

GLOBALIZACJA. SZANSE. ZAGROŻENIA. PERSPEKTYWY

Pod redakcją naukową
Przemysława Deszczyńskiego

Nr 23 rok 2009

ZESZYTY NAUKOWE
Wyższej Szkoły Bankowej
w Poznaniu



Wydawnictwo
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Komitet Wydawniczy
prof. nadzw. dr hab. Władysław Balicki – przewodniczący
dr Piotr Dawidziak
prof. nadzw. dr hab. Beata Filipiak
Grażyna Krasowska-Walczak – dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu
prof. nadzw. dr hab. Tadeusz Leczykiewicz
Andrzej Malecki – sekretarz redakcji Zeszytów Naukowych WSB w Poznaniu
prof. nadzw. dr hab. Ilona Romiszewska
prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk
prof. zw. dr hab. Stanisław Wykrętowicz

Recenzent
prof. zw. dr hab. Andrzej Matysiak

Redaktor Naczelny Serii
prof. nadzw. dr hab. Władysław Balicki

Redaktor Naukowy
prof. nadzw. dr hab. Przemysław Deszczyński

Projekt okładki
Jan Ślusarski

Redakcja i korekta
Lidia Wrońska-Idziak

Skład i łamanie
Włodzimierz Ludwiczak

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2009

ISSN 1426-9724

WYDAWNICTWO
WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ
w Poznaniu
al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań
tel. 61 655 33 99, tel./fax 61 655 33 97
e-mail: wydawwsb@wsb.poznan.pl, dzialhandlowy@wsb.poznan.pl
<http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl>

Druk i oprawa: Zakład Poligraficzno-Wydawniczy M-Druk
ul. M. Konopnickiej, Wągrowiec, tel. 67 268 57 37

Spis treści

Przemysław Deszczyński	
Wstęp	5
Przemysław Deszczyński	
Konceptualizacja pojęcia globalizacji	9
Władysław Balicki	
Czy makroekonomię będziemy pisać inaczej? Metoda idealizacji i konkretyzacji a metoda sprzężeń zwrotnych	49
Janusz Gołębiowski	
Zarządzanie globalne w gospodarce światowej (dotychczasowe formy i ich ewolucja)	57
Jan Szambelańczyk	
Kapitał społeczny a globalny kryzys finansowy na początku XXI wieku	79
Jarosław Mielcarek	
Endogeniczny mechanizm przyczynowo-skutkowy współczesnego kryzysu	105
Iłona Romiszewska	
Globalizacja działalności banków niemieckich?	131
Alfred Janc, Katarzyna A. Nawrot	
Rola organizacji międzynarodowych w rozwiązywaniu problemów krajów rozwijających się na przykładzie rynków finansowych Azji Południowo-Wschodniej	153
Renata Stawarska	
Kryzys finansowy i gospodarczy w warunkach globalizacji. Miejsce i rola Unii Europejskiej w międzynarodowej koordynacji działań antykryzysowych	167
Elżbieta Jantón-Drozdowska	
Europejska współpraca regionalna w warunkach globalizacji	185

Przemysław Deszczyński, Marian Szczepaniak

Integracja państw Grupy Wyszehradzkiej z Unią Europejską
konsekwencją międzynarodowego lobbingu 205

Ryszard Ławniczak

Globalizacja a procesy konsolidacji na światowym rynku usług komunikowania 223

Zygmunt Krasucki

Transport w Eurazji i przesłanki jego rozwoju w warunkach gospodarki globalnej 243

Summary 265

Noty o Autorach 273

Wstęp

Problematyka globalizacji od połowy lat 90. XX w. wzbudza ogromne zainteresowanie wśród naukowców, przede wszystkim ekonomistów, ale także politologów i socjologów oraz przedstawicieli innych dziedzin nauki, polityków z całego świata, jak również międzynarodowej opinii publicznej. Wówczas następowała bowiem dynamiczna liberalizacja przepływów towarów i usług, kapitału i technologii, intensyfikacja wymiany informacji wskutek upowszechniania się zdobyczy techniki w postaci mediów elektronicznych, telefonii stacjonarnej i komórkowej, a zwłaszcza Internetu. Upadek bipolarnego systemu stosunków międzynarodowych oraz bankructwo doktryny komunistycznej proces ten jeszcze bardziej przyspieszył. Otwieranie się na świat stanowi dla wielu państw szansę szybszego rozwoju gospodarczego. Nic zatem dziwnego, że globalizacja stała się przedmiotem bardzo wielu analiz naukowych, w których zwraca się uwagę właśnie na te możliwości, ale też i zagrożenia, które jej towarzyszą.

Artykuły wchodzące w skład Zeszytu Naukowego Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu poświęcone są tej problematyce. Ich autorami są wybitni i uznani polscy naukowcy, wywodzący się z WSB oraz z renomowanych innych uczelni, takich jak Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Szkoła Główna Handlowa z Warszawy, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Adresowane są nie tylko

do reprezentantów środowiska naukowego, ale znacznie szerzej – do studentów oraz czytelników z kręgów pozaakademickich. Na ostateczną treść prezentowanych artykułów znaczący wpływ wywarł recenzent zeszytu prof. dr hab. Andrzej Matysiak, któremu w imieniu wszystkich autorów składam serdeczne podziękowania za cenne krytyczne uwagi. Równocześnie pragnę Czytelników poinformować, że w wielu kwestiach o polemicznym charakterze autorzy pozostali przy swoich definicjach, zwłaszcza tych o projektującej wymowie.

Praca składa się z trzech części. Pierwsza stanowi wprowadzenie w analizowaną problematykę i obejmuje trzy opracowania. W pierwszym P. Deszczyński dokonuje konceptualizacji pojęcia globalizacji, poruszając kwestię jej genezy, teoretycznego uzasadnienia na gruncie nauk ekonomicznych, interpretacji samego pojęcia oraz przedstawia szanse i zagrożenia, jakie są z nią związane. Procesy globalizacji analizowane i wyjaśniane są z perspektywy badawczej bardzo różnych dyscyplin naukowych i przy zastosowaniu wielu metod i podejść badawczych. Z tych względów kwestie pojęciowe omawiane są także w niektórych pozostałych artykułach, zawsze tam, gdzie z punktu widzenia zawartych w nich treści było to uzasadnione. W drugim artykule W. Balicki zajmuje się problemem odwiecznego sporu między zwolennikami doktryny liberalnej (a obecnie neoliberalnej) a doktryny keynesistowskiej zwracając uwagę, że metoda sprzężeń zwrotnych może być efektywna w analizie kryzysu z września 2008 r. W trzecim artykule J. Gołębiowski podejmuje niezwykle interesującą kwestię, która pojawiła się w związku z niezadowolającym sposobem interpretowania zjawisk i zachodzących zmian, jak też ze sposobem rozwiązywania problemów wynikających ze skutków globalizacji, mianowicie zarządzania globalnego (*global governance*) w gospodarce światowej. W artykule obok konceptualizacji samego pojęcia zarządzania globalnego wskazano na dotychczasowe formy i ich ewolucję.

Część drugą Zeszytu Naukowego WSB poświęcono aktualnym problemom, będącym efektem globalizacji, mianowicie kryzysowi finansowemu, jaki pojawił się we wrześniu 2008 r. i wynikającym stąd konsekwencjom oraz ściśle związanej z nim tematyką funkcjonowania banków i rynków finansowych. J. Szambelańczyk, biorąc pod uwagę rozległość i dolegliwość konsekwencji obecnego globalnego kryzysu finansowego, stawia pytanie o skuteczność kanałów komunikacji oraz profesjonalizm ludzi i instytucji odpowiedzialnych za regulacje wpływające na stabilność systemu finansowego. Omawia przyczyny globalnego kryzysu finansowego ze szczególnym uwzględnieniem kapitału społecznego. W tle rozważań o kryzysie leży też problem specyfiki funkcjonowania rynków finansowych, a zwłaszcza ich odmienności w stosunku do gospodarki realnej. J. Mielcarek zwraca uwagę na endogeniczny mechanizm przyczynowo-skutkowy współczesnego kryzysu. Podkreśla, przed jak niezwykle trudnym wyzwaniem stoi obecnie system kapitalistyczny. Polega on na tym, że żaden z czterech dotychczasowych sposobów pobudzania gospodarki nie może być w dalszym ciągu stosowany

w rosnącym zakresie lub stał się nieskuteczny w przywróceniu wielkości popytu globalnego do poziomu z okresu poprzedzającego kryzys. I. Romiszewska analizuje niemiecki sektor bankowy. Artykuł powinien wzbudzić zainteresowanie co najmniej z trzech powodów. Po pierwsze, niemiecki sektor bankowy tworzy najbardziej zamknięty system wśród państw członkowskich Unii Europejskiej, chociaż jednocześnie gospodarka niemiecka jest jedną z najbardziej otwartych na świecie. Po drugie, refleksja dotyczy największego pod względem wielkości aktywów sektora bankowego Eurosystemu. Po trzecie, banki niemieckie są jednym z największych inwestorów w polskim systemie bankowym i zmiany ich strategii umiędzynarodowienia działalności będą miały na niego bezpośredni wpływ. A. Janc i K. Nawrot wskazują na przykładzie rynków finansowych Azji Południowo-Wschodniej istnienie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy kryzysami a liberalizacją przepływów kapitałowych, przeprowadzoną w sposób oderwany od realiów gospodarczych. Zdaniem autorów proces ten powinien być ściśle skoordynowany z polityką makroekonomiczną, polityką kursu walutowego i sytuacją w sektorze finansowym. W przeciwnym razie albo narazimy się na wystąpienie kolejnego kryzysu, albo też – świadomie wprowadzając restrykcje kapitałowe – pozbawimy się korzyści, jakie płyną dla rozwoju gospodarczego z uczestnictwa w handlu i międzynarodowej współpracy gospodarczej.

Trzecia część publikacji dotyczy problematyki związanej z dokonującą się integracją gospodarczą w Europie, jako szczególnej formy globalizacji. Artykuł R. Stawarskiej „Kryzys finansowy i gospodarczy w warunkach globalizacji. Miejsce i rola Unii Europejskiej w międzynarodowej koordynacji działań antykryzysowych” pozwala na elastyczne przejście z problematyki dominującej w drugiej części zeszytu do tej obejmującej europejską integrację gospodarczą. R. Stawarska analizuje podstawowe czynniki sprawcze, które doprowadziły do obecnego kryzysu, jego globalnego zasięgu i mechanizmów rozprzestrzeniania oraz roli poszczególnych podmiotów (państw, ugrupowań integracyjnych) w procesie zwalczania skutków i w tworzeniu instrumentów zabezpieczających przed wybuchem podobnego załamania gospodarczego w przyszłości. Podobnie jak i niektórzy autorzy wcześniej, zastanawia się, czy w warunkach postępującej globalizacji mamy do czynienia z kryzysem modelu kapitalistycznej gospodarki i jakich zmian wymaga kształt międzynarodowej architektury finansowej. E. Jantón-Drozdowska skoncentrowała się na przedstawieniu europejskiej współpracy regionalnej w warunkach globalizacji. W artykule bardzo mocno zaakcentowano, że przynosząca korzyści stronom współpraca regionalna jest także postrzegana jako forma zachowania lokalnych wartości, które bez wspierania takich działań mogłyby być zagrożone przez tendencje unifikacyjne związane właśnie z globalizacją. P. Deszczyński i M. Szczepaniak zwracają uwagę, jak ważną rolę w warunkach braku *global governance* odgrywa lobbing międzynarodowy, pokazując to na przykładzie starań państw Grupy Wyszehradzkiej o wejście do Unii Europej-

skiej. Równocześnie w artykule przypomniano, jak trudną drogę musiały przejść kraje dawnego obozu sowieckiego, aby móc zmierzyć się z procesem globalizacji i być może właśnie dlatego większość elit politycznych i gospodarczych, wywodzących się z tej grupy państw, nie lekceważąc zagrożeń, postrzega globalizację głównie poprzez pryzmat korzyści związanych z integracją z UE.

Na ostatnią część publikacji składają się dwa artykuły poświęcone konsekwencjom globalizacji. Jako egzemplifikację R. Ławniczak wybrał procesy konsolidacji na światowym rynku usług komunikowania, a Z. Krasucki transport w Eurazji i jego przesłanki rozwoju. R. Ławniczak w bardzo interesującym i wartościowym artykule podkreśla, że procesy globalizacji i konsolidacji w biznesie, w postaci stale rosnącej liczby i rozmiarów fuzji oraz przejęć, stworzyły potrzebę globalnych działań także w polityce zagranicznej, które będą promować i chronić interesy gospodarcze korporacji. Z. Krasucki z kolei dokonuje ciekawego porównania stosunku do globalizacji w Europie i Azji, wskazując, że o ile w Europie daje się zauważyć pełniejsze otwarcie większości społeczeństwa na globalizację, i to we wszystkich istotnych płaszczyznach, poczynając od politycznej poprzez społeczną na gospodarczej kończąc, o tyle w Azji dominują instytucje państwowe, a nie społeczności. To interes państwowy jest najważniejszy i on przesądza o decyzjach gospodarczych, w tym i o takich, jak stopień otwarcia na proces globalizacji. Tu podejście do globalizacji, zwłaszcza w Chinach i Rosji, jest technokratyczne. To elity rządzące sterują tym otwarciem. W efekcie nie ma tu powszechnego społecznego udziału w tym procesie.

Autorzy tekstów Zeszytu Naukowego WSB dostrzegają zagrożenia wynikające z globalizacji, ale akcentują też korzyści, jakie się z nią wiążą już dzisiaj, oraz te, które pojawią się w przyszłości. Większość z nich jest przekonana, że społeczność międzynarodowa zrobi wszystko, by niebezpieczeństwa związane z globalizacją minimalizować i jednocześnie poszerzać obszary dające wszystkim narodom wymierne korzyści. Aby ten pozytywny scenariusz urzeczywistnił się, najważniejsi decydenci na naszej planecie – politycy i ekonomiści – powinni wzorem Billa Clintona postawić na swoich biurkach karteczkę, ale nie z napisem „Gospodarka głupcze”, ale z dewizą sformułowaną przez innego prezydenta USA Johna F. Kennedy’ego, który jeszcze na początku lat 60. XX w. powiedział: „Jeśli społeczeństwo liberalne okaże się niezdolne, aby przyjść z pomocą ogromnym rzeszom głodnych, nie uratuje również małej liczby tych, którzy są bogaci”.

Redaktor naukowy
prof. nadzw. dr hab. Przemysław Deszczyński

Przemysław Deszczyński

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Konceptualizacja pojęcia globalizacji¹

***Streszczenie.** W pracy poruszono problem genezy globalizacji, jej teoretycznego uzasadnienia na gruncie nauk ekonomicznych, interpretacji samego pojęcia oraz dokonano przeglądu szans i zagrożeń, jakie są z nią związane. Zwrócono uwagę, że globalizacja nie dotyczy tylko sfery ekonomicznej (aczkolwiek odgrywa w niej kluczową rolę), ale także ekologicznej, społecznej, technologicznej i kulturowej. Globalizację też jako kategorię, nie sposób poddać prostym i utartym schematom analitycznym czy też klasyfikacjom. Stale się ona bowiem dokonuje i nie da się jej zatrzymać. Przegląd wybranych przykładów, które są konsekwencją globalizacji, pokazuje, że tak naprawdę nie są jeszcze do końca przewidywalne jej skutki, zwłaszcza w długim okresie.*

Problematyka globalizacji już od dłuższego czasu wzbudza ogromne zainteresowanie wśród naukowców, zwłaszcza ekonomistów, ale także politologów i socjologów oraz przedstawicieli innych dziedzin nauki, polityków z całego świata, jak również międzynarodowej opinii publicznej. Dzieje się tak dlatego,

¹ Na temat globalizacji wypowiadają się w swoich pracach liczni naukowcy z całego świata, w tym także z Polski, reprezentujący różne dziedziny naukowe. Prac na ten temat powstało tak wiele, że nie sposób dokonać pełnej systematyzacji wiedzy poświęconej tej problematyce.

że dynamika procesów globalizacyjnych u progu XX w. nabrała niespotykanego dotychczas tempa. Zakres zmian, jakie w następstwie nich zachodzą, jest rzeczywiście imponujący i w coraz większym stopniu dotyka wszystkich ludzi, niezależnie od szerokości geograficznej, pod którą przyszło im żyć. Nic zatem dziwnego, że globalizacja stała się przedmiotem bardzo wielu analiz naukowych, w których zwraca się uwagę na możliwości z nią związane, ale też i zagrożenia, jej towarzyszące. Co ciekawe, autorzy stosując ten termin w tytule pracy, stosunkowo rzadko w sposób pogłębiony i kompleksowy, z zachowaniem zasady interdyscyplinarności, definiowali, co należy rozumieć przez to pojęcie. Jeżeli już to czynili, to przeważnie powierzchownie. Było to o tyle uzasadnione, że koncentrowali się najczęściej jedynie na pewnym wycinku globalizacji, który był przedmiotem ich szczególnego zainteresowania. Procesy globalizacji analizowane i wyjaśniane są bowiem z perspektywy badawczej różnych dyscyplin naukowych i przy zastosowaniu wielu metod i podejść badawczych.

W tej sytuacji zadaniem niezwykle trudnym, czy wręcz niewykonalnym jest wypracowanie definicji globalizacji, która mogłaby być w pełni akceptowalna przez przedstawicieli wywodzących się z tak wielu dyscyplin naukowych, a także praktyków życia politycznego, gospodarczego i społeczno-kulturowego, którzy na co dzień muszą zmierzyć się z jej oddziaływaniem. Podwyższona skala trudności nie powinna jednak zamykać podejmowania wysiłków zmierzania się z tym problemem. Wychodząc z takiego założenia, w niniejszym opracowaniu dokonano próby konceptualizacji pojęcia globalizacji, starając się, aby miała ona interdyscyplinarny charakter, a nie tylko ograniczony do jednej dyscypliny naukowej, z położeniem jednak głównego nacisku na kwestie gospodarcze, które są przedmiotem analiz artykułów składających się na cały prezentowany Zeszyt Naukowy.

W pracy poruszono kwestię genezy globalizacji, jej teoretycznego uzasadnienia na gruncie nauk ekonomicznych, interpretacji samego pojęcia oraz dokonano przeglądu szans i zagrożeń, jakie są z nią związane.

1. Geneza globalizacji

Wprawdzie znaczenie globalizacji i problemów globalnych zaczęło sobie w pełni uświadamiać dopiero w drugiej połowie XX w., ale nie oznacza to jednak, że zjawiska te wcześniej w ogóle nie istniały. Ich początków można doszukiwać się już nawet w starożytności w funkcjonowaniu państw świata hellenistycznego i starożytnego Rzymu². To wówczas bowiem urzeczywistniono w praktyce

² P. Deszczyński, *Europejskie systemy polityczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 9-10.

pierwsze koncepcje politycznej, gospodarczej i kulturowej integracji ówczesnego świata. Ich podstawą był wspólny język, religia, przeszłość i tradycje znajdujące pełne odzwierciedlenie w hellenistycznej kulturze. Do najważniejszych jej cech zaliczyć należy:

- uniwersalizm bazujący na jedności ekonomicznej hellenistycznych państw,
- kosmopolityzm jako wyraz przejścia z roli obywatela miasta-państwa do roli obywatela świata (grec. *kosmopolites*),
- indywidualizm znajdujący wyraz między innymi w ówczesnych kierunkach filozoficznych (stoicyzm, epikureizm, cynizm).

Wypracowano zatem wspólny system wartości obowiązujący w całym ówczesnym świecie hellenistycznym, mający swoje odzwierciedlenie w kulturze duchowej i materialnej, w tym ostatnim przypadku zwłaszcza w sferze infrastruktury. Zastanawiające jest, że przytoczone powyżej cechy w wieku XXI nabierają nowego znaczenia wraz z dokonującym się obecnie procesem deterytorialności³ i zmniejszaniem roli państwa narodowego, który towarzyszy procesowi globalizacji. Historia zatacza zatem koło, choć w innym wymiarze i przy odpowiedniej reinterpretacji wówczas panujących wartości.

Nieco inne zasady obowiązywały z kolei w starożytnym Rzymie. Ich wspólnym mianownikiem była znaczna spójność i jedność. Podczas gdy starożytna Grecja powstała jako konglomerat kilkunastu odrębnych państw i rozrastała się wzdłuż żeglownych szlaków basenu Morza Śródziemnego, starożytny Rzym od początku był jednolitym organizmem i rozszerzał swoje granice w następstwie terytorialnych podbojów. Instrumentem i zarazem gwarantem powszechnie obowiązujących zasad stała się zatem siła militarna i znakomita organizacja państwa, wzbudzająca również i dzisiaj podziw. W szczególności chodziło tutaj:

- o powszechnie obowiązujące zasady prawa i administracji,
- infrastrukturę, której spektakularnym wyrazem stały się akwedukty i sieć brukowanych dróg łączących stolicę ze wszystkimi prowincjami,
- stworzenie sprawnej armii urzędników egzekwującej normy postępowania i zapewniającej środki finansowe na utrzymanie struktur imperium oraz sieć garnizonów wojskowych,
- występowanie wspólnej waluty, emitowanej ze znakami rzymskich cesarzy.

Szczególne typy stosunków i prawa ukształtował się w średniowiecznej Europie. Najważniejszym jego elementem było funkcjonowanie zinstytucjonalizowanego chrześcijaństwa⁴. Oznaczało ono nie tylko istnienie wspólnoty religijnej europejskich narodów, ale także spójny byt polityczny, działający w ramach

³ O problemie deterytorialności będzie szerzej mowa w dalszej części opracowania.

⁴ P. Deszczyński, *Europejskie systemy polityczne*, s. 10.

połączonej władzy duchownej Kościoła łacińskiego – papieża i władzy świeckiej w osobie katolickiego cesarza. Obok dominacji światopoglądu religijnego na podejmowane decyzje polityczne w sferze wewnętrznej i zewnętrznej do wspólnych cech charakterystycznych dla średniowiecza zaliczyć jeszcze trzeba całkowitą dominację feudalnych podstaw istnienia większości ówczesnych społeczeństw, słaby rozwój gospodarki towarowo-pieniężnej oraz posługiwanie się przez elity polityczne i kulturalne językiem łacińskim, niezależnie od kraju ich pochodzenia.

Udanym przykładem stosunkowo długo trwającej integracji o gospodarczo-handlowym charakterze było powołanie w XIII w. w Europie związku kupców i miast – Hanzy. Istota jej funkcjonowania polegała na dyskontowaniu korzyści z prowadzenia handlu, przyczyniając się w ten sposób do wzrostu zamożności miast i mieszkańców wchodzących w skład Hanzy. Wraz z odkryciami geograficznymi na podobnych przesłankach, z dominacją jednak zasady jednostronnych korzyści i przez to przeważnie wspartych dodatkowo siłą militarną metropolii kolonialnych, rozpoczęły swoją działalność zamorskie kompanie handlowe.

W okresie renesansu podzieloną na państwa i księstwa Europę łączyły, niezależnie od religijnych antagonizmów, wspólne wartości wynikające z chrześcijańskich korzeni oraz wspólnota kulturalno-naukowa, której emanacją byli ludzie nauki i kultury posługujący się niezależnie od narodowości językiem łacińskim. Za egzemplifikację mogą tutaj posłużyć także studenci przyjeżdżający z całej Europy na renomowane uniwersytety włoskie do Bolonii i Padwy, wśród których znaleźli się tak wybitni Polacy, jak Mikołaj Kopernik czy Jan Zamojski. Niezwykle ważną rolę w upowszechnianiu wiedzy, a tym samym przyspieszeniu postępu cywilizacyjnego odegrała wówczas rewolucja informacyjna dokonana pod wpływem wynalazku Johanna G. Gutenberga w pierwszej połowie XV w., którego znaczenie można porównywać do dzisiejszego Internetu. Równie ważną z punktu widzenia dynamicznego rozwoju postępu technologicznego okazała się działalność Izaaka Newtona i opublikowanie w 1687 r. jego fundamentalnego dzieła *Philosophiae naturalis principia mathematica*. Wielu naukowców posługuje się nawet terminem epoka przed- i newtonowska dla określenia stopnia rozwoju społeczeństw i państw. Od czasów Newtona następowała bowiem sukcesywnie erozja tradycyjnego społeczeństwa i naturalnych więzi społecznych wynikających z faktu, że rola rolnictwa i rzemiosła ulegała systematycznemu zmniejszaniu i miejsce zamieszkania nie mogło pozostawać już dłużej równocześnie miejscem pracy dla coraz większej liczby osób.

Nieodwracalne zmiany w świadomości społeczeństw europejskich, a w rezultacie przyspieszenie procesu demokratyzowania systemów politycznych i ugotowanie drogi dla rozwoju gospodarki kapitalistycznej przyniosła rewolucja w Anglii, a przede wszystkim rewolucja francuska i okres wojen napoleońskich. Europę jednoczono wówczas pod sztandarami walki o urzeczywistnienie zasad wolności,

równości i braterstwa. Szczególne znaczenie miała zasada szeroko rozumianej wolności (nie tylko gospodarczej, ale i politycznej, i osobistej), która niezależnie od wynalazków i odkryć z przełomu XVIII i XIX w. przyczyniła się do niespotykanego przedtem dynamicznego rozwoju gospodarczego świata. Wolność, obok idei ekonomiki rynkowej, indywidualizmu, teorii ograniczonych funkcji państwa, prawa do własności prywatnej, wchodzi w skład kanonu doktryny liberalizmu, której źródłem narodzin była potrzeba stworzenia doktryny państwa przeciwstawnej monarchizmowi, absolutyzmowi i wszelkim przeżytkom feudalizmu⁵. Zgromadzony kapitał przestał być jedynie instrumentem zabezpieczania potrzeb sakralnych i prestiżu elit, ale zgodnie z wymogami wolnego rynku został przede wszystkim skierowany na cele prorozwojowe, z zamiarem maksymalizowania zysku i minimalizowania kosztów produkcji. Dla wieku XIX charakterystyczna jest niewyobrażalna wcześniej dynamika zmian we wszystkich płaszczyznach – od technologicznej, ekonomicznej, społecznej, demograficznej – po kulturalną. Szczególnie imponujące były osiągnięcia w dziedzinie techniki – od prądu elektrycznego, po maszyny parowe i dynamit, od lokomotyw po gazownie i dynama. W rezultacie szybko rósł światowy PKB, wspomagany siedmiokrotnym w latach 1860-1913 wzrostem międzynarodowej wymiany handlowej. Z tych względów w literaturze przedmiotu nazywa się ten okres *ex post* „pierwszą globalizacją”; została ona przerwana wybuchem pierwszej wojny światowej⁶.

Zakończenie wojny, upadek ostatnich rządów absolutnych, uzyskiwanie wolności przez narody od wieków ciemiężone – wszystko to wywołało ogromny optymizm i wielkie nadzieje zwolenników liberalizmu, tym bardziej że o układzie sił w świecie przesądziła zwycięska koalicja, czerpiąca z myśli liberalizmu. Z drugiej jednak strony wyłoniły się potężne totalitarne ruchy polityczne (komunizm, faszyzm) przeciwstawne liberalizmowi. Szybko też zaczęła rosnąć siła ruchów nacjonalistycznych, ultrakonserwatywnych i autorytarnych. Dla liderów tych ruchów liberalizm jawił się jako doktryna przestarzała, niezdolna w warunkach narodowych i słabych jeszcze państwowości do rozwiązywania rozlicznych konfliktów. Wielki światowy kryzys gospodarczy lat 30. XX w. wzmocnił dodatkowo zwolenników doktryn totalitarnych opartych na interwencjonizmie państwowym. Równocześnie uzmysłowił ostatecznie wielu politykom i ekonomistom, wywodzącym się z przeciwstawnych orientacji politycznych i ekonomicznych, niemożność zachowania klasycznego liberalizmu, opartego na nieinterwencji ekonomicznej państwa. W tych warunkach rozważane już wcześniej między innymi przez Johna S. Milla propozycje reform ustrojowych kapitalizmu w kierunku

⁵ P. Deszczyński, K. Gołata, *Demokratyczne systemy i doktryny polityczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 214-218.

⁶ Wcześniej okres ten nazywano „belle époque” lub też „złotym wiekiem”. Por. *Global Political Economy*, red. J. Ravenhill, Oxford University Press, New York 2008, s. 279-280.

liberalizmu socjalnego (jeżeli miał on w ogóle przetrwać) stawały się pilną koniecznością. Pojawiły się więc idee interwencjonizmu państwowego, a odzwierciedleniem ich w praktyce była polityka tzw. Nowego Ładu, prowadzona przez prezydenta USA Franklina D. Roosevelta. Wydarzenia okresu międzywojennego pokazały, że globalizacji nie można zamykać i rozpatrywać jedynie przez pryzmat procesów ekonomicznych i technologicznych. Jest ona silnie uzależniona od działań politycznych, interesów krajów i grup państw w przekroju międzynarodowym, a także od układu sił społecznych w wymiarze wewnętrznym. Wydarzenia z lat 1914-1989 są tego najlepszą egzemplifikacją, szczególnie bolesną z punktu widzenia doświadczeń historycznych Polski i Polaków.

Po drugiej wojnie światowej, w warunkach funkcjonowania bipolarnego systemu stosunków międzynarodowych, procesy integrowania się państw mogły dokonywać się jedynie w wymiarze regionalnym. „Żelazna kurtyna”, niezależnie od obiektywnych, o rewolucyjnym charakterze zmian, głównie technologicznych, przede wszystkim w dziedzinie technik komunikowania się i transportu oraz stworzenia szeregu organizacji i instytucji (m.in. Organizacji Narodów Zjednoczonych, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego, Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu), których zadaniem było porządkowanie i rozwiązywanie pojawiających się na świecie problemów, skutecznie hamowała procesy określane dzisiaj globalizacją.

Dwubiegunowy typ stosunków, niezależnie od jego formy i podokresu, w którym występował, charakteryzował się następującymi cechami:

- Globalny zasięg tego typu stosunków i odmienność społeczno-ustrojowa dwóch jego głównych ugrupowań oraz uznanie za szczególnie ważny obszar walki i konfrontacji sfery ideologii.
- Skoncentrowanie siły militarnej (co za tym idzie, ośrodków decyzji w sferze polityczno-dyplomatycznej) wokół dwóch supermocarstw. Zostały one zarazem kreowane do rangi przywódców utworzonych sojuszy. Założenia te stały się podstawowym wyznacznikiem bezpieczeństwa państw-uczestników obu systemów.
- Wyznaczanie w ogromnym zakresie stanu i dynamiki stosunków większości państw należących do obu systemów przez pryzmat relacji zachodzących między obydwoma supermocarstwami. W pierwszych dekadach po drugiej wojnie światowej podlegały one nawet daleko posuniętej reglamentacji i kontroli ze strony państw przywódczych w systemie⁷.

„Jesień Ludów” w Europie Środkowo-Wschodniej, a następnie upadek Związku Sowieckiego w 1991 r. spowodowały, że na forum międzynarodowym pozostało obecnie tylko jedno supermocarstwo – Stany Zjednoczone. Bipolarny

⁷ *Polska w systemie stosunków międzynarodowych*, red. nauk. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995, s. 68-69.

system stosunków międzynarodowych został zastąpiony nowym typem – „Pax Americana”. Jego istota nie polega jednak na regulacji stosunków międzynarodowych przez USA na zasadach bezwzględnego dyktatu (choć niekiedy, tak jak w przypadku Iraku, się zdarza) i bezwarunkowej hegemonii, ale przede wszystkim na zwycięstwie wartości, które legły u podstaw powstania amerykańskiego państwa.

Musiało minąć jednak aż ponad dwieście lat, aby wolność polityczna i ekonomiczna, wywodzące się z doktryny liberalnej, przestały mieć na świecie racjonalną alternatywę. Znacznie poszerzył się i utrwalił system oparty w pełni na demokratycznych zasadach. W jeszcze większym stopniu nastąpiło rozszerzenie skali oddziaływania mechanizmów rynkowych i otwierania się wielu gospodarek państw, które wcześniej preferowały strategię rozwoju jednostronnie zorientowaną na potrzeby rynku wewnętrznego. Obok byłego bloku sowieckiego proces ten objął kraje Ameryki Łacińskiej, Chiny i Indie oraz wiele innych krajów rozwijających się. Wszystko to oznacza zwycięstwo amerykańskich wartości, tym cenniejsze, że obecnie nie wiąże się ono z interwencją USA w ich obronie, tak jak to było pod koniec pierwszej i drugiej wojny światowej, a następnie w okresie trwania systemu bipolarnego, ale jest świadomym wyborem wielu społeczeństw i władz na całym świecie. W tej sytuacji nie może dziwić pogląd Z. Brzezińskiego utożsamiającego globalizację właśnie z amerykanizacją⁸. Wydaje się też, że tendencja ta jest nie do zahamowania, chociaż już wystąpiły i mogą pojawić się w przyszłości kolejne różne przeszkody przy jej realizacji, co wynika głównie z zagrożeń, jakie niesie ze sobą globalizacja.

Dokonując przeglądu dotychczasowych prób integrowania, jednoczenia społeczeństw i/lub państw w historii naszej cywilizacji, warto zwrócić uwagę na różnorodność środków, które prowadziły ku temu celowi. W świecie hellenistycznym spoiwem były przede wszystkim przesłanki kulturowe, w starożytnym Rzymie dominował czynnik militarny, a w epoce zinstytucjonalizowanego chrześcijaństwa czynnik religijny, przy czym wspólnym mianownikiem we wszystkich przypadkach był dominujący wówczas system polityczny. W późniejszych okresach, obok wymienionych wyżej czynników zaczęło wzrastać przede wszystkim znaczenie czynnika ekonomicznego i technologicznego. Każdorazowo jednak trwałość przyjętych rozwiązań uzależniona była od stopnia ich akceptacji przez społeczeństwa w układzie wewnętrznym i innych podmiotów w układzie zewnętrznym. Oznacza to, że korzyści, jakie niesie ze sobą proces globalizacji muszą być w miarę równomiernie dzielone, jeśli proces ten ma się rozwijać bez perturbacji i być postrzegany przez całą społeczność międzynarodową w kategoriach sukcesu.

⁸ Z. Brzeziński, *Demokracja wobec globalizacji*, „Przegląd Polityczny” 1999, nr 40/41.

2. Teoria ekonomii a globalizacja

Przedstawione powyżej procesy zachodzące na przestrzeni dziejów, spotęgowane rewolucją przemysłową i technologiczną stymulowały do formułowania wielu teorii ekonomicznych, w których uzasadniano konieczność liberalizowania międzynarodowych stosunków gospodarczych z punktu widzenia korzyści, jakie można z tego tytułu dyskontować. Obejmowały one w pierwszej kolejności problematykę międzynarodowej wymiany handlowej, a następnie międzynarodowe przepływy pozostałych czynników produkcji⁹. Nie sposób w ramach tego opracowania dokonać przeglądu najważniejszych teorii ekonomicznych związanych z procesem globalizacji, ale warto przypomnieć tę, w której po raz pierwszy pokazano zalety liberalizacji wymiany handlowej, nie tylko wówczas, gdy dane produkty mogą być w konkretnym kraju wytworzone taniej niż w innych państwach (teoria kosztów absolutnych A. Smitha), ale także wtedy, gdy kraj wytwarza wszystkie towary taniej lub drożej niż inne państwa – teorię kosztów komparatywnych D. Ricardo¹⁰. Uzmysławia ona bowiem dlaczego procesu globalizacji, bazując tylko na przesłankach ekonomicznych, nie da się zatrzymać. Teoria A. Smitha jest logiczna i łatwa do zrozumienia również dla osób nie zajmujących się ekonomią, zwłaszcza wówczas, gdy za egzemplifikację posłużą nam towary, które ze względu na czynnik geograficzny w zasadzie nie mogą być w dwóch krajach produkowane, jak banany i filety z łososia – w tych pierwszych mogą się specjalizować na przykład państwa na Karaibach, a w przypadku łososia – Norwegia.

Teoria D. Ricardo¹¹ jest już bardziej skomplikowana. Przyjmuje się w niej założenie, że ze specjalizacji międzynarodowej można odnieść korzyści także w sytuacji występowania względnych kosztów wytwarzania, czyli wtedy, gdy

⁹ Teorie dotyczące wymiany międzynarodowej spopularyzował w polskiej literaturze Z. Foltiński w pracy *Teoria handlu międzynarodowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1970. Z nowszych pozycji z teoriami dotyczącymi przepływów czynników produkcji można zapoznać się w takich pracach m.in., jak: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998; A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001; P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1 i 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007; T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

¹⁰ Negatywną stroną globalizacji jest przyjmowanie amerykańskich standardów nauczania, w myśl których historia i geografia, będąc przedmiotami mało praktycznymi, a zatem mało potrzebnymi, powinny być dla większości uczniów i studentów, jeżeli nie wyeliminowane, to przynajmniej wysoce ograniczone, jeżeli chodzi o zakres materiałowy. Ten proces już się dokonuje w Polsce i stale pogłębia. W przypadku uczelni ekonomicznych dotyczy to np. przedmiotu historia myśli ekonomicznej. Może się zatem okazać, że znajomość nawet podstawowych teorii ekonomii klasycznej będzie czymś nader rzadkim, a Smith i Ricardo studentom raczej będą się kojarzyli z nazwiskami piłkarzy niż ekonomistów.

przewaga danego kraju w kosztach wytworzenia określonego towaru jest stosunkowo największa lub gdy różnica kosztów na jego niekorzyść jest stosunkowo najmniejsza. Istotą działania teorii kosztów komparatywnych można przybliżyć posiłkując się prostym praktycznym przykładem. Załóżmy, że do montażu okien przybyła ekipa złożona z dwóch pracowników. Jeden z nich wszystkie czynności związane z montażem wykonuje szybciej niż jego kolega. Gdyby podział zadań między nimi oprzeć jedynie na przewadze absolutnej (tak jak w modelu Smitha), to drugi nie miałby prawa nic robić. W rezultacie jeden pracownik montowałby okna dłużej niż przy pomocy drugiego monterzy, który równolegle mógłby wykonywać inne czynności, tyle że nieco wolniej od kolegi. Montaż okien zostanie przeprowadzony zatem szybciej, jeżeli każdy z monterów podejmie czynności, które potrafi wykonać względnie szybciej. W klasycznym ujęciu modelowym teorię kosztów komparatywnych można przedstawić przyjmując następujące założenia:

1. W Polsce i w Niemczech wytwarza się profile okienne PCV i lakier samochodowy, przy czym w Niemczech w obydwu przypadkach produkcja jest tańsza, czego liczbową egzemplifikację zawiera tabela 1.
2. Przed rozpoczęciem wymiany kraje 3/5 zasobów produkcyjnych poświęcały wytwarzaniu profili PCV, a pozostałe 2/5 lakieru.
3. Po rozpoczęciu wymiany handlowej Niemcy specjalizują się w produkcji profili PCV, a Polska lakieru, ponieważ koszty produkcji są dla nich relatywnie najniższe. W Polsce na 1 metr profilu przypadają 3 litry lakieru, a w Niemczech na 1 metr profilu 4/5 litra lakieru¹².

W rezultacie dzięki podjęciu wymiany handlowej produkcja globalna w przypadku profili okiennych PCV wzrosła o 16 metrów, a lakieru samochodowego o 14 litrów przy tych samych nakładach. Korzyści są zatem ewidentne. Pozostaje jedynie problem ich podziału.

Teorię kosztów komparatywnych D. Ricardo (jak zresztą każdą) można poddać krytyce, znaleźć jej słabe strony, jak kwestia jej statyczności, nieuwzględniania efektów długookresowych i kosztów wymiany handlowej, ograniczenie mobilności czynników produkcji tylko do granic danego kraju, żeby wymienić te najważniejsze. Ale przecież nie o to chodzi, nie w tym tkwi istota problemu. Mimo to, jeszcze w XXI w. nadal fetyszyzujemy znaczenie teorii ekonomii, podczas gdy w zasadzie w żadnej z nich nie przewidziano, co się wydarzy w przyszłości. Egzemplifikacją tego jest zarówno wielki kryzys gospo-

¹¹ W literaturze przedmiotu można spotkać się z poglądem, że pionierem teorii kosztów komparatywnych nie był D. Ricardo, ale inny angielski ekonomista R. Torres. Por. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, s. 59.

¹² W tekście oryginalnym, a także w wielu podręcznikach z ekonomii rozwoju najczęściej podaje się klasyczny, choć dzisiaj już archaiczny i nieadekwatny do rzeczywistości przykład Anglii wytwarzającej sukno i Portugalii produkującej wino.

Tabela 1. Różnice komparatywne produkcji profili PCV i lakieru w Polsce i w Niemczech

Kraj	Profile PCV (w metrach)	Lakier (w litrach)
Polska	30	90
Niemcy	80	100

Tabela 2. Produkcja w Polsce i w Niemczech w warunkach gospodarki autarkicznej

Kraj	Profile PCV (w metrach)	Lakier (w litrach)
Polska	18	36
Niemcy	48	40
Łącznie	64	76

Tabela 3. Produkcja w Polsce i w Niemczech w warunkach gospodarki otwartej

Kraj	Profile PCV (w metrach)	Lakier (w litrach)
Polska	–	90
Niemcy	80	–
Łącznie	80	90

darczy z lat 30. XX w., jak i ostatni kryzys finansowy z września 2008 r. Jeżeli poddamy analizie dotychczasowy dorobek światowej myśli ekonomicznej, to nieprzypadkowo takie doktryny, jak liberalizm, merkantylizm, instytucjonalizm, interwencjonizm państwowy czy monetaryzm rozwinęły się w określonych państwach i właśnie w tym, a nie innym okresie. Równocześnie znalazły one odzwierciedlenie w funkcjonowaniu realnej gospodarki, gdyż powstały w rezultacie dokonujących się zmian w systemie norm i zasad postępowania w przestrzeni gospodarczej i były odpowiedzią na zapotrzebowanie ówczesnych podmiotów i to nie tylko ekonomicznych, ale często też politycznych i społecznych¹³.

¹³ P. Deszczyński, *Przestrzeń i czas jako determinanty polityki gospodarczej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2009, nr 1, s. 89.

Interesujące jest również, że prawidłowość ta ma szerszy, żeby nie powiedzieć uniwersalny wymiar. O ile wspomniane wyżej doktryny ekonomiczne zostały opracowane i rozwinięte w państwach Zachodu, o tyle teorie zależności mogły być sformułowane, a następnie wdrażane w praktyce, przede wszystkim poza obszarem „Centrum” – właśnie na „Peryferiach” – w państwach Ameryki Łacińskiej. Podobnie wcześniej najpierw musiała się pojawić teoria kosztów absolutnych A. Smitha, a dopiero później (czynnik czasu) teoria kosztów komparatywnych D. Ricardo, która była odpowiedzią na sytuację, w jakiej znalazła się wówczas gospodarka światowa z ówczesną wtedy potęgą gospodarczą – Anglią. Teorie ekonomiczne powinny zatem wyjaśniać zachodzące w gospodarce zjawiska, powinny być pomocne przy podejmowaniu decyzji w sferze gospodarczej, ale nie mogą być celem samym w sobie, gdyż jest tylko kwestią czasu, kiedy taka ortodoksyjna postawa, niezależnie czy dotyczy zwolenników rozwiązań neoliberalnych, czy też interwencjonizmu państwowego, doprowadzi do realizacji założeń odwrotnych od tych przez nich zakładanych. Im wcześniej ekonomiści zrozumieją, że nie ma cudownych recept, że sytuacja gospodarcza każdego kraju ma swoją specyfikę, związaną z uwarunkowaniami politycznymi, społecznymi, tradycją historyczną i kulturową, tym mniej zasobów będziemy marnotrawić i szybciej dojdziemy do oczekiwanych rezultatów. Konstatacja ta dotyczy w pierwszej kolejności państw rozwijających się, gdzie rola owej specyfiki jest szczególnie znacząca.

3. Pojęcie globalizacji

Wprawdzie genezy procesu globalizacji można doszukiwać się w dalekiej przeszłości, ale historia etymologii samej nazwy jest już zdecydowanie krótsza¹⁴. W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się kanadyjskiego profesora Marshalla Mc Luhana z McGill University – znawcę massmediów, który w 1964 r., dostrzegając ogromny wpływ nowych technologii komunikacyjnych na życie społeczne i kulturalne, gdzie wszyscy wiedzą wszystko o wszystkich, a działania podjęte w jednym miejscu powodują konsekwencje w wielu różnych obszarach naszej planety, po raz pierwszy nazwał ówczesny świat „globalną wioską”¹⁵. Dorobek naukowy i osobowość Mc Luhana, jego umiejętność

¹⁴ Nie ma w tym nic nadzwyczajnego. Przykładowo dzisiaj powszechnie używa się określenia w badaniach historycznych terminu „przed i po narodzinach Chrystusa”, choć niewielu sobie zdaje sprawę, że takie rozgraniczenie czasowe wprowadzono dopiero w VI w. n.e. za sprawą pomysłu mnicha ze Scytii Mniejszej Dionizjusza Exiguusa. Por. N. Davies, *Europa – rozprawa historyka z historią*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1999, s. 300-301.

¹⁵ F. P. Seidel, *The practice of public relations*, Prentice Hall, New Jersey 2001, s. 24.

poruszania się w mediach, adekwatność i nośność samej nazwy spowodowały, że właśnie ten termin „globalna wioska” bardzo szybko się upowszechnił, mimo że w uznanym słowniku Webstera już w 1961 r. można znaleźć wyraz globalizacja z objaśnieniem tego zjawiska zbliżonym do obecnie obowiązującego¹⁶.

W 1983 r. ukazał się artykuł *The Globalization of Markets* T. Levitta w „Harvard Business Review”, a następnie w 1991 r. w pracy zbiorowej *Global Strategic Management. The Essentials*, w których globalizację przedstawiono jako produkcję i dystrybucję produktów oraz usług na skalę światową¹⁷. T. Mc Grew w 1992 r. zdefiniował globalizację szerzej: jako zwielokrotnienie powiązań i zależności pomiędzy państwami i społeczeństwami tych państw, prowadzące do wykształcenia się nowego czy też nowoczesnego systemu światowego, przy czym podkreśla, że działania podejmowane w jednej części świata mogą powodować istotne konsekwencje zarówno dla jednostek, jak i społeczeństw w dowolnym innym miejscu naszej planety¹⁸. W 1993 r. D. Levy zwrócił uwagę, że globalizacja wiąże się z pogłębiającą się integracją gospodarek narodowych dzięki wzrastającym obrotom handlu międzynarodowego i przepływowi kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji, który stał się bardziej mobilny, przy równoczesnym liberalizowaniu w tym zakresie polityki gospodarczej państw oraz nowym technologiom ułatwiającym wzajemne komunikowanie się¹⁹.

Musiało zatem minąć prawie trzydzieści lat, aby termin globalizacja na trwałe zaistniał w literaturze, co więcej – stał się obecnie wyjątkowo często używany w pracach naukowych, w ich tytułach, a przede wszystkim we wszystkich rodzajach mediów. Można nawet mówić o dwóch dekadach swoistej mody na globalizację. Momentem przełomowym były tutaj lata 90. XX w. Przykładowo: o ile w poczytnej i opiniotwórczej gazecie w Niemczech „Frankfurter Allgemeine Zeitung” trudno byłoby znaleźć w latach 80. XX w. odniesienie do globalizacji, to w 1993 r. w relacjach i komentarzach wystąpiło ono 34 razy, a w 2000 r. aż 1062 razy²⁰. Zaczęły się też wówczas pojawiać inne określenia, z których najbardziej

¹⁶ Dorobek Mc Luhana znany był nawet za żelazną kurtyną. W PRL upowszechnił go K.T. Toeplitz w książce *Mieszkańcy masowej wyobraźni*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1972, s. 37-40.

¹⁷ T. Levitt, *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review”, May/June 1983, s. 92-100; T. Levitt, *The Globalization of Markets*, w: *Global Strategic Management. The Essentials*, red. H. Vernon-Wortzel, L.H. Wortzel, J. Wiley & Sons, New York 1991, s. 317.

¹⁸ J.J. Parysek, *Globalizacja współczesnego świata widziana z polskiej perspektywy*, w: *Przestrzeń w polityce gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, L. Wojtasiewicz, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2008, s. 638.

¹⁹ D. Levy, *International Production and Sourcing: Trends and Issues*, „STI Review” 1993, No 13, s. 14, za: A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 14.

²⁰ F. Nuscheler, *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik*, Verlag J.H.W. Dietz, Bonn 2004, s. 51.

interesujące i adekwatne do rzeczywistości – „świat bez granic” – zaproponował w swojej pracy pod takim właśnie tytułem Kenichi Ohmae²¹.

W rezultacie na przełomie XX i XXI w. kolejni naukowcy formułowali własne definicje globalizacji. Mimo ich znacznej liczby, żadna z nich nie uzyskała jednak powszechnej akceptacji. Wśród ekonomistów najczęściej podkreśla się, że jest ona procesem scalania gospodarek narodowych, przejawiającym się w dynamicznym wzroście międzynarodowych obrotów handlowych, przepływów kapitału i usług oraz efektem tendencji do traktowania całego świata przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw jako rynku zbytu²². Taka definicja zaczęła pojawiać się pod koniec lat 90. XX w. w literaturze zachodniej i wielu polskich autorów odwołuje się do niej w swoich pracach poświęconych globalizacji. Spośród bardzo wielu definicji globalizacji do najkrótszych i najprostszych zarazem należy jej rozumienie przez R. Gilpina – jako integracji światowej gospodarki²³. Trzeba jednak z całą mocą podkreślić, że globalizacja nie dotyczy tylko sfery ekonomicznej (aczkolwiek odgrywa w niej kluczową rolę i najszybciej się dokonuje), ale również politycznej, w tym także bezpieczeństwa, społecznej, ekologicznej, technologicznej i kulturowej. W tym ostatnim przypadku, obok wspomnianej już teorii globalnej wioski M. Mc Luhana warto przywołać ideę wspólnej kultury Q.Wrighta czy koncepcję kultury uniwersalnej W. Coplina²⁴.

Interdyscyplinarny charakter ma definicja E.W. Soi, który określił ją jako czasoprzestrzenną kompresję współczesnego świata²⁵. Podzielam pogląd J.J. Paryska, że oddaje ona istotę globalizacji, wszystko to, co jest jej wspólnym mianownikiem²⁶. Warto podkreślić, że kompresja nie oznacza zmniejszania płaszczyzn oddziaływania. Wprost przeciwnie, przy większym ich natężeniu czy też nasyceniu generuje wiele nowych zjawisk gospodarczych i społeczno-politycznych przede

²¹ Por. K. Ohmae, *The borderless world: power and strategy in the interlinkend economy*, Harper Business, New York 1990. Do tej nazwy nawiązał S. Naruszewicz w traktującej o globalizacji pracy zbiorowej *Świat otwartych granic. Szanse czy zagrożenia?*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005.

²² Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe*, s. 18; J. Bremond, J.-F. Couet, M.-M. Salort, *Kompendium wiedzy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 224-227.

²³ R. Gilpin, *Global Political Economy; Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton 2001, s. 364.

²⁴ T. Łoś-Nowak, *Stosunki międzynarodowe, Teorie – systemy – uczestnicy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000, s. 114.

²⁵ J.J. Parysek, *Globalizacja*, s. 638.

²⁶ Recenzent prof. A. Matysiak uważa definicję E.W. Soi za błędną, uznając, że „globalizacja jest następstwem wszelkiej liberalizacji”. Autor artykułu stoi na stanowisku, i nie jest w swoich poglądach odosobniony, że globalizacji nie można sprowadzać tylko do procesów liberalizacji, że ma ona znacznie głębsze podstawy, choć rzeczywiście liberalizację należy uznać za najważniejszą stymulantę.

wszystkim w skali meta- i makroekonomicznej, ale w coraz większym zakresie także mezo- i mikro- oraz mikro-mikroekonomicznej.

Zamiast definicji globalizacji w literaturze można spotkać wyjaśnianie tego procesu za pomocą cech, które jej towarzyszą i są dla niej najbardziej adekwatne. Na przykład F. Nuscheler dokonał tego w formie swoistego dekalogu cech globalizacji, a J. Kleer z kolei postawił 21 znaków zapytania²⁷. Wszystko to razem potwierdza, że globalizacji jako kategorii nie sposób poddać prostym i utartym schematom analitycznym czy też klasyfikacjom. Stale się ona bowiem dokonuje i nie da się jej zatrzymać. Konsekwencje globalizacji tak naprawdę nie są też jeszcze do końca przewidywalne, zwłaszcza w długim okresie.

4. Szanse i zagrożenia wynikające z globalizacji

Procesowi globalizacji towarzyszą problemy globalne. Wiele z nich jest zresztą jego wytworem. Za problemy globalne uznaje się najczęściej: pogłębianie się dysproporcji gospodarczych pomiędzy krajami rozwijającymi się a państwami wysoko rozwiniętymi, postępujące niszczenie środowiska naturalnego, wyczerpywanie się zasobów surowców, kryzys zadłużeniowy, niekontrolowany przyrost ludności, występowanie w wielu rejonach świata klęski głodu, zagrożenie narkomania, AIDS, BSE i innymi groźnymi chorobami, terroryzm międzynarodowy. Kumulacja negatywnego ich wpływu dotyka przede wszystkim kraje rozwijające się. W rezultacie politycy wywodzący się z tej grupy państw często postrzegają globalizację przede wszystkim w kategoriach zagrożenia²⁸.

Waga problemów globalnych wynika z konsekwencji, jakie niosą ze sobą dla ludzkości. W przypadku dalszej niekontrolowanej agregacji (w skrajnie pesymistycznym wariantcie) mogą one doprowadzić nawet do upadku naszej cywilizacji. Za prekursora takich poglądów uznaje się angielskiego ekonomistę T. Malthusa (1766-1834) i jego teorię ludnościową. Znaczenie problematyki globalnej wraz z dokonującą się w coraz szybszym tempie internacjonalizacją procesu gospodarowania wzrosło po II wojnie światowej. Już w Deklaracji Frankfurckiej Międzynarodówki Socjalistycznej z 1951 r. wskazano na współzależności gospodarcze występujące między poszczególnymi kontynentami w kontekście zagrożeń, jakie dla pokoju, demokracji i dobrobytu stwarza zjawisko niewyobrażalnej biedy panującej w niektórych regionach świata. Trzy lata później angielski naukowiec

²⁷ F. Nuscheler, *Lern- und Arbeitsbuch*, s. 53-58; J. Kleer, *Globalizacja: 21 znaków zapytania*, Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej SGH nr 215, Warszawa 2000, s. 2.

²⁸ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD. Doktryna i praktyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 9-10.

B.A. Russell wystąpił z propozycją zorganizowania konferencji „Sprawy Nauki i Problemy Światowe”. Ostatecznie odbyła się ona w 1957 r. w Pugwash (Kanada). Ruch ten, zrzeszający intelektualistów z całego świata, przybrał nazwę od miejsca pierwszego spotkania. W 1968 r. rozpoczął z kolei działalność Klub Rzymski – międzynarodowa organizacja do spraw badań rozwoju ekonomiczno-społecznego ludzkości. Jej efektem były opracowane w latach 1970-1972 przez D.H. Meadowsa, D.L. Meadows, J. Randersa i W.W. Behrensa II „Granice wzrostu” oraz M. Mesarovica i E. Pestela w 1974 r. „Ludzkość w punkcie zwrotnym”. Przyczyniły się one do uświadomienia ludzkości skali zagrożeń globalnych. Wprawdzie wiele prognoz zawartych w pracach, znanych także pod nazwą I i II Raportu dla Klubu Rzymskiego, nie sprawdziło się, ale zapoczątkowały one zainteresowanie szerokiej opinii publicznej problemami globalnymi²⁹.

Proces globalizacji ściśle wiąże się też z podejmowaniem decyzji gospodarczych, zgodnie z europocentrycznym paradygmatem postępowania. Istota europocentryzmu polega na ocenianiu dokonań gospodarczych, politycznych, kulturalnych i innych dziedzin życia na świecie z punktu widzenia wzorców (*a priori* zakładając ich wyższość) powstałych w przeszłości z doświadczeń rozwojowych ludności europejskiej, a po II wojnie światowej zamieszkującej przede wszystkim Stany Zjednoczone. W rezultacie takiego podejścia kategorie analityczne gospodarki rynkowej, stosowane z powodzeniem w warunkach gospodarczych państw wysoko rozwiniętych, mogą okazać się mało przydatne czy wręcz zbędne w badaniach rzeczywistości ekonomicznej wielu krajów rozwijających się. Dominacja USA w wielu dziedzinach, takich jak bezpieczeństwo międzynarodowe, finanse, handel światowy czy działalność wielonarodowych korporacji nie podlega bowiem dyskusji. Z tych właśnie względów przedmiotem częstego ataku antyglobalistów stała się sieć restauracji koncernu Mc Donalds, która najpełniej uosabia obecnie wszystko, przeciwko czemu tak ostro protestują.

Krytyka antyglobalistów została skoncentrowana na atrybutach funkcjonowania systemu kapitalistycznego wymienionych wyżej międzynarodowych instytucji oraz korporacji wielonarodowych, które w ich przekonaniu petryfikują dotychczasowe niesprawiedliwe stosunki społeczne zarówno w płaszczyźnie wewnętrznej, jak i międzynarodowej. Interesujące jest, że argumentacja przeciwników globalizacji brzmi bardzo podobnie, a w niektórych przypadkach identycznie ze sformułowaniami K. Marksa i F. Engelsa zawartymi w „Manifeście Komunistycznym” z 1848 r., który był reakcją na rodzącą się gwałtownie „pierwszą globalizację”. Paradoksalnie antyglobaliści i alterglobaliści korzystają w pełni ze zdobyczy, jakie przyniosła globalizacja – możliwość szybkiego i taniego przemieszczania się z miejsca na miejsce, wzajemnego komunikowania się i mobilizowania za pomocą Internetu,

²⁹ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się a globalizacja gospodarki światowej*, „Przegląd Zachodni” 2002, nr 2, s. 115.

wykorzystania mediów do propagowania własnych poglądów. Spektakularne protesty antyglobalistów zapoczątkowane w Seattle 30 listopada 1999 r., w dniu otwarcia obrad Światowej Organizacji Handlu, i kontynuowane następnie w Pradze we wrześniu 2000 r. podczas 55. sesji Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego oraz spotkania szefów rządów i państw Unii Europejskiej w Göteborgu w czerwcu 2001 r., w Genui w lipcu 2001 r. i sukcesywnie powtarzane, niezależnie od miejsca ich lokalizacji (m.in. w Davos, Evian), przy okazji spotkań na szczycie polityków i ekonomistów są bowiem bardzo chętnie pokazywane przede wszystkim przez media elektroniczne na całym świecie.

Globalizacja, co zresztą znalazło swoje odzwierciedlenie w niektórych definicjach, prowadzi konsekwentnie do osłabienia roli państwa, jego suwerenności, co można zatem nazwać deterytorialnością³⁰. Występuje ona w różnych formach, na przykład: deterytorialność praw i obowiązków państwa, deterytorialność własności, deterytorialność produkcji, deterytorialność świadczenia usług, deterytorialność waluty czy też deterytorialność zagrożeń, w ramach której można wyróżnić tak istotne podformy, jak: niekontrolowana migracja, terroryzm międzynarodowy, ekologia, zorganizowana przestępczość czy radykalizacja islamistów. Wszystkie te formy bezpośrednio bądź pośrednio wpływają na politykę gospodarczą państwa, jej efektywność i możliwość osiągania założonych celów. Wyzwania z tym związane są tym większe, że działania podejmowane w warunkach globalizacji ulegają znacznej deformacji jako wypadkowa działań wielu podmiotów³¹.

Co więcej, z upływem czasu stale wzrasta ich liczba i niezależność w zakresie podejmowanych decyzji, zwłaszcza jeśli chodzi o organizacje i instytucje pozarządowe. W rezultacie niezwykle trudno osiągnąć stan (a w zasadzie jest to obecnie już niemożliwe w skali pojedynczego państwa), aby owa wypadkowa odpowiadała przyjętym założeniom i oczekiwaniom, zwłaszcza jeżeli są to państwa, które w stosunkach międzynarodowych odgrywają niewielką rolę, a do takich zalicza się przecież większość krajów rozwijających się. W tej sytuacji to przede wszystkim one narażone są na negatywny scenariusz wynikający z globalizacji, tym bardziej że niezależnie od obiektywnych uwarunkowań zewnętrznych wynikających z tego procesu ich udziałem są potężne skomplikowane wewnętrzne problemy ekonomiczne, społeczne, narodowościowe, religijne, które dodatkowo pogłębia syndrom miękkiego państwa³².

³⁰ Por. P. Deszczyński, *Przestrzeń*, s. 91-103. W literaturze zachodniej opisany powyżej proces nazywany jest też wirtualizacją państwa. Por. R. Rosecrance, *The Rise of the Virtual State: Wealth and Power in the Coming Centaury*, New York 1999, s. 3-25.

³¹ Por. L. Wojtasiewicz, *Przestrzeń w polityce gospodarczej – przegląd teorii i praktyki w Polsce*, w: *Przestrzeń*, s.13.

³² Pojęcie „miękkiego państwa” wprowadził do literatury G. Myrdal. Chodzi przede wszystkim o wszelkie odmiany społecznego niedyscyplinowania w przestrzeganiu i egzekwowaniu prawa, jakości jego stanowienia, nieposłuszeństwo ludności i urzędników wobec zarządzeń centralnych

Kreując zatem politykę gospodarczą państwa, jeśli jeszcze możemy przewidzieć (choć i tutaj też w zmniejszającym się stopniu) jak zareagują podmioty fizyczne i prawne w kraju, nie sposób antycypować całokształtu wpływu i dynamiki uwarunkowań zewnętrznych. Ostatnie wydarzenia związane z kryzysem finansowym na świecie są tego najlepszym przykładem. Czynnikiem czasu ma zatem w warunkach globalizacji, zwłaszcza na przełomie XX i XXI w., nowe, nadzwyczaj ważne odniesienie. W efekcie zakres zmian, jaki następuje w trakcie życia jednego pokolenia, przekracza wyobrażalne granice i wymaga redefinicji uznanego dotychczas paradygmatu rozwoju. Poniżej przedstawiono szanse i zagrożenia, jakie wynikają z takich form deterytorialności, jak: deterytorialność praw państwa, deterytorialność własności, deterytorialność produkcji, deterytorialność świadczenia usług i migracja jako rezultat deterytorialności.

Deterytorialność praw państwa oznacza zmniejszanie się roli państwa, które dotychczas reglamentowało czy wręcz miało monopol na pośrednictwo między podmiotami fizycznymi oraz prawnymi a pozostałymi uczestnikami stosunków międzynarodowych. W przypadku jednostek było to związane z istnieniem granicy państwowej, obszaru celnego, stąd m.in. wydawanie różnego rodzaju pozwoleń (np. uzyskanie promesy dewizowej, limitowanie kwot wywożonych lub wwożonych środków płatniczych) czy też innych biurokratycznych ograniczeń (np. zakaz lub limitowanie wywozu i wwozu określonych towarów) na wyjazd poza terytorium kraju w z góry zdefiniowanych celach. Dla przedsiębiorstw ograniczenia wiązały się na przykład z wywozem lub przywozem kapitału, transferem zysków, zatrudnianiem osób. Z wielu możliwych relacji, powyżej jedynie zasygnalizowanych, wybrano problem skali opodatkowania od dochodów osób prawnych – CIT (Corporate Income Tax). Przesądziły o tym dwa podstawowe kryteria – jego aktualność oraz fakt, że to właśnie dochody osiągnięte przez przedsiębiorstwa charakteryzują się największą mobilnością. Wprawdzie do mobilnej bazy podatkowej (*mobile tax base*) należą także dochody uzyskiwane przez osoby fizyczne poszukujące za granicą atrakcyjnych lokat dla swych oszczędności (pod warunkiem, że rządy nie stosują restrykcyjnego ustawodawstwa dewizowego, czyli właśnie w warunkach wystąpienia deterytorialności praw państwa utrudniającego, a czasami uniemożliwiającego lokowanie kapitału w innych krajach), ale uznano, że bardziej oddającym istotę poruszanego w artykule problemu będzie jednak podatek od dochodów osób prawnych³³.

władz państwowych oraz korupcję aparatu państwowego, chętnie wchodzącego w nieformalne porozumienia z osobami i przedsiębiorstwami, które powinien on kontrolować, niską skuteczność we wprowadzaniu reform, niską efektywność wykorzystania funduszy publicznych, wykorzystywanie władzy politycznej oraz gospodarczej do realizacji partykularnych interesów jednostek i małych grup. Por. P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się*, s. 48-49.

³³ L. Oręziak, *Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału*, Zeszyty Naukowe nr 21 Kolegium Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007, s. 71-72.

Poziom opodatkowania w formie CIT na świecie jest wysoce zróżnicowany. Dotyczy to nawet państw należących do najbardziej zaawansowanej integracji gospodarczej – Unii Europejskiej. Przykładowo: na początku XXI w. CIT w Irlandii wynosił 10% a w Niemczech 45%. Równoległe w wielu częściach świata przedsiębiorcy kuszeni byli rajami podatkowymi (*tax havens*). Nie pobierano w nich podatków dochodowych lub były one bardzo niskie w stosunku do niektórych bądź wszystkich rodzajów działalności gospodarczej prowadzonej przez nierezydentów. Gwarantowano swobodny transfer nie tylko kapitału, ale i zysków. Oferowano też korzystne kredyty inwestycyjne³⁴.

Wszystko to razem w warunkach postępującej w następstwie globalizacji liberalizacji przepływów kapitałowych powodowało pojawienie się z początkiem lat 80. XX w. konkurencji podatkowej w skali międzynarodowej. W ten sposób złamano w tej sferze monopol rządzących. W przeszłości umożliwiał on ciągły i w zasadzie bezkarny wzrost skali opodatkowania. Co więcej, konkurencja podatkowa zaczęła wymuszać już w latach 80. XX w. obniżanie stawek podatkowych w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Belgii i Holandii. Na początku XXI w. nie oparły się tej tendencji nawet Niemcy.

Konkurencja podatkowa wymusiła jednak na rządzie socjaldemokratycznego kanclerza G. Schrödera podjęcie reform. W 2001 r. zdecydowano się na obniżenie podatku CIT z 45 do 25%. Wprawdzie obniżanie stawek podatkowych może sprzyjać również wzrostowi albo przynajmniej utrzymaniu poziomu wpływów do budżetu, ale dzieje się tak jedynie wówczas, jeśli ów spadek zostanie zrekomensowany zwiększeniem bazy podatkowej przez przyciągnięcie dodatkowej działalności gospodarczej. Jeżeli jednak także w innych krajach obniżono skalę opodatkowania albo też występują już konkurencyjne stawki, a z takimi procesami mieliśmy i mamy właśnie do czynienia, taki efekt wcale nie musi się pojawić. W rezultacie dochody budżetowe z tego tytułu zaczęły się zmniejszać. Szacuje się, że reforma CIT w Niemczech uszczupliła budżet państwa w latach 2001-2005 o około 180 mld DEM³⁵. Oznacza to konieczność redefinicji socjalnej gospodarki rynkowej i dostosowania usług świadczonych przez państwo do możliwości finansów publicznych, wynikających ze zmniejszonych wpływów dochodów budżetowych³⁶.

³⁴ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się*, s. 185.

³⁵ B. Brocka-Palacz, *Zmiany społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech pod wpływem integracji europejskiej i globalizacji*, w: *Polska – Niemcy a rozszerzenie Unii Europejskiej*, t. I, red. W. Małachowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 347.

³⁶ Kres możliwości dalszego finansowania rozbudowanych programów socjalnych zmusił przywódców socjaldemokratycznych o liberalnych poglądach do zrewidowania swojej dotychczasowej polityki w tym zakresie, czego najlepszą egzemplifikacją stał się ogłoszony w czerwcu 1999 r. Manifest Blaira-Schrödera. Por. P. Deszczyński, *Europejskie systemy polityczne*, s. 49-50.

Skutki deterytorialności praw państwa w zakresie skali opodatkowania od dochodów osób prawnych – CIT – można ograniczyć podpisując stosowne porozumienia międzynarodowe. Odnosząc się do omawianego wyżej przypadku, takie próby zostały już podjęte na forum OECD, a także Unii Europejskiej. Ze zrozumiałych względów (nakreślonych powyżej), bardzo aktywnym zwolennikiem tego typu regulacji jest RFN. Przedstawiciele państw, w których obowiązują wysokie stawki podatkowe, opowiadając się za zmniejszeniem, a najlepiej likwidacją różnic w poziomie opodatkowania w poszczególnych krajach, argumentowali, że konkurencja podatkowa prowadzi do erozji bazy podatkowej w ich państwach, strat w dochodach budżetowych, a tym samym utrudnia urzeczywistnianie celów gospodarczych i społecznych. W RFN na przykład przeznaczona jest aż 1/3 Produktu Krajowego Brutto. Zakres świadczeń społecznych jest bowiem bardzo szeroki i obejmuje bezpieczeństwo społeczne, redystrybucję dochodów między jednostkami i regionami, ochronę zdrowia, renty i emerytury, dodatki mieszkaniowe dla lokatorów, ochronę rynku pracy. Ponadto doszło w tym zakresie do przeregulowania rynku ze wszelkimi tego negatywnymi konsekwencjami także dla pracobiorców. Rozumiejąc zatem stanowisko RFN, a także innych wysoko rozwiniętych państw, w których wystąpiły podobne zjawiska, choć nie w takiej skali jak w Niemczech, trzeba równocześnie zadać pytanie, dlaczego kraje, które nie rozbudowały nadmiernie świadczeń publicznych i dzięki temu są bardziej w tym zakresie konkurencyjne, miałyby dobrowolnie z tej przewagi rezygnować³⁷.

O ile wprowadzić można sobie wyobrazić w przyszłości wypracowanie takiego porozumienia w ramach państw OECD, a tym bardziej Unii Europejskiej, to trudno oczekiwać, że zgodzą się dobrowolnie na takie rozwiązanie nie otrzymując nic w zamian kraje rozwijające się. Niskie podatki czy też raje podatkowe, specjalne strefy produkcyjno-eksportowe, w których mogą zagraniczne koncerny liczyć na dodatkowe udogodnienia nie tylko finansowej natury są bowiem nadal często najważniejszym instrumentem tych krajów w przyciąganiu zagranicznych inwestorów. Poza tym byłoby to sprzeczne z Kartą Gospodarczą Praw i Obowiązków Państw przyjętą w 1974 r. przez Zgromadzenie Ogólne ONZ. Przyznano w niej każdemu państwu prawo do wprowadzania regulacji prawnych zgodnych z narodowymi interesami i priorytetami³⁸. Pozostaje też kwestia do dyskusji, czy państwa Unii Europejskiej chcąc zachować konkurencyjność na rynku światowym i swoją pozycję w gospodarce światowej mogą w dalszym ciągu petryfikować dotychczasową politykę społeczną, która generuje niskie tempo wzrostu gospodarczego, przy relatywnie wysokiej inflacji i zadłużeniu wewnętrznym.

³⁷ Obawa przed koniecznością wprowadzenia w Irlandii wyższej stopy podatkowej była jednym z czynników, dla których Irlandczycy w referendum wypowiedzieli się przeciwko traktatowi lizbońskiemu.

³⁸ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się*, s. 61-62, 69, 185, 191.

Deterytorialność własności jest jedną z najstarszych form deterytorialności państwa i ściśle wiąże się z działalnością korporacji międzynarodowych. To one zaczęły przekraczać granice jeszcze w tym okresie, kiedy rynki narodowe były skutecznie chronione przez państwo barierami celnymi, parataryfowymi i pozataryfowymi. Podejmowanie inwestycji bezpośrednich za granicą oznaczało pozbawienie się ochrony kraju, z którego napływał kapitał, a tym samym zwiększenie wystąpienia ryzyka gospodarczego i politycznego w prowadzeniu takiej działalności³⁹. Równocześnie jednak było bardzo skutecznym instrumentem przewycięzania polityki protekcyjnej, stosowanej przez wiele państw, która prowadzi do reterytorialności jego praw i obowiązków, a jego apogeum stanowi autarkia gospodarcza. Poza tym funkcjonowanie korporacji międzynarodowych w formie spółek akcyjnych powodowało, że coraz trudniejsza stała się identyfikacja własności z konkretnym państwem.

Działalność korporacji międzynarodowych w warunkach globalizacji stanowi potężne wyzwanie dla rządów państw, nawet tych najbardziej gospodarczo rozwiniętych. Korporacje wielonarodowe mogą bowiem manipulować przepływami środków finansowych, głównie za pomocą stosowania cen transferowych w obrotach towarami, usługami i czynnikami produkcji. Są one w stanie dokonywać obrotów między swoimi filiami w inny sposób niż wtedy, gdy występują w nich w pełni niezależne podmioty gospodarcze. Chodzi przede wszystkim o optymalizację działalności całego przedsiębiorstwa wielonarodowego, a nie poszczególnych jego filii. Mechanizm cen transferowych uruchamia się zatem w celu przesunięcia zysków z krajów o wysokim poziomie opodatkowania do państw o niższej skali opodatkowania oraz neutralizacji ujemnych skutków dla przedsiębiorstwa, obowiązujących barier, które wynikają z zagranicznej polityki ekonomicznej kraju przyjmującego kapitał. Obroty między filiami dają też możliwość wprowadzania restrykcyjnych praktyk w ramach własnej organizacji przez, na przykład, ograniczanie eksportu filii dla zachowania pełnej produkcji i zatrudnienia w kraju – siedzibie przedsiębiorstwa matki lub też odwrotnie, podział rynków zgodnie z własnymi priorytetami, ograniczanie stosowania technologii własnej bądź też rozwiniętej przez podległe firmy⁴⁰.

Z tych względów wiele rządów krajów rozwijających się uważa, że inwestycje zagraniczne niosą dla gospodarki przyjmującej kapitał znaczne niedogodności

³⁹ Rządy państw, z których wywodziły się przedsiębiorstwa dokonujące eksportu kapitału neutralizowały wystąpienie ryzyka politycznego i gospodarczego przez stworzenie całego systemu zabezpieczeń, który obejmował nie tylko eksport kapitału, ale także eksport towarowy. W tym wypadku państwo znalazło sposób na ograniczenie lub przynajmniej złagodzenie problemu deterytorialności swoich obowiązków. Por. P. Deszczyński, *System popierania eksportu towarowego i kapitałowego RFN do krajów rozwijających się*, Zeszyt Naukowy nr 196, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1991, s. 73-94.

⁴⁰ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się*, s. 67.

i wysokie bezpośrednie i pośrednie koszty, które poważnie redukują, jeżeli nie przeważają nad potencjalnymi korzyściami. Decydując się na oparcie modelu wzrostu gospodarczego na inwestycjach zagranicznych i działalności korporacji międzynarodowych, rządy krajów rozwijających się nie mogą być do końca pewne, czy bilans korzyści i strat, wynikający z przyjętej strategii gospodarczej, zamknie się dodatnio. Wymaga to każdorazowo pogłębionej analizy, tym trudniejszej do przeprowadzenia, że wiele tych samych czynników może powodować, w zależności od sytuacji, korzyści bądź też straty.

Przedstawiony poniżej hipotetyczny bilans korzyści i strat dla kraju przyjmującego kapitał obejmuje dwa układy odniesienia. Pierwszy dotyczy systemu społeczno-politycznego, drugi natomiast systemu ekonomicznego w skali makro-, mezo- i mikroekonomicznej⁴¹.

I. System społeczno-polityczny

K o r z y ś c i *:

- efekt demokratyzacji – przyczynia się do stabilizowania sytuacji politycznej, podnosząc ogólny poziom życia i kwalifikacji zawodowych znacznej części społeczeństwa,
- efekt modernizacji – dynamizuje i zmienia system socjalno-kulturowy w kierunku modelu nowoczesnych społeczeństw zachodnich.

Z a g r o ż e n i a:

- efekt utraty suwerenności – ogranicza zakres swobody politycznej państwa, co jest szczególnie dotkliwe dla krajów od niedawna cieszących się swobodami politycznymi i ekonomicznymi (np. kraje rozwijające się),
- efekt dominacji kulturowej – importuje złe modele zachowań, produktów i potrzeb socjalno-kulturowych; chodzi tutaj nie tylko o osłabianie religijnych wartości tradycyjnie silnie zakorzenionych w kulturze tradycyjnego społeczeństwa, ale też szybki rozwój narkomanii, pornografii, propagowanie kultu pieniądza i człowieka zorientowanego na masową konsumpcję – *homo consumit*.

* Przy założeniu, że dane społeczeństwo chce tych zmian i uznaje je za korzystne – casus społeczeństwa polskiego; w krajach islamskich sytuacja może być jednak tutaj całkowicie odmienna.

⁴¹ P. Deszczyński, T. Brauner, *Niemieckie inwestycje w Polsce*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej*, t. II, red. M.A. Weresa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004, s. 169-172.

II. System ekonomiczny w skali makro-, mezo- i mikroekonomicznej

1. Skala makroekonomiczna

Korzyści:

- efekt wzrostowy – wspiera wzrost gospodarczy łagodząc w krótkim okresie niedobór kapitału i managementu oraz rozszerzając produkcję,
- efekt bilansu płatniczego – zwiększa wpływy dewizowe przez import kapitału, podejmowanie produkcji zastępującej import oraz na eksport,
- efekt strukturalny – przyczynia się do budowy wyrównanej sektoralnie i regionalnie struktury gospodarki,
- efekt zatrudnienia – tworzy nowe miejsca pracy.

Zagrożenia:

- efekt dekoniunktury – hamuje wzrost gospodarczy przez transferowanie kapitałów i zysków, przejmuje miejscowe przedsiębiorstwa produkcyjne po to, aby je zlikwidować, traktuje miejscowy rynek wewnętrzny tylko w kategoriach rynku zbytu, niejednokrotnie dla produkowanych za granicą towarów o wątpliwej użyteczności (np. papierosy, guma do żucia),
- efekt kryzysu walutowego – zmniejsza wpływy dewizowe przez nadmierny import dóbr i transfer zysków,
- efekt dualizmu gospodarczego – zniekształca strukturę gospodarki przez inwestowanie w regionach o rozwiniętej infrastrukturze gospodarczej i tylko w tych sektorach, które gwarantują wysokie zyski,
- efekt bezrobocia – preferuje kapitałochłonne systemy produkcji, redukując w ten sposób liczbę potencjalnych miejsc pracy.

2. Skala mezoekonomiczna

Korzyści:

- efekt konkurencji – zwiększa konkurencję w poszczególnych branżach,
- efekt poziomu cen – przyczynia się do stabilizacji cen dzięki masowej produkcji charakteryzującej się niskimi kosztami,
- efekt dyfuzji – wspiera postęp techniczny dzięki wysokim wydatkom na badania i import technologii dynamizując w ten sposób rozwój branży i pośrednio pozostałe dziedziny gospodarki przekazując wiedzę i doświadczenie,
- efekt ochrony środowiska naturalnego – inwestuje w technologie przyjazne środowisku naturalnemu, przyczyniając się tym samym do jego zachowania w niezmiennym kształcie, a w przypadku przejęcia i modernizacji starych zakładów nawet do jego poprawy.

Z a g r o ż e n i a:

- efekt przewagi kapitałowej – ogranicza konkurencję w poszczególnych branżach, doprowadzając do upadku lub przejęcia rodzimych przedsiębiorstw,
- efekt monopolizacji – przyczynia się do wzrostu cen, z powodu ich siły rynkowej,
- efekt nieadekwatnej technologii – hamuje rozwój technologiczny przez monopolizację wyników badań (patenty) oraz import kapitałochłonnej, niedostosowanej do potrzeb gospodarki technologii, co może skutkować napięciami w bilansie płatniczym kraju i na rynku pracy,
- efekt degradacji środowiska naturalnego – wprowadza w życie strategię przesuwania produkcji zatruwających środowisko naturalne, wysoce szkodliwej dla zdrowia pracowników oraz kontynuowania eksportu produktów, których sprzedaż na rynkach państw wysoko rozwiniętych została zakazana ze względu na zaostrzone przepisy dotyczące ochrony środowiska naturalnego oraz zdrowotności społeczeństwa.

3. Skala mikroekonomiczna**K o r z y ś c i:**

- efekt płacowy – świadczy ponadprzeciętne wynagrodzenia i inne należności,
- efekt awansu społecznego – umożliwia autochtonom zrobienie kariery w ramach międzynarodowych struktur koncernu,
- efekt podnoszenia kwalifikacji – szkoli w szerokim zakresie pracowników,
- efekt kooperacji – zaopatruje się w materiały i surowce oraz korzysta z usług niezbędnych przy prowadzeniu działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym.

Z a g r o ż e n i a:

- efekt „drenażu” wykwalifikowanej siły roboczej – ponadprzeciętne wynagrodzenia i inne świadczenia w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym powodują odpływ uzdolnionych pracowników z firm krajowych i zwiększają koszty pracy, ograniczając skutecznie ich możliwości rozwoju,
- efekt preferowania zagranicznego managementu (często nieuzasadniony merytorycznie) na stanowiskach kierowniczych różnych szczebli – blokuje się w ten sposób wewnątrzzakładowy awans miejscowych pracowników i zwiększa zakres transferu dewiz za granicę,
- efekt indoktrynacji – kształci zgodnie z interesami koncernu i żąda pełnej identyfikacji z filozofią jego działania,

- efekt importu zaopatrzeniowego – zaopatruje się w materiały i surowce oraz usługi niezbędne przy prowadzeniu działalności gospodarczej tylko za granicą (dzieje się tak w zasadzie zawsze w początkowym okresie od dokonania inwestycji), co zazwyczaj skutkuje napięciami w bilansie płatniczym kraju i na rynku pracy.

Deterytorialność produkcji wiąże się także z działalnością korporacji międzynarodowych. Spektakularny rozwój gospodarczy Chin, a wcześniej państw Azji Południowo-Wschodniej jest egzemplifikacją siły i możliwości procesu globalizacji wynikających właśnie z deterytorialności produkcji. W obydwu przypadkach korzystano z wcześniejszych japońskich doświadczeń, które umożliwiły temu państwu osiągnięcie w XX w. najwyższej dynamiki wzrostu gospodarczego na świecie⁴². Chodziło o stworzenie proeksportowego modelu rozwoju, opartego na popycie zagranicznym oraz wykorzystanie własnych czynników produkcji (w których te kraje były i są bogato wyposażone – głównie tania siła robocza), a także zewnętrznych (kapitału i technologii korporacji międzynarodowych) w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – ZIB.

Przywódca Chin Teng Siao-Ping, podejmując w 1979 r. decyzję o rezygnacji z komunistycznych pryncypiów ideologicznych w polityce gospodarczej, w rzeczywistości zgodził się na znaczną deterytorialność praw i obowiązków chińskiego państwa w sferze gospodarczej. Zapoczątkował odejście od autarkii i zaakceptował na terytorium Chin obecność zagranicznych inwestycji, własność prywatną w gospodarce, zmianę zarządzania gospodarką oraz nierówności społeczne towarzyszące transformacji i budowie gospodarki rynkowej⁴³. Nie dokonując na tej podstawie oceny autarkicznej czy też liberalnej polityki gospodarczej trzeba jednak odnotować, że Chiny w ciągu niespełna trzech dekad przekształciły się z kraju słabo rozwiniętego, nie odgrywającego istotnej roli w gospodarce światowej, w państwo legitymizujące się (mierzonym wielkością PKB) trzecim po Stanach Zjednoczonych i Japonii potencjałem gospodarczym. Pojawiły się już prognozy, że do 2050 r. PKB Chin będzie większe niż USA⁴⁴. Równocześnie trzeba mieć

⁴² Przypadek Japonii jest tutaj o tyle interesujący, że wprowadzi strategię rozwoju gospodarczego oparto podobnie jak w państwach Zachodu na demokracji i gospodarce rynkowej, ale dopiero począwszy od 2009 r. miała szansę wystąpić po raz pierwszy w pełnym zakresie zasada alternacji władzy. Od 1955 r. w Japonii, z wyjątkiem krótkiego okresu z 1993 r., rządziła Partia Liberalno-Demokratyczna.

⁴³ W rezultacie Chiny, wbrew dotychczasowej doktrynie komunizmu, radykalnie otworzyły się na gospodarkę światową, stając się pionierem wśród państw realnego socjalizmu. Por. E. Halizak, *Polityka i strategia Chin w kształtowaniu międzynarodowego bezpieczeństwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007, s. 102.

⁴⁴ Obliczeń dokonano na podstawie średniego tempa wzrostu PKB w obydwu państwach w ostatnim okresie. Nie oznacza to jednak wcale, że ta tendencja dalej się utrzyma, choć administracja G.W. Busha wiele zrobiła, aby ten negatywny scenariusz dla USA urzeczywistnił się.

świadomość, że deterytorialność praw i obowiązków chińskiego państwa w sferze gospodarczej oznacza, że jest ono obecnie w wysokim stopniu uzależnione od gospodarki światowej i może być narażone na podobne perturbacje gospodarcze, jakie ujawniły się w przypadku krajów Azji Południowo-Wschodniej w latach 1997-1998⁴⁵.

Źródła sukcesu gospodarczego Chin mogą więc stać się przyczyną problemów ekonomicznych, a być może także społecznych i politycznych tego państwa. Negatywny scenariusz jest tym bardziej prawdopodobny, że transformująca się gospodarka Chin po raz pierwszy zmierzy się z tak potężnym kryzysem finansowym, jaki objął gospodarkę światową od września 2008 r. Czy tak się stanie, odpowiedź otrzymamy w najbliższym czasie. Jest to o tyle istotne, że chiński model rozwoju gospodarczego ma swoją specyfikę i w przypadku pełnego sukcesu może być alternatywą dla wielu krajów rozwijających się. Owa odrębność polega przede wszystkim na zakwestionowaniu modelu preferowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, a określanego w literaturze ekonomicznej konsensusem waszyngtońskim. O ile bowiem przywódcy Komunistycznej Partii Chin zgodzili się na deterytorialność praw i obowiązków chińskiego państwa w sferze gospodarczej, o tyle nie uczynili tego (a jeżeli nawet to w minimalnym zakresie) w sferze politycznej, czego jaskrawą egzemplifikacją były wydarzenia na placu Tienanmen w czerwcu 1989 r. Zamiast więc oparcia rozwoju gospodarczego na dwóch filarach – demokracji i gospodarce rynkowej – mamy tutaj swoisty eksperyment w postaci zastąpienia demokracji „miękką władzą autorytarną”⁴⁶.

Jak dotąd model chiński mierzony osiągnięciami gospodarczymi bardziej sprawdzał się niż model hinduski urzeczywistniany w największej demokracji świata – Indiach. Władze chińskie, w przeciwieństwie do hinduskich, zagwarantowały bowiem zagranicznym inwestorom to, czego potrzebują najbardziej do robienia biznesu – polityczną, społeczną i ekonomiczną stabilność. W tym ostatnim wypadku chodzi głównie o trwałość przyjętych przez rząd chiński rozwiązań prawnych w gospodarce oraz niską inflację. Potwierdzają to badania przeprowadzone w latach 1996-2004 przez Bank Światowy. O ile dla Indii indeks demokracji był stabilny i kształtował się w analizowanym okresie w przedziale od +0,28 do +0,27, o tyle w przypadku Chin był skrajnie niski i nawet pogarszał się (od -1,29 do -1,54). Z kolei indeks stabilności politycznej dla Indii był jednoznacznie niekorzystny (od -0,77 do -0,81), a dla Chin względnie stabilny (od +0,12 do -0,07)⁴⁷.

⁴⁵ K. Nawrot, *Państwa ASEAN wobec procesów globalizacji*, w: *Globalizacja gospodarki*, red. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 46-57.

⁴⁶ Por. E. Haliżak, *Polityka i strategia Chin*, s. 103-104.

⁴⁷ Por. *Worldwide Governance Research Indicators Dataset 1996-2004*, The World Bank, <http://www.worldbank.org/wbi/governance/data.html>, Economic of the World Data, The Fraser Institut, <http://www.freetheworld.com>

Wprawdzie występują podobieństwa między rozwojem gospodarczym państw Azji Południowo-Wschodniej a Chin, to jednak mamy tutaj do czynienia z nową jakością, wynikającą z rozmiarów deterytorialności produkcji, wielkości tego państwa, a także ogromnego rynku konsumentów. Polega ona na tym, że proces chińskiej transformacji gospodarczej nie tylko zmienił sytuację gospodarczą tego kraju, ale także zaczął w coraz większym zakresie oddziaływać na gospodarkę światową. Uruchomiony w Chinach popyt, będący rezultatem przede wszystkim deterytorialności produkcji i wzrostu zamożności chińskiego społeczeństwa, spowodował do kryzysu finansowego z września 2008 r. eksplozję cen na nośniki energii, surowce i półprodukty. Podobne procesy, choć nie w tak spektakularnej skali, odnotowano także w Indiach. W efekcie te dwa państwa przyczyniły się do uruchomienia mechanizmów mnożnika inwestycyjnego i eksportowego w sektorach produkujących energię, surowce i półprodukty, stając się tym samym ważnym czynnikiem wzrostu w całej gospodarce światowej, a także układu sił w stosunkach międzynarodowych⁴⁸.

Transformacja gospodarcza Chin i Indii pokazuje również jak niebezpieczne dla świata w warunkach globalizacji może stać się powielanie modelu rozwoju Zachodu, a przede wszystkim modelu konsumpcji. Przykładowo w USA w 1992 r. zużyto energii *per capita* 5,49 tony ropy naftowej (jednostka przeliczeniowa zużycia energii), podczas gdy w Indiach wskaźnik ten był 36,6 razy mniejszy i wyniósł 0,15. Obywatel USA potrzebował też siedmiokrotnie więcej wody, aniżeli mieszkaniec kontynentu afrykańskiego⁴⁹. Innymi słowy, to że obywatel Stanów Zjednoczonych, lub też innego państwa wysoko uprzemysłowionego, mógł oddawać się urokom masowej konsumpcji zużywając wielokrotnie więcej na przykład energii i wody zawdzięczał skrajnemu ubóstwu zdecydowanej większości społeczeństwa w krajach rozwijających się, które na takie marnotrawstwo nie mogło sobie pozwolić. Dzisiaj sytuacja jest już inna. Coraz więcej Chińczyków i Hindusów poddaje się syndromowi demonstracji konsumpcji. Indie przestały być, jak to mawiał jej pierwszy premier Jawaharlal Nehru, „gospodarką nawozu krowiego”⁵⁰. W Chinach, gdzie jeszcze kilka dekad temu nie było samochodów osobowych i funkcję komunikacji osobistej spełniał rower, sprzedaje się już rocznie milion aut, które skutecznie zatruwają środowisko naturalne. Nigdzie na świecie smog nie ma tak spektakularnego wymiaru jak właśnie w Pekinie. Zmieniają się też przyzwyczajenia kulinarne. Chińczycy od niedawna spożywają czekoladę. Jeżeli 1 mld Chińczyków rocznie skonsumuje tylko jedną tabliczkę czekolady, to oznacza to wzrost popytu o 100 tys. ton. W rzeczywistości pojawiają się kłopoty z dostawami ziarna

⁴⁸ Por. E. Halizak, *Polityka i strategia Chin*, s. 105.

⁴⁹ Por. *Globale Trends 1998. Fakten. Analysen. Prognosen*, red. I. Hauchler, D. Messner, F. Nuscheler, Frankfurt/M 1997, s. 289, 303.

⁵⁰ W Indiach przez stulecia było to podstawowe źródło energii.

kakaowego i konieczność poszukiwania nowych żyznych ziem ornych (wycinanie lasów) pod te uprawy. Przykłady te pokazują, że oprócz szans, jakie niesie ze sobą globalizacja pojawiają się różnego rodzaju zagrożenia.

O ile deterytorialność produkcji nawet na tak wielką skalę była do przewidzenia, to jeszcze nie tak dawno deterytorialność świadczenia usług trudno było sobie wyobrazić. Świadczenie usług łączono bowiem głównie z miejscem, w którym ona powstaje. Jej immanentna cecha – niematerialność, w przeciwieństwie do towaru, w zasadzie uniemożliwiała jej świadczenie na odległość. Rozwój technologii informatycznych z Internetem na czele spowodował jednak, że szeroko rozumiane usługi finansowe, bankowe oraz związane z rachunkowością i księgowością mogą być świadczone na odległość. W rezultacie w Mumbaju⁵¹ zaczęły powstawać centra finansowe obsługujące centrale korporacji międzynarodowych z siedzibą w USA czy też w Europie Zachodniej. Indie dysponują bowiem znacznymi zasobami wysoko wykwalifikowanych informatyków i anglojęzycznej kadry (ok. 350 mln Hindusów swobodnie posługuje się językiem angielskim) o zdecydowanie niższych aspiracjach płacowych niż na Zachodzie (w Mumbaju średnio koszt jednej godziny pracy w 2003 r. wyniósł 80 centów USA brutto, przy imponującej z punktu widzenia interesów przedsiębiorców rocznej liczbie roboczogodzin 2347)⁵².

Wprawdzie w Indiach poziom scholaryzacji jest nadal znacznie niższy niż na Zachodzie – w 2004 r. wyniósł 12%, ale nie należy zapominać o ogromnym potencjale demograficznym tego państwa, co sprawia że rocznie na rynku pracy pojawia się ponad 2 mln wykształconych osób, w tym 300 tys. inżynierów⁵³. W państwach Europy Zachodniej, gdzie proces starzenia się społeczeństwa osiągnął już zaawansowany poziom, korzyść ta nabiera dodatkowego znaczenia. Szacuje się, że przy braku imigracji ludność Niemiec zmniejszy się w 2100 r. do 24 mln⁵⁴. Wszystkie te czynniki przyczyniły się do wzrostu zainteresowania zagranicznych inwestorów sektorem usług w Indiach. O ile w latach 1991-2002 w sektorze usług zainwestowano łącznie 66 mld rupii, co oznaczało 6,14% udział w globalnych ZIB, to w samym 2005 r. wielkość ta osiągnęła poziom prawie 32 mld rupii, przy równoczesnym wzroście udziału do 14,86%⁵⁵.

⁵¹ Mumbaj (do 1995 r. Bombaj) jest finansową stolicą Indii. Swoją siedzibę w tym mieście obok Banku Centralnego Indii ma giełda indyjska – Bombay Stock Exchange – oraz wiele innych instytucji finansowych.

⁵² Dane te dotyczą wynagrodzenia przeciętnego pracownika w Mumbaju i w przypadku sektora informatycznego kształtują się na wyższym poziomie. Por. *Prices and earnings: A comparison of purchasing power around the globe/2003 edition*, UBS AG, Zurich 2003, s. 22-23.

⁵³ W 1991 r. był jeszcze niższy i osiągnął poziom 6%. Por. <http://www.uis.unesco.org>

⁵⁴ S. Kröhnert, N. van Olst, R. Klingholz, *Deutschland 2020. Die demographische Zukunft der Nation*, Berlin – Institut für Weltbevölkerung und globale Entwicklung, Berlin 2004, s. 4.

⁵⁵ SIA Newsletter, <http://www.siadipp.nic.in/publicat/newsltr/nov2006/index.htm>

Deterytorialność świadczenia usług umożliwia też usunięcie lub przynajmniej złagodzenie sprzeczności, jakie wynikają z jednej strony z wysokiej dynamiki globalizacji gospodarki światowej, z drugiej zaś ze znacznie powolniejszych zmian w sferze świadomości polityków, a w jeszcze większym stopniu przeciętnych obywateli, którym mówi się to, co chcą oni usłyszeć, a nie to co powinni wiedzieć, nawet jeżeli oznacza to gorzką prawdę. Sytuacja ta jest również wynikiem kryzysu zachodniej demokracji. Obiektywne mechanizmy powodują m.in. wystąpienie zjawiska *catch-all party*, w efekcie którego wśród polityków coraz trudniej znaleźć niekwestionowane autorytety, propaństwowców dbających o długookresowe interesy państwa i społeczeństwa⁵⁶. W rezultacie, jak zauważył R. Mishra, „gospodarka szybko staje się globalna, natomiast społeczeństwa i społeczności pozostają narodowe”⁵⁷, co w dotychczasowym paradygmacie rozwoju rodziło napięcia społeczne związane zwłaszcza z procesem migracji.

Przyczyny migracji są bardzo zróżnicowane. Można je sprowadzić do dwóch przesłanek – o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym. Mogą one występować oddzielnie lub równolegle. W tym drugim przypadku skłonność do migracji i jej zakres nabiera zdecydowanie większej dynamiki. Wśród przesłanek ekonomicznych najważniejszymi determinantami stymulującymi do migracji są głód oraz bezrobocie i istniejące różnice w poziomie płac w ramach kraju i skali międzynarodowej. W grupie przesłanek pozaekonomicznych należy wyróżnić przede wszystkim te o podłożu politycznym, religijnym i rasowym. Coraz częściej do migracji skłania też brak stabilności egzystencji i perspektyw na jej uzyskanie w długim okresie w kraju emigracji, co może być uwarunkowane zarówno przesłankami ekonomicznymi, jak i pozaekonomicznymi.

Na emigrację ekonomiczną decyduje się zazwyczaj osoba nie mająca szans na zapewnienie sobie lub rodzinie minimum egzystencji. Jest to najstarsza przyczyna migracji, niezwykle silnie wpływająca na porzucenie dotychczasowego miejsca osiedlenia. W XXI w. nadal mamy do czynienia z takimi dramatycznymi wyborami i sytuacjami w wielu państwach rozwijających się (m.in. w Etiopii, Afganistanie, Haiti), znajdujących się w katastrofalnym położeniu gospodarczym lub też na obszarach dotkniętych kataklizmami żywiołowymi bądź działaniami wojennymi⁵⁸.

⁵⁶ Wprost przeciwnie, dominują działania skierowane przede wszystkim na realizację własnej osobistej kariery bądź też partykularnych celów partii, z której się wywodzą. Przy podejmowaniu decyzji biorą pod uwagę wyniki bieżących sondaży, niewiele miejsca poświęcają natomiast na długookresowe kształtowanie opinii publicznej. Swoim zachowaniem nie przypominają mężów stanu, ale zwykłych sprzedawców niezbyt wyszukanych towarów.

⁵⁷ R. Mishra, *Globalization and the Welfare State*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1999, s. 111-115, za: J. Orczyk, *Polityka społeczna. Uwarunkowania i cele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 25.

⁵⁸ F. Nuscheler, *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik*, Bonn 2004, s. 298-299.

W krajach wysoko rozwiniętych, ze względu na rozbudowane programy socjalne i istnienie licznych instytucji prywatnych i państwowych zajmujących się udzielaniem pomocy społecznej i humanitarnej, w zasadzie tego typu przesłanka przestała mieć rację bytu⁵⁹. W dalszym ciągu migracji sprzyja natomiast wysoka stopa bezrobocia oraz bardzo duże różnice w poziomie płac, czego najlepszą egzemplifikacją stali się gasterbeiterzy, pochodzący nie tylko z Turcji i dawnej Jugosławii, ale także z Włoch, Hiszpanii i Portugalii. Po 1 maja 2004 r. podobny proces objął młodych Polaków masowo wyjeżdżających do Irlandii i Wielkiej Brytanii. Przyjmuje się, że różnice w poziomie płac muszą być na tyle znaczące (najlepiej kilkukrotne), aby nie tylko zrekompensować imigrantowi koszty emigracji, ale aby uzyskać on satysfakcjonującą wartość dodaną. W skład kosztów emigracji wchodzi: utrata dotychczasowych dochodów w kraju emigracji, koszty transakcyjne migracji w postaci wyższych kosztów pobytu, przemieszczania się do państwa imigracyjnego i z powrotem do kraju emigracyjnego, w tym także najbliższej rodziny, koszty pozyskiwania informacji o możliwościach znalezienia pracy i pośrednictwa pracy, różnego rodzaju opłaty administracyjne z tytułu uzyskania pozwolenia na pracę. Ważne są również świadczenia socjalne, ich poziom i dostępność oraz struktura gospodarcza państwa emigracji i imigracji, w tym w szczególności udział w PKB rolnictwa, przemysłu, budownictwa, usług, gałęzi praco- i kapitałochłonnych⁶⁰.

Podjęcie decyzji o migracji w następstwie braku realnych szans na uzyskanie pracy w kraju zamieszkania, a tym bardziej polepszenia warunków życia, nie należy do łatwych z dwóch podstawowych powodów. Każde państwo czy też ugrupowanie integracyjne kontroluje bowiem przepływ zagranicznej siły roboczej. Dysponuje w tym zakresie różnego rodzaju instrumentami stosując utrudnienia w nabywaniu obywatelstwa, zatrudnianiu cudzoziemców, wydawaniu wiz wjazdowych, udzielaniu azylu i wdrażaniu procedur readmisji (czyli odsyłania ludzi, którzy nielegalnie znaleźli się na jakimś terytorium) czy wreszcie wprowadzaniu, tak jak w Stanach Zjednoczonych, rocznych kwot imigracyjnych, czy też w Japonii i Australii wymagań dotyczących wykształcenia. Zniechęcać do emigracji mogą również utrudnienia czy wręcz niemożność nostryfikacji dyplomów i uprawnień zdobytych w kraju pochodzenia lub też nieprzydatność posiadanego wykształcenia za granicą (np. prawniczego). Przeszkody formalne mogą być niezwykle skuteczne, o czym najlepiej świadczy fakt, że nowa fala emigracji Polaków nie została skierowana do sąsiednich Niemiec dysponujących

⁵⁹ Za wzorcowy przykład realizacji w praktyce koncepcji państwa dobrobytu może służyć *casus* Szwecji czy też RFN. Por. P. Deszczyński, K. Gołata, *Demokratyczne systemy polityczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003, s. 89-90, 138-139.

⁶⁰ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 224.

najpotężniejszym w Europie potencjałem gospodarczym, ale do położonych na wyspach Irlandii i Wielkiej Brytanii, właśnie ze względu na ograniczenia imigracyjne, jakich zażyczyła sobie strona niemiecka z dniem 1 maja 2004 r. przy rozszerzeniu Unii Europejskiej o kolejne dziesięć państw⁶¹.

Druga grupa barier wiąże się z koniecznością adaptacji imigranta do szeroko rozumianych nowych uwarunkowań panujących w kraju osiedlenia. W pierwszej kolejności należy wymienić konieczność opanowania języka obcego, dostosowania do innych zwyczajów kulturowych, często także religijnych. Koszty adaptacji związane są także z rozstaniem z rodziną i przyjaciółmi, jak również z ojczyzną.

Zachęcać do emigracji może natomiast panujący w kraju imigracji szeroki zakres swobód obywatelskich, stopień tolerancji, brak dyskryminacji zawodowej i społecznej, praworządność, przestrzeganie praw człowieka i obywatela, możliwość uczestniczenia w życiu wspólnot lokalnych i podnoszenia kwalifikacji, uczenia się, robienia kariery zawodowej, partnerska polityka państwa wobec emigrantów, a także znacznie lepsze warunki bytowe państwa imigracji niż emigracji. Nie bez znaczenia są też: charakter kwalifikacji zawodowych emigrantów (istnienie zapotrzebowania na ich pracę), prognoza koniunktury w państwie imigracji i emigracji, w tym także poziom fiskalizmu, stopa inflacji, warunki prowadzenia działalności gospodarczej na zasadzie samozatrudnienia w kraju imigracji czy też odległość między krajem emigracyjnym i imigracyjnym⁶².

W procesie migracji obok przesłanek ekonomicznych równie ważną rolę odgrywają przesłanki pozaekonomiczne. Dzieje narodu żydowskiego w ostatnich dwóch tysiącleciach i powstanie potężnej diaspory żydowskiej są potwierdzeniem znaczenia czynnika religijnego i rasowego, które legło u podstaw prześladowania Żydów, a w ostatecznym rezultacie konieczności nieustannego ich przemieszczania się⁶³. Uchodźcy religijni (purytanie) stanowili też jedną z pierwszych grup zasiedlających tereny najpotężniejszego dziś państwa na świecie zbudowanego przez imigrantów – Stanów Zjednoczonych. Ich wkład, może mniej materialny, a bardziej oparty na wartościach moralnych, które wyznawali, przypomina jedno z najważniejszych świąt państwowych USA obchodzone w czwarty czwartek listopada – Święto Dziękczynienia (Thanksgiving). Prześladowani zaś we Francji hugenoci przyjęci zostali z otwartymi rękoma przez Prusy i przyczynili się do stworzenia potęgi tego państwa.

Po II wojnie światowej migracje dokonywały się już nie z przyczyn religijnych, ale przede wszystkim ze względu na przesłanki polityczno-ideologicz-

⁶¹ *Gospodarka Niemiec a kraje Europy Środkowej i Wschodniej*, red. M.A. Weresa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2006, s. 53-56.

⁶² T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki*, s. 223-224.

⁶³ D. Cohn-Sherbok, D. El-Alami, *Konflikt palestyńsko-izraelski*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2002, s. 11-34.

ne. Pozostanie na Zachodzie żołnierzy gen. Władysława Andersa czy też emigracja greckich komunistów (m.in. do Polski) po przegranej wojnie domowej są tego egzemplifikacją. Równocześnie zaczęła się systematycznie zwiększać ranga problemu uchodźców. O ile pojawienie się około 1,5 mln uchodźców w Europie i Azji bezpośrednio po II wojnie światowej można uznać za rzecz oczekiwaną i naturalną, o tyle późniejsze wydarzenia pokazały, że zjawisko to na stałe wpisało się w międzynarodowe stosunki polityczne i trzeba je rozwiązywać w sposób systemowy. W rezultacie 1 stycznia 1951 r. powołano Urząd Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR) z siedzibą w Genewie. Instytucja ta przejęła doświadczenia i dorobek w tym zakresie od Ligi Narodów, Administracji Narodów Zjednoczonych ds. Pomocy i Odbudowy (UNRRA) oraz utworzonych już w ramach ONZ Organizacji Międzynarodowej ds. Uchodźców (IRO) i Pomocy Narodów Zjednoczonych dla Uchodźców z Palestyny, powołanej w następstwie wojny izraelsko-arabskiej z 1948 r.⁶⁴

Wzrost liczby konfliktów oraz represji stosowanych przez autorytarne rządy w latach siedemdziesiątych, głównie na kontynentach azjatyckim i afrykańskim, spowodował gwałtowny wzrost uchodźców. Problem ten został następnie spotęgowany w latach dziewięćdziesiątych konfliktami w Mozambiku, Angoli, Burundii, Haiti, w krajach Azji Południowo-Wschodniej, Iraku, po upadku powstania Kurdów i szyitów, oraz rozpadem Związku Sowieckiego i Jugosławii. Dokładna liczba uchodźców jest trudna do określenia. Występują tutaj różne dane statystyczne uwzględniające spełnienie wymogów zgodnie z Genewską Konwencją ds. Uchodźców z 1951 r., a także kategorie uchodźców wewnętrznych, porzucających swoje dotychczasowe miejsce zamieszkania, ale nie terytorium państwa. Według szacunków zawartych w World Migration Report z 2003 r., na świecie mamy łącznie 175 mln emigrantów, z czego aż 70% stanowią właśnie uchodźcy⁶⁵.

Można przyjąć założenie, że migracja kontrolowana, dokonująca się w sposób uporządkowany, przynosi gospodarce światowej dodatkowe korzyści. Nie oznacza to jednak, że są one udziałem tylko kraju emigracyjnego lub imigracyjnego. Sprawa jest bardziej złożona i każdorazowo zależy od wielu uwarunkowań występujących zarówno w państwie emigracyjnym, jak i imigracyjnym. Co więcej, w pewnych dziedzinach kraj emigracyjny może uzyskiwać korzyść, a w innych z kolei stratę. W takim samym położeniu znajduje się także kraj imigracyjny. W tej sytuacji nieodzowne wydaje się przeprowadzenie szczegółowej analizy. Pomocny może być tutaj hipotetyczny bilans korzyści i strat dla kraju emigracyjnego i imigracyjnego zaprezentowany w tabeli 4. Należy jednak pamiętać przy

⁶⁴ *Leksykon współczesnych*, s. 335; D. Cohn-Sherbok, D. El-Alami, *Konflikt*, s.71-73.

⁶⁵ P.F. Nuscheler, *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik*, Bonn 2005, s. 299.

interpretacji korzyści/strat o złożoności zachodzących procesów ekonomicznych, konieczności uwzględnienia kryterium czasu (to, co w krótkim okresie może być uważane za korzyść, w długim może okazać się stratą) oraz bardzo wielu innych czynników, często wzajemnie się wykluczających.

Tabela 4. Hipotetyczny bilans korzyści i strat dla kraju emigracyjnego i imigracyjnego

Bilans korzyści dla kraju emigracyjnego	Bilans korzyści dla kraju imigracyjnego
Zmniejszenie się bezrobocia	Przezwycięzenie bariery siły roboczej
Racjonalizacja zatrudnienia zwłaszcza w rolnictwie	Powstanie korzystnej struktury demograficznej
Redukcja wydatków na cele socjalne	Wyższy wzrost gospodarczy
Transferowanie oszczędności dewizowych	Pozyskanie deficytowych pracowników
Pobudzanie własnego eksportu	Zwiększenie konkurencji na rynku pracy
Zdobycie <i>know-how</i> i kapitału	
Bilans strat dla kraju emigracyjnego	Bilans strat dla kraju imigracyjnego
Utrata ludzi młodych i przedsiębiorczych	Zwiększenie się stopy bezrobocia
Powstanie niekorzystnej struktury demograficznej	Koszty socjalne
Wystąpienie zjawiska „drenażu mózgów”	Koszty społeczne (napięcia, przestępczość)
Koszty wykształcenia emigrantów	Koszty dostosowania imigrantów do nowych warunków
	Wystąpienie zjawiska „łańcucha emigracyjnego”

Źródło: P. Deszczyński, *Migracje zewnętrzne a bezpieczeństwo gospodarcze państw*, w: *Bezpieczeństwo państw a procesy migracyjne*, red. L. Kacprzak i J. Knopek, Wydawnictwo PWSZ im. S. Staszica, Piła 2008, s. 100.

W hipotetycznym bilansie korzyści dla kraju emigracyjnego najczęściej podnosi się kwestię zmniejszania się bezrobocia, zakładając *a priori*, że jeżeli w ogóle do emigracji dochodzi, występuje w tym państwie niezagospodarowana nadwyżka siły roboczej. Jest to zresztą problem kluczowy, z którym ściśle związane są pozostałe korzyści, jakie odnosi kraj emigracyjny. Zmniejszenie skali bez-

robocia umożliwia bowiem racjonalizację zatrudnienia, zwłaszcza w rolnictwie. W tym sektorze gospodarki najczęściej mamy do czynienia z bezrobociem ukrytym. Racjonalizacja zatrudnienia prowadzi do wzrostu wydajności pracy, a przy zmniejszającym się bezrobociu może spowodować wzrost wynagrodzeń. To z kolei sprzyja zwiększaniu skłonności do oszczędzania (środki te zdeponowane w bankach mogą zostać zamienione na inwestycje) lub też dodatkowym wydatkom pobudzającym z kolei gospodarkę, a w dalszej perspektywie skłaniającym przedsiębiorstwa do podejmowania inwestycji. Oznaczają one albo nowe miejsca pracy, albo lepsze wyposażenie miejsca pracy, co sprzyja zwiększeniu wydajności pracy, a tym samym i konkurencyjności gospodarki. Zmniejszenie bezrobocia pozwala również zredukować wydatki na cele socjalne i przesunąć te środki na cele prorozwojowe – tworzenie nowych miejsc pracy, wzrost konkurencyjności, budowę infrastruktury, która z kolei zwiększa skłonność zagranicznego kapitału do podejmowania inwestycji bezpośrednich.

Emigracja zbędnej siły roboczej uruchamia też cały szereg korzyści. Pieniądze zarobione za granicą w znacznym zakresie transferowane są bowiem do kraju nie tylko dla zaspokojenia konsumpcji najbliższej rodziny, ale również w celach inwestycyjnych. Wiele domów z miejscami noclegowymi, hotelami, restauracjami, warsztatami samochodowymi i innymi tego typu przedsięwzięciami powstało na południu Europy właśnie dzięki transferom emigrantów, stanowiąc dla nich swoistą formę akumulacji pierwotnej i stwarzając ich dzieciom lepszy start życiowy. Emigranci oprócz środków finansowych zdobywają też bezcenne *know-how*, które może być spożytkowane we własnych firmach utworzonych po powrocie do kraju oraz na stanowiskach w koncernach zagranicznych. Wielu dzisiejszych polskich biznesmenów i managerów przeszło właśnie taką drogę życiową, aby osiągnąć spektakularne sukcesy w biznesie⁶⁶.

Transfer oszczędności dewizowych wpływa też korzystnie na bilans płatniczy, wzmacnia walutę kraju emigracji, a w przypadku krajów rozwijających się, bardzo często przełamuje barierę niedoboru dewiz. Według danych Banku Światowego, przeciętna wartość środków przesyłanych przez emigrantów z naszego regionu wynosi około 1,8 tys. USD. Tylko w 2006 r. do Polski trafiło z tego tytułu 4,4 mld USD. Emigranci pracując w kraju imigracyjnym nie porzucają też własnych przyzwyczajeń konsumpcyjnych. W ten sposób stymulują eksport z kraju ojczystego, czego najlepszą egzemplifikacją stanowi wzrost polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii i Irlandii, przede wszystkim towarów spożywczych. Jest to też znakomita promocja eksportu towarów bez konieczności stosowania drogich kampanii marketingowych. Wszystko to razem daje wymierne pozytywne impulsy dla gospodarki kraju emigracji.

⁶⁶ Niewątpliwie czynnikiem ułatwiającym im zrobienie spektakularnej kariery był dokonujący się w Polsce proces transformacji ustrojowej.

Bilans strat dla kraju emigracyjnego wiąże się przede wszystkim z faktem, że skłonność do emigracji jest udziałem głównie osób młodych, nie bojących się podjąć ryzyka decyzji o wyjeździe z ojczyzny. Jeżeli emigracja ma masowy charakter, to w efekcie powstaje niekorzystna struktura demograficzna, co szczególnie będzie boleśnie odczuwane w długim okresie, ze względu na brak rąk do pracy w przyszłości, a przede wszystkim perturbacje w zapewnieniu środków na przyszłe emerytury. W wielu państwach obowiązuje nadal system emerytalny oparty na zasadzie solidaryzmu pokoleniowego. Jego istota, jak wiadomo, polega na tym, że dzisiaj pracujący płacą na emerytury osób, które przestały być już czynne zawodowo.

W ostatnich latach migrują nie tylko ludzie młodzi bez kwalifikacji, lecz także przedsiębiorczy i dobrze wykształceni (potwierdzają to badania przeprowadzone w krajach docelowych dla Polaków), co powoduje, że straty dla kraju emigracyjnego są wówczas bardziej dotkliwe. Zanim podejmą oni pracę, przez całe lata trzeba ponosić koszty ich wychowania i kształcenia pochodzące w znacznym zakresie ze środków publicznych. Brak wyszkolonych pracowników oraz niska aktywność zawodowa mogą być poważnym zagrożeniem dla wzrostu potencjału gospodarki kraju emigracyjnego, a przez to również dla dynamiki cen. Zagrożenia inflacyjne będą wynikały nie tylko z niższego potencjalnego PKB, lecz również ze wzrostu żądań płacowych w obliczu niedoboru siły roboczej. Występuje jeszcze szereg innych trudnych do oszacowania kosztów, jak utrata możliwości wykorzystania ich wiedzy i zdolności w gospodarce, co może negatywnie odbić się na zmniejszeniu tempa wzrostu wydajności pracy, w opóźnieniu we wdrażaniu niezbędnych reform, dokonywaniu przekształceń strukturalnych gospodarki, a tym samym spadku konkurencyjności ekonomicznej kraju emigracji.

W literaturze często podnosi się również zjawisko drenażu mózgów (*brain drain*). Wiąże się ono z zarysowaną już wyżej tendencją zwiększania się liczby imigrantów o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Sprzyja temu ustawodawstwo migracyjne obowiązujące w wielu wysoko rozwiniętych państwach. Na przykład w Stanach Zjednoczonych zezwala się co roku na imigrację 40 tys. osób szczególnie uzdolnionych, które nie muszą mieć zapewnionej pracy w amerykańskich firmach. Drugie tyle, jeśli dysponują wysokimi kwalifikacjami, może się osiedlić, jeżeli rynek pracy zgłasza na nich zapotrzebowanie⁶⁷.

Zjawisko drenażu mózgów ma jednak także drugi obiektywny wymiar. Przy dzisiejszych uwarunkowaniach technologicznych, związanych przede wszystkim z koniecznością wydatkowania ogromnych środków finansowych

⁶⁷ Z. Cesarz, E. Stadtmüller, *Problemy polityczne współczesnego świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996, s. 170-171.

na badania naukowe, pozostanie wybitnej jednostki w kraju, którego nie stać na takie nakłady, w bardzo wielu przypadkach oznacza niemożność rozwijania się i dokonywania odkryć naukowych służących prędzej czy później i tak całej ludzkości.

Bilans korzyści i strat dla kraju imigracyjnego jest w bardzo dużym stopniu odwrotnością bilansu korzyści i strat dla kraju emigracyjnego. W pierwszej kolejności należałoby zatem wymienić przewyżczenie bariery siły roboczej, a tym samym uzyskanie wyższego wzrostu gospodarczego. Szacuje się, że polscy emigranci przyczynili się do wzrostu gospodarczego Wielkiej Brytanii i Irlandii o co najmniej 1%. Równocześnie napływ imigrantów zwiększa konkurencję na rynku pracy umożliwiając pozostawienie płac na dotychczasowym poziomie lub nawet go obniżając, co zmniejsza presję inflacyjną i zwiększa konkurencyjność gospodarczą państwa imigracyjnego. Sytuacja ta zachęca przedsiębiorców do pozostawania w kraju i dokonywania w nim kolejnych inwestycji. Wysoki poziom płac i brak perspektyw na ich stabilizację zmusza zazwyczaj kapitał do przenoszenia produkcji za granicę, zwłaszcza w tych gałęziach, które charakteryzują się wysoką pracochłonnością. Jeżeli imigranci są ludźmi młodymi i pozostaną na stałe w państwach imigracyjnych, to przyczynią się do powstania korzystnej struktury demograficznej.

W związku z możliwością stosowania polityki selektywnej migracji, opartej na przykład na systemie punktowym, tak jak to się dzieje w Kanadzie czy Nowej Zelandii, lub programu kwotowego w Niemczech, kraje imigracyjne mogą pozyskiwać deficytowych dla gospodarki pracowników (*casus* wcześniej już opisanego drenażu mózgow)⁶⁸. Obecnie najbardziej poszukiwani są informatycy. Nie dość, że transfer wykwalifikowanej siły roboczej umożliwia przewyżczenie bariery w rozwoju gospodarczym, to dodatkowo kraj imigracyjny oszczędza w ten sposób na wydatkach, jakie musiałby ponieść na jej wykształcenie. W długim okresie są to ogromne sumy, sięgające wielu mld USD⁶⁹.

Straty dla kraju imigracyjnego odnotowuje się zwłaszcza w sytuacji, kiedy migracja nie podlega kontroli albo dokonuje się w sposób nielegalny. Wówczas w przypadku występowania bezrobocia następuje zwiększenie jego stopy, co powoduje wzrost wydatków socjalnych. W państwach imigracyjnych świadczenia socjalne zazwyczaj kształtują się na bardzo wysokim poziomie. Na przykład niemiecka pomoc socjalna dla czteroosobowej rodziny jest prawie czterokrotnie wyższa niż płace netto robotnika przemysłowego w Polsce i Czechach, a sześć razy większa niż na Węgrzech i Słowacji⁷⁰.

⁶⁸ *Polska – Niemcy a rozszerzenie Unii Europejskiej*, t. II, red. W. Małachowski, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004, s. 121.

⁶⁹ Z. Cesarz, E. Stadtmüller, *Problemy*, s. 170-171.

⁷⁰ *Gospodarka Niemiec...*, s. 56.

W przypadku imigrantów nie znających miejscowego języka, bez kwalifikacji lub gdy są one nieprzydatne w kraju imigracyjnym, dochodzą jeszcze koszty dostosowania ich do nowych warunków w postaci kursów językowych i nauki zawodu, a na uchodźców trzeba jeszcze przeznaczyć znaczne środki na zakwaterowanie, zagospodarowanie i kieszonkowe. Należy także liczyć się z kosztami społecznymi związanymi ze wzrostem przestępczości oraz napięciami społecznymi, które zazwyczaj pojawiają się w warunkach podwyższonego bezrobocia.

O skali i znaczeniu tego problemu świadczą sukcesy wyborcze radykalnych partii prawicowych w Austrii, Niemczech, Szwajcarii, Holandii, a przede wszystkim we Francji. Odwołują się one do szowinistycznych instynktów pewnej części społeczeństwa i obarczają imigrantów, wbrew faktom, odpowiedzialnością za wzrost bezrobocia⁷¹. Bezrobotni z wysoko rozwiniętych państw nie posiadają zazwyczaj wysokich kwalifikacji. Nie podejmują oferowanej pracy ze względu na wysokie świadczenia socjalne przewyższające lub równoznaczne z płacą, jaką mogą otrzymać za jej wykonywanie. Pracę taką, na przykład w przedsiębiorstwie oczyszczania miasta, na lotniskach przy załadunku i rozładunku bagaży czy kolportażu codziennej prasy, wykonują przeważnie imigranci. Migracja, obok deficytowych imigrantów z wyższym wykształceniem, następuje nadal do tzw. gorszych segmentów rynku pracy, w których obowiązują warunki płacowe i pozapłacowe nieakceptowane przez rodzimą siłę roboczą. Napływ pracowników do tych segmentów jest często przejawem powstania całego łańcucha emigracyjnego, oznaczającego, że jedna grupa emigrantów pociąga za sobą kolejne. W przypadku takich łańcuchów, charakterystycznych dla krajów rozwijających się, rodziny, rody, plemiona, kasty zmierzając do zmniejszenia ryzyka, często kolektywnie desygnują do pracy za granicą wybrane osoby, wspomagają i organizują ich wyjazd, tak by emigranci mogli za granicą zdobyć dochody i kwalifikacje przydatne dla całej grupy⁷².

4. Uwagi końcowe

Proces globalizacji, tak jak go dzisiaj definiujemy, rozpoczął się wraz z rozwojem naszej cywilizacji, choć zmiany zachodziły wówczas bardzo powoli. Dopiero w latach 1860-1914 przeobrażenia były już na tyle dynamiczne,

⁷¹ W wyborach prezydenckich we Francji w 2002 r. twórca skrajnie prawicowego Frontu Narodowego Le Pen uzyskał 20% poparcie i przeszedł do II tury pokonując urzędującego premiera i kandydata socjalistów Lionela Jospina. Por. P. Deszczyński, K. Gołata, *Demokratyczne*, s. 81-82.

⁷² T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki*, s. 226.

że można uznać je za pierwszy okres globalizacji. Co interesujące, już wówczas wzbudzała ona ogromne nadzieje, ale i równie wielkie obawy. Sam termin globalizacja pojawił się w latach 60. XX w. Musiało jednak upłynąć jeszcze kilka dekad, aby na przełomie XX i XXI w. nabrała ona niespotykanego dotychczas tempa. Globalizację każdorazowo determinuje postęp technologiczny⁷³, będący rezultatem rozwoju nauki, i liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz zmiany w funkcjonowaniu systemów społeczno-politycznych w poszczególnych państwach. O ile jednak w przypadku pierwszej globalizacji towarzyszyły jej wysokie, trudno akceptowalne koszty społeczne, o tyle obecnie istnieją obiektywne warunki, aby ten czarny scenariusz się nie powtórzył. Politykom i ekonomistom przy podejmowaniu strategicznych decyzji musi jednak przyświecać dewiza sformułowana przez J.F. Kennedy'ego: „Jeśli społeczeństwo liberalne okaże się niezdolne, aby przyjść z pomocą ogromnym rzeszom głodnych, nie uratuje również małej liczby tych, którzy są bogaci”. Korzyści, jakie niesie ze sobą proces globalizacji muszą być zatem w miarę równomiernie dzielone, jeśli proces ten ma się rozwijać bez perturbacji i być postrzegany przez całą społeczność międzynarodową w kategoriach sukcesu. Ponadto trwałość przyjętych rozwiązań jest uzależniona od stopnia ich akceptacji przez społeczeństwa i reprezentujące ich władze oraz inne podmioty w układzie wewnętrznym i zewnętrznym.

Należy też mieć świadomość, że globalizacja nie dotyczy tylko sfery ekonomicznej (aczkolwiek odgrywa w niej ona kluczową rolę), ale także ekologicznej, społecznej, technologicznej i kulturowej. Globalizację też jako kategorię, nie sposób poddać prostym i utartym schematom analitycznym czy też klasyfikacjom. Stale się ona bowiem dokonuje i nie da się jej zatrzymać. Przegląd wybranych przykładów, które są konsekwencją globalizacji, pokazuje, że tak naprawdę nie są jeszcze do końca przewidywalne jej skutki, zwłaszcza w długim okresie.

⁷³ Recenzent, prof. A. Matysiak uznaje za fałszywą tezę, że „globalizację każdorazowo determinuje postęp technologiczny”. Autor pracy, opierając się na faktach historycznych, pozostaje nadal na stanowisku, że właśnie każdorazowo impuls do rozpoczęcia kolejnego etapu globalizacji poprzedzał postęp technologiczny. I tak rozpoczęcie w XIV w. zamorskiej działalności kompanii handlowych nie byłoby możliwe bez wynalezienia przyrządów potrzebnych do podstawowej nawigacji morskiej, podobnie jak trudno wyobrazić sobie rewolucję informacyjną w pierwszej połowie XV w. bez wynalazku druku J.G. Gutenberga, czy też dynamiczny rozwój kapitalizmu pod koniec XIX w. bez maszyn – lokomotywy, gazowni, dynama, czy wreszcie ostatni etap w rozwoju globalizacji w XXI w. bez wynalazku Internetu.

Literatura

- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Bremond J., Couet J.-F., Salort M.-M., *Kompendium wiedzy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Brocka-Palacz B., *Zmiany społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech pod wpływem integracji europejskiej i globalizacji*, w: *Polska – Niemcy a rozszerzenie Unii Europejskiej*, red. W. Małachowski, t. I, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Brzeziński Z., *Demokracja wobec globalizacji*, „Przegląd Polityczny” 1999, nr 40/41.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.
- Cesarz Z., Stadtmüller E., *Problemy polityczne współczesnego świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- Cohn-Sherbok D., El-Alami D., *Konflikt palestyńsko-izraelski*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2002.
- Davies N., *Europa – rozprawa historyka z historią*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1999.
- Deszczyński P., *Europejskie systemy polityczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Deszczyński P., Gołata K., *Demokratyczne systemy i doktryny polityczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.
- Deszczyński P., *Przestrzeń i czas jako determinanty polityki gospodarczej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2009, nr 1.
- Deszczyński P., *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD. Doktryna i praktyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Deszczyński P., *Kraje rozwijające się a globalizacja gospodarki światowej*, „Przegląd Zachodni” 2002, nr 2.
- Deszczyński P., *System popierania eksportu towarowego i kapitałowego RFN do krajów rozwijających się*, Zeszyt Naukowy nr 196, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1991.
- Deszczyński P., Brauner T., *Niemieckie inwestycje w Polsce*, w: *Niemcy w Unii Europejskiej*, t. II, red. M.A. Weresa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004.
- Deszczyński P., Gołata K., *Demokratyczne systemy polityczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2003.
- Economic of the World Data*, The Fraser Institut, <http://www.freetheworld.com>
- Foltyński Z., *Teoria handlu międzynarodowego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1970.
- Gilpin R., *Global Political Economy; Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton 2001.
- Global Political Economy*, red. J. Ravenhill, Oxford University Press, New York 2008.
- Globale Trends 1998. Fakten. Analysen. Prognosen*, red. I. Hauchler, D. Messner, F. Nuscheler, Frankfurt/M 1997.
- Gospodarka Niemiec a kraje Europy Środkowej i Wschodniej*, red. M.A. Weresa, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2006.

- Haliżak E., *Polityka i strategia Chin w kształtowaniu międzynarodowego bezpieczeństwa*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.
<http://www.uis.unesco.org>
- Kleer J., *Globalizacja: 21 znaków zapytania*, Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej SGH nr 215, Warszawa 2000.
- Kröhnert S., Olst N. van, Klingholz R., *Deutschland 2020. Die demographische Zukunft der Nation*, Berlin – Institut für Weltbevölkerung und globale Entwicklung, Berlin 2004.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1 i 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Levitt T., *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” May/June 1983.
- Levitt T., *The Globalization of Markets w: Global Strategic Management. The Essentials*, red. H. Vernon-Wortzel, L. H. Wortzel, J. Wiley&Sons, New York 1991.
- Levy D., *International Production and Sourcing: Trends and Issues*, „STI Review” 1993, No 13.
- Łoś-Nowak T., *Stosunki międzynarodowe. Teorie – systemy – uczestnicy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000.
- Mishra R., *Globalization and the Welfare State*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1999.
- Nawrot K., *Państwa ASEAN wobec procesów globalizacji*, w: *Globalizacja gospodarki*, red. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Nuscheler F., *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik*, Verlag J.H.W. Dietz, Bonn 2004.
- Nuscheler P.F., *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik*, Bonn 2005.
- Ohmae K., *The borderless world: power and strategy in the interlinkend economy*, Harper Business, New York 1990.
- Orczyk J., *Polityka społeczna. Uwarunkowania i cele*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Oreziak L., *Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału*, Zeszyty Naukowe nr 21 Kolegium Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.
- Parysek J.J., *Globalizacja współczesnego świata widziana z polskiej perspektywy*, w: *Przestrzeń w polityce gospodarczej*, red. J. Tarajkowski, L. Wojtasiewicz, Wydawnictwo Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Poznań 2008.
- Polska – Niemcy a rozszerzenie Unii Europejskiej*, t. II, red. W. Małachowski, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2004.
- Polska w systemie stosunków międzynarodowych*, red. nauk. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Prices and earnings: A comparison of purchasing power around the globe/2003 edition*, UBS AG, Zurich 2003.
- Rosecrance R., *The Rise of the Virtual State: Wealth and Power in the Coming Centaury*, New York 1999.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Seidel F.P., *The practice of public relations*, Prentice Hall, New Jersey 2001.
- SIA Newsletter, <http://www.siadipp.nic.in/publicat/newsltr/nov2006/index.htm>

Świat otwartych granic. Szanse czy zagrożenia?, red. S. Naruszewicz, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2005.

Toeplitz K.T., *Mieszkańcy masowej wyobraźni*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1972.

Worldwide Governance Research Indicators Dataset 1996-2004, The World Bank, <http://www.worldbank.org/wbi/governance/data.html>

Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Władysław Balicki

Rektor Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Czy makroekonomię będziemy pisać inaczej? Metoda idealizacji i konkretyzacji a metoda sprzężeń zwrotnych

Streszczenie. Pierwsza część artykułu poświęcona jest skrótowemu omówieniu metody idealizacji i konkretyzacji. Autor podkreśla, że ma ona zastosowanie wtedy, gdy zjawisko wyjaśniane (czyli takie, którego przyczyna zaistnienia poddana jest analizie) spełnia dwa warunki:

- oddziałuje na nie więcej niż jeden czynnik – jego natężenie determinowane jest zatem przynajmniej dwoma przyczynami,
- nie jest ono elementem sprzężenia zwrotnego, czyli takiego ciągu przyczyn i skutków, że ostatecznie ogniwo ciągu wzmacnia ogniwo pierwsze uruchamiając kolejną interakcję.

Zastosowanie tej metody ilustruje autor na przykładzie J.M.Keynesa teorii równowagi przy niepełnym zatrudnieniu.

W drugiej części tekstu autor podejmuje próbę wykazania, że istnieją zjawiska gospodarcze nie spełniające dwóch powyższych warunków. Że zatem oddziałuje na nie jedna przyczyna i że są one elementem ciągu tworzącego sprzężenie zwrotne. Kryzys gospodarczy ostatnich lat autor zalicza do tej właśnie kategorii. Dla poparcia owej tezy wylicza elementy ciągu tworzącego samonapędzający się mechanizm kryzysu. Na tym tle zatem rodzi się pytanie zawarte w tytule artykułu.

Makroekonomia, czyli nauka o zjawiskach i procesach gospodarczych obejmujących całą gospodarkę narodową, zdominowana była – poczynając od Dawida Ricardo – najpierw przez doktrynę liberalną, a następnie, od ukazania się Keynesa *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przez doktrynę keynesistowską. W myśl tej pierwszej, jeśli gospodarkę rynkową pozostawić samej sobie (przy czym owo „pozostawienie” oznacza brak ingerencji sił spoza gospodarki) osiąga ona automatycznie stan równowagi na wszystkich rynkach. Ten stan równowagi to równość między podażą a popytem. Tak zatem zrównoważy się popyt z podażą na rynku jakiegokolwiek towaru, popyt z podażą na rynku pieniężnym, któremu towarzyszyć będzie „kurs równowagi”, a także powstanie równowaga na rynku pracy, czyli brak bezrobocia przy pełnym zaspokojeniu popytu na pracowników ze strony firm. Na rynku pracy pojawi się też „płaca równowagi”, czyli płaca równoważąca popyt na pracę z jej podażą.

Liberałowie patrzyli więc na gospodarkę jak na homeostat, a ściślej wahadło, które po wytrąceniu ze stanu równowagi wykona szereg ruchów o słabnącej amplitudzie i ostatecznie wróci do stanu pierwotnego.

Wielki kryzys lat trzydziestych, nieskuteczność liberalnych doktryn, które zlecały w tej sytuacji wyższy jeszcze poziom nieingerencji ze strony państwa, długo- i krótkotrwałe utrzymywanie się depresji, legły u podstaw doktryny sformułowanej przez Keynesa. Naczelne zjawisko w jego teorii to nierównowaga przy niepełnym zatrudnieniu, czyli stan zrównoważenia popytu z podażą, lecz w obecności bezrobocia oraz niepełnego wykorzystania mocy wytwórczych: „unikając najsłabszych odchyleń zatrudnienia i cen w obu kierunkach, oscylujemy wokół jakiejś pośredniej pozycji, znacznie poniżej pełnego zatrudnienia i znacznie powyżej minimalnego poziomu zatrudnienia, którego przekroczenie w dół zagrażałoby życiu”¹.

Zauważmy, że w obu koncepcjach nacisk jest położony na pewien stan gospodarki. U liberałów jest to równowaga na wszystkich rynkach, do którego zmierza makroekonomiczny homeostat, u Keynesa – poziom, wokół którego makroekonomiczny homeostat oscyluje. Można teraz zapytać o czynniki wpływające na ów stan. Koncepcja Keynesa doczekała się licznych reinterpretacji, co o tyle było możliwe, że analizy *Ogólnej teorii* są przedstawione językiem mało precyzyjnym. Jedną z takich reinterpretacji zaproponował niżej podpisany, po dostrzeżeniu, iż koncepcję Keynesa można przedstawić jako system równań zbudowany metodą idealizacji i stopniowej konkretyzacji².

Metodę tę zrekonstruował Leszek Nowak na podstawie obserwacji sposobu rozumowania czołowych fizyków (Galileusza, Newtona) i czołowych ekonomi-

¹ J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia procentu i pieniądza*, PWE, Warszawa 1956, s. 323.

² W. Balicki, *J.M. Keynesa teoria równowagi jako struktura idealizacyjna*, w: *Odwaga filozofowania*, red. J. Brzeziński i in., Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2002, s. 213-222.

stów – w szczególności Marksa³. Jeśli na badane zjawisko oddziałuje – z różną mocą – wiele czynników, a naukowiec pragnie ustalić w jaki sposób zjawisko to zmienia się pod ich wpływem, wówczas próba budowy formuły, która by ujmowała równocześnie wszystkie czynniki – okazuje się z reguły nieskuteczna. Zadanie to jest bowiem zbyt skomplikowane. W tej sytuacji skuteczna okazuje się idealizacja i następująca po niej stopniowa konkretyzacja. Na wstępie zatem naukowiec zakłada, że na zjawisko nie działa żaden czynnik, z wyjątkiem tego, który oddziałuje najsilniej. Jeśli chodzi o pozostałe, to zakłada, że nie istnieją, bądź że siła ich oddziaływania jest równa zeru. Założenia te noszą nazwę idealizujących. Po ich przyjęciu formułuje on hipotezę, która stwierdza, jak mogłoby wyglądać (jaką przybrać wartość) zjawisko badane, gdyby pozostałe czynniki nie oddziaływały. W rezultacie powstaje twierdzenie idealizacyjne najwyższego rzędu o ogólnym kształcie:

$$(1) \quad d = 0 \wedge c = 0 \wedge b = 0 \wedge a \neq 0 \rightarrow y = \alpha .$$

Odczytujemy tę formułę następująco:

Jeśli oddziaływanie czynników $d \dots b$ równe jest zeru, oddziaływanie czynnika a jest różne od zera, to zjawisko y przybiera wartość α .

Twierdzenie powyższe poddawane jest następnie pierwszej konkretyzacji. Zabieg ten polega na uchyleniu pierwszego co do ważności założenia idealizującego (czyli założenia eliminującego czynnik drugi w kolejności siły oddziaływania) i wprowadzeniu poprawki do formuły po prawej stronie implikacji. W rezultacie powstaje następujący zapis:

$$(2) \quad d = 0 \wedge c = 0 \wedge b \neq 0 \wedge a \neq 0 \rightarrow y = \alpha + \beta .$$

Odczytujemy tę implikację następująco:

Jeśli oddziaływanie czynników d oraz c równe jest zeru, czynników b oraz a różne od zera, to czynnik y przybiera wartość $\alpha + \beta$.

Z uwagi na dwa nie uchylone jeszcze założenia idealizujące należy przeprowadzić jeszcze dwie konkretyzacje. Nie demonstruję ich, gdyż mają przebieg analogiczny do już przedstawionych. Przejdźmy teraz do teorii Keynesa jako ciągu twierdzeń idealizacyjnych.

Niżej przedstawiam analizę mechanizmu czynników wyznaczających poziom równowagi przy niepełnym zatrudnieniu, wokół którego – zdaniem Keynesa – gospodarka oscyluje. Czynniki te, ułożone według hierarchii ważności to:

- Y_0 (produkt aktualny),

³ L. Nowak, *Model ekonomiczny*, PWE, Warszawa 1972.

- MPC (krańcowa skłonność do konsumpcji),
- I (stały wolumen inwestycji),
- C_a (konsumpcja autonomiczna, niezależna od wysokości dochodu),
- i (stała stopa udziału inwestycji w produkcji),
- t (stopa opodatkowania dochodów),
- MPI_m (skłonność do konsumpcji dóbr importowanych),
- r (bankowa stopa procentowa).

Wbrew przedstawionej wyżej ogólnej charakterystyce procedury idealizacji i konkretyzacji rozpoczynam od formuły, w której cztery pierwsze czynniki przyjmują od razu wartości niezerowe. Jest to wbrew charakterystyce, ale zgodnie z Keynesem, gdyż koncepcję równowagi przy niepełnym zatrudnieniu przedstawił w ten właśnie sposób. Pierwsza formuła, twierdzenie idealizacyjne najwyższego rzędu, przyjmuje zatem postać:

- (1) Jeżeli $r = 0$, $MPI_m = 0$, $t = 0$, $i = 0$, to

$$Y_e = Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot MPC - Y_o) \cdot \frac{1}{1 - MPC}.$$

Y_e symbolizuje stan równowagi (wg Keynesa z reguły przy niepełnym zatrudnieniu), wokół którego gospodarka oscyluje.

Tak zatem, przy zerowej stopie inwestycji, braku opodatkowania dochodów, co pociąga za sobą brak wydatków budżetowych, zerowej krańcowej skłonności do konsumpcji dóbr importowanych oraz zerowej bankowej stopie procentowej, produkt Y_e , wokół którego gospodarka oscyluje, wyznaczony jest wzorem:

$$Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot MPC - Y_o) \cdot \frac{1}{1 - MPC}.$$

Założenie zerowej stopy inwestycji, jako typowo idealizujące, wymaga uchylenia. Po uchyleniu otrzymujemy twierdzenie idealizacyjne rzędu niższego:

- (2) Jeżeli $r = 0$, $MPI_m = 0$, $t = 0$, $i \neq 0$, to

$$Y_e = Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot i + Y_o \cdot MPC - Y_o) \cdot \frac{1}{1 - MPC - i}.$$

Kolejna konkretyzacja to uchylenie założenia o braku podatków oraz wydatków budżetowych. W rezultacie otrzymujemy następującą implikację:

- (3) Jeżeli $r = 0$, $MPI_m = 0$, $t \neq 0$, $i \neq 0$, to

$$Y_e = Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot i + Y_o \cdot t + \\ + Y_o \cdot MPC(1-t) - Y_o) \cdot \frac{1}{1 - MPC(1-t) - i - t} .$$

W równaniu iloczyn $Y_o \cdot i$ symbolizuje wolumen wydatków budżetowych, natomiast iloczyn $MPC(1-t)$ symbolizuje spadek popytu konsumpcyjnego w rezultacie opodatkowania dochodów.

Poprzez uchylenie założenia $MPI_m = 0$ wprowadzamy do analizy handel zagraniczny. Efektem jest kolejna formuła:

- (4) Jeżeli $r = 0$, $MPI_m \neq 0$, $t \neq 0$, $i \neq 0$, to

$$Y_e = Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot i + Y_o \cdot t + Y_o \cdot e + \\ + Y_o \cdot (MPC - MPI_m)(1-t) - Y_o) \cdot \frac{1}{1 - MPC(1-t) - i - t - e} .$$

$(MPC - MPI_m)(1-t)$ symbolizuje spadek krajowego popytu konsumpcyjnego, $Y_o \cdot e$ – eksport pozostający w stałej relacji do produktu.

Ostatnia konkretyzacja polega na uchyleniu założenia o zerowej bankowej stopie procentowej. W rezultacie powstaje twierdzenie pozbawione założeń idealizujących:

- (5) Jeżeli $r \neq 0$, $MPI_m \neq 0$, $t \neq 0$, $i \neq 0$, to

$$Y_e = Y_o + (C_a + I + Y_o \cdot i(1-r) + Y_o \cdot t + Y_o \cdot e + \\ + Y_o \cdot (MPC - MPI_m)(1-r)(1-t) - Y_o) \times \\ \times \frac{1}{1 - (MPC - MPI_m)(1-r)(1-t) - i - t - e} .$$

Formuła (5) uwzględnia większość czynników wpływających na stan równowagi. Czy będzie ona przy pełnym, czy przy niepełnym zatrudnieniu, zależy od ich wysokości. Zdaniem Keynesa, w gospodarce realnej przybierają one takie wartości, że stale utrzymuje się bezrobocie. Zadaniem rządu jest zatem zmiana tych parametrów.

Nie każdy fenomen daje się opisać metodą idealizacji i konkretyzacji. W gospodarce (nie tylko zresztą w gospodarce) obserwujemy konglomeraty zjawisk, które działają wzajemnie na siebie, ale działają „pojedynczo”, czyli na każde z nich wpływa jeden tylko czynnik. Metoda idealizacji i stopniowej konkretyzacji nie znajduje tu zastosowania. Nie jest to jedyna ich właściwość. Druga, wysoce istotna, polega na tym, że są one połączone ciągiem dodatnich sprzężeń zwrotnych. Istota sprzężenia tego rodzaju sprowadza się do faktu, że pewne zjawisko o określonym natężeniu uruchamia ciąg przyczynowo-skutkowy. Ostatnie ogniwo tego ciągu oddziałuje bezpośrednio na zjawisko pierwsze, czyli to, które uruchomiło łańcuch reakcji. Oddziałując na zjawisko pierwsze podnosi jego natężenie na wyższy poziom. Jeżeli ciąg ten z jakiegoś powodu nie zostanie przerwany, następnym obrót doprowadzi do kolejnego wzrostu natężenia pierwszego czynnika itd.

Szkolnym niemal przykładem metody sprzężeń zwrotnych jest mechanizm wzrostu bezrobocia. Jeśli bezrobocie zaistnieje, osoby, które nie straciły pracy starają się – aby ją zachować – pracować ze wzmożoną wydajnością. W rezultacie praca wykonywana przez pięć osób może być zrealizowana przez cztery. Bezrobocie wzrasta, a osoby zatrudnione tym bardziej się przykładają. W efekcie zwalniana jest druga już osoba itd.

Metoda sprzężeń zwrotnych bazuje zatem na dwóch zasadach:

- analizą objęte są oddziaływania jednoczynnikowe;
- zjawiska układają się w okrężny ciąg przyczyn i skutków prowadzący do wzmocnienia pierwotnego impulsu.

Wydaje się, że ta właśnie metoda jest efektywna w analizie współczesnego kryzysu. Pierwotny impuls, nazywany popularnie „złymi długami” udzielanymi przez banki amerykańskie uruchomił taki oto ciąg:

- „złe długi”;
- upadłość banków lub ich poważne zagrożenie;
- podrożenie kredytów;
- spadek aktywności firm;
- wzrost deficytu budżetowego;
- spadek popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego;
- wzrost bezrobocia;
- wzrost niespłaconego zadłużenia („złe długi”).

Szkicując powyższą metodę dostrzegam jej słabość. Otóż dodatnie sprzężenie zwrotne nie może trwać w nieskończoność. W życiu jednostek są przypadki, że ciąg przyczyn i skutków prowadzący do sytuacji coraz gorszej jest przerywany na przykład śmiercią osoby nim dotkniętej. Gospodarka choruje, ale nie umiera. Wniosek płynie stąd taki, że metoda sprzężeń zwrotnych wymaga uzupełnienia o opis mechanizmu przerywającego ten ciąg.

Literatura

- Balicki W., *J.M. Keynesa teoria równowagi jako struktura idealizacyjna*, w: *Odwaga filozofowania*, red. J. Brzeziński i in., Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2002.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia procentu i pieniądza*, PWE, Warszawa 1956.
- Nowak L., *Model ekonomiczny*, PWE, Warszawa 1972.



Janusz Gołębiowski

Kolegium Gospodarki Światowej
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

Zarządzanie globalne w gospodarce światowej (dotychczasowe formy i ich ewolucja)

***Streszczenie.** Zainteresowanie zarządzaniem globalnym (global governance) pojawiło się w ostatnich dekadach XX wieku zarówno w związku z niezadowolającym sposobem interpretowania zjawisk i zachodzących zmian, jak też ze sposobem rozwiązywania problemów wynikających ze skutków globalizacji.*

Stan współczesnego świata nie potwierdza bezkrytycznej wiary neoliberalizmu w dobroczynne skutki nieograniczonej wolności rynku. Problemy, jakie stawia obecnie przed nami globalizacja ekonomiczna, a zwłaszcza narastające zjawiska kryzysowe i stany pogłębiającej się globalnej nierównowagi finansowej, energetycznej, surowcowej i żywnościowej, skłaniają do coraz powszechniej formułowanego wniosku, że jakaś minimalistyczna forma „panowania nad zbiorowym losem” jest niezbędna dla przetrwania ludzkości.

Przełamanie globalizacyjnej „teleologii” pozorującej uniwersalność obecnego systemu światowego i jego mechanizmów może dokonać się jedynie przez aktywną politykę państw oraz aktorów niepaństwowych, takich jak: firmy prywatne, stowarzyszenia przedsiębiorców, korporacje międzynarodowe, związki zawodowe, organizacje pozarządowe, domagających się prawa głosu i uczestnictwa w rozwiązywaniu wspólnych spraw. Szczególną nadzieję wiązać też można z rosnącym wpływem i rolą organizacji regionalnych. Globalne zarządzanie stanowi kompleks procesów zmierzających do budowy struktur międzynarodowego partnerstwa na różnych poziomach decyzyjnych: lokalnym, narodowym, regionalnym i globalnym, w celu skoordynowanego, kolektywnego sterowania środowi-

skiem międzynarodowym. Aby działać efektywnie, musi to być system spójny, dynamiczny i zdolny do pokonywania narodowych oraz sektorowych barier i interesów. Winien on być demokratyczny i oparty raczej na „miękkiej” aniżeli „twardej” władzy. Obecny system jest zbyt rozproszony i nie stwarza możliwości rozwiązywania palących problemów globalnych. Poszczególne agencje międzyrządowe, jak WTO, WHO, MFW, BŚ, działają w pojedynkę. Pustka wywoływana brakiem odpowiednich rozwiązań systemowych była częściowo wypełniana przez tworzone ad hoc porozumienia o współpracy grup państw (G7, G8, G20, G77) przejmujących rolę komitetów sterujących gospodarką światową. Problemy i wyzwania XXI wieku wymagają jednak koordynacji i działań o jakościowo innym charakterze. O pierwszych doświadczeniach związanych z tworzeniem nowego systemu globalnego zarządzania, zwłaszcza światowych finansów, traktuje niniejsze opracowanie.

W ostatnich dekadach XX w. zainteresowanie zarządzaniem globalnym pojawiło się zarówno w związku z niezadowolającym sposobem interpretowania zjawisk i zachodzących zmian, jak też ze sposobem rozwiązywania problemów wynikających ze skutków globalizacji. Zainteresowanie to wyraża potrzebę znalezienia bardziej zadowolającej odpowiedzi na szereg wątpliwości i pytań, dotyczących w szczególności: zmieniającej się roli państwa i podmiotów niepaństwowych; globalnych współzależności, powstających w związku ze skokowym rozwojem technologii informatycznych i komunikacji; występujących coraz częściej, w różnych obszarach, o coraz większej sile i skali stanów kryzysowych i stanów globalnej nierównowagi finansowej, energetycznej, surowcowej, żywnościowej.

Na tle obrazu współczesnego świata i jego różnych aspektów przedmiotem dyskusji stało się także samo pojęcie – zarządzanie globalne. W literaturze naukowej dominuje powszechnie przyjęty pogląd, że zarządzanie globalne oznacza system sterowania i oddziaływania na procesy i zjawiska globalne, który jest bardziej nieformalny i nie tak obowiązujący jak system związany z tradycyjną instytucją rządu¹.

Zarządzanie globalne (*global governance*) dotyczy wielu aktorów, takich jak: państwa, organizacje międzynarodowe i regionalne, pozarządowe korporacje transnarodowe i rynki finansowe, przedsiębiorstwa prywatne – jako podmiotów oddziałujących na światową gospodarkę, środowisko naturalne, na międzynarodowy system polityczny, globalne stosunki społeczne i kulturowe. Zarządzanie globalne obejmuje struktury i procesy umożliwiające koordynowanie współzależnych potrzeb i interesów uczestniczących podmiotów wobec nieistnienia wspólnej dla nich władzy politycznej.

¹ A. Polus, *Governance w stosunkach międzynarodowych*, w: *Regionalizacja w stosunkach międzynarodowych. Aspekty polityczno-gospodarcze*, Toruń 2008.

Patrząc z punktu widzenia pozycji i roli państwa, to co obserwujemy na poziomie globalnym nie przypomina rządu światowego, ale stanowi raczej określony reżim norm, reguł, instytucji regulujących wieloma sprawami w polityce i gospodarce światowej. Również państwa, tworząc w ostatnich latach ugrupowania regionalne, mają głównie na celu lepsze dostosowanie się do procesów i działań sił globalnych.

Ale aktorzy polityki światowej to nie tylko państwa. Państwa nie są w stanie rozwiązywać samodzielnie globalnych problemów współczesności. Obszary międzyrządowej koordynacji winny dlatego stanowić teren współpracy i konkurencji podmiotów prywatnych i organizacji pozarządowych, jako ważnej części zarządzania globalnego.

Globalizacja, a zwłaszcza związany z nią gwałtowny wzrost handlu, przepływów kapitałowych, nowoczesnych technologii, spowodowała zanikanie ekonomicznych barier między krajami oraz wielu czynników dotychczas je dzielących. W rezultacie procesów globalizacji nastąpił jednoczesny wzrost liczby aktorów niepaństwowych na scenie międzynarodowej, takich jak firmy prywatne, korporacje transnarodowe, stowarzyszenia przedsiębiorców, związki zawodowe, organizacje pozarządowe, domagających się prawa głosu i uczestnictwa w rozwiązywaniu nowych, wspólnych problemów.

Wyzwania globalizacji i związane z nią zagrożenia sprawiają, że niezależnie od tego zróżnicowania rośnie rozumienie potrzeby wspólnych działań na rzecz stworzenia skutecznych mechanizmów kontroli nad zachowaniami korporacyjnymi godzącymi w podstawowe zasady demokracji. Chodzi tu między innymi przede wszystkim o niedopuszczenie do nadmiernej monopolizacji, globalnych megazysków, korumpowania własnych i obcych rządów, o ukrócenie gigantycznej produkcji i handlu bronią, zatrudniania dzieci w zagranicznych filiach w krajach zacofanych, szkodliwej reklamy nakierowanej na młodzież (tytoniu, alkoholu, narkotyków).

Jak zmodyfikować aktualną strukturę świata, by zminimalizować napięcia, ograniczyć niestabilność? Kwestii tej nie da się odpolitycznić, ograniczając do zabiegów organizacyjno-technicznych. Rozwiązanie jej dotyczy bowiem różnych podmiotów, takich jak rządy, wielkie korporacje (MNO), organizacje międzynarodowe (IGO), obywatele i ich pozarządowe przedstawicielstwa (NGO) – reprezentujących różne interesy i w różnym stopniu zainteresowanych globalizacją.

Poszukiwanie konsensusu politycznego jest niezbędnym czynnikiem trwałego wzrostu ekonomicznego. Pamiętając o tej bezspornej prawdzie, nie należy stosować starej metody konsensusu waszyngtońskiego opartego na ideologii całkowicie wolnego rynku, gdzie rozstrzygano „o was – bez was”.

Centralna koordynacja poprzez największe mocarstwo (jak Stany Zjednoczone) bądź grupy najbardziej rozwiniętych państw (jak G8 czy OECD), zmierzająca do uniwersalizacji celów, środków i wyników globalizacji nie powiodła się.

Realne szanse odgrywania tonizującej roli wobec spontaniczności oraz partykularyzmów rynku mają demokratyczne systemy polityczne. Aby to spełnić, należy traktować zasady i mechanizmy demokracji nie jako artykulację i grę interesów, ale jako świadome współtworzenie jednakowych możliwości i wyrównywanie szans jednostek i grup społecznych, a przede wszystkim jako organizowanie społecznego współdziałania i współpracy oraz generowanie wartości i strategii dla zrównoważonego rozwoju, stabilizacji i postępu.

Obecny świat, obok techniki i rynku, jest w coraz wyraźniej rosnącym stopniu kształtowany przez demokrację. Znajduje to między innymi wyraz we wzrastającej popularności takich koncepcji, jak społeczeństwo otwarte oraz w coraz powszechniejszym utożsamianiu zasad demokracji z prawami człowieka i obywatela, pluralizmem, wolnością gospodarczą i wolnością intelektualną, z zasadą równości szans i sprawiedliwością.

Wymienione wartości są dotychczas artykułowane w różny sposób i z niejednakowym nasileniem w poszczególnych krajach i regionach, w zależności od ogólnego poziomu dojrzałości, od tradycji kulturowych i historycznych. Trend ku poszerzeniu strefy demokracji jest nieodwracalny².

Demokratyzacja globalnej gospodarki powinna dokonywać się różnymi drogami. Pierwszorzędne znaczenie w powodzeniu kompleksowego programu reform mieć będzie aktywność i rola samych obywateli. Chodzi tu o zwiększenie instytucjonalnego, równoważącego wpływu instytucji przedstawicielskich możliwie wszystkich środowisk społecznych (ludzi pracy i ich związków zawodowych, konsumentów, grup lokalnych w tym zwłaszcza kobiet i innych) na sposób rozwiązywania problemów i spraw decydujących w ostatecznym efekcie o dalszych losach świata. Wpływ ten nie ma, rzecz jasna, polegać na organizowaniu wszelkich form masowej kontestacji, lecz na tworzeniu skutecznego pod względem siły oddziaływania punktu odniesienia w dyskusjach i działaniach mających na celu usprawniać, korygować, zmieniać funkcjonowanie mechanizmów współczesnego systemu światowego.

Tylko w atmosferze społecznego zaangażowania i aktywności mogą powstawać i mieć szansę powodzenia alternatywne, kompleksowe koncepcje rozwoju, a zarazem sposobu rozwiązywania tzw. spraw lokalnych, bezpośrednio dotyczących zwykłych ludzi. Ważniejszy niż dotychczas głos w tej dziedzinie powinny mieć środowiska naukowe i twórcze. Chodzi bowiem o to, aby promując alternatywny – w stosunku do neoliberalnej koncepcji – rozwój zrównoważony, trwały i samopodtrzymujący, a nie konsumpcję jako podstawę postępu, umieć przedstawić program konkretnych rozwiązań i działań przekonujących i skutecznych, mo-

² W latach 90. blisko 100 krajów zakończyło rządy autorytarne, jednopartyjne i wojskowe. 60% ogółu państw odbyło w minionej dekadzie wybory z udziałem przedstawicieli wielu sił i orientacji politycznych (w latach 70. tylko 30%).

gących zdobyć aprobatę i poparcie zainteresowanych stron. Nowych rozwiązań wymagają na przykład globalne porozumienia handlowe, mogące w lepszy niż dotychczas sposób zabezpieczyć potencjalne możliwości krajów ekonomicznie słabych. Na liście spraw mających decydujący wpływ na jakość i skuteczność zarządzania globalnego znajdują się: lepsze przestrzeganie społecznej odpowiedzialności korporacji transnarodowych i międzynarodowych inwestycji zagranicznych, restrukturyzacja globalnej architektury finansów, dalsza redukcja światowego zadłużenia.

Stan współczesnego świata nie potwierdza bezkrytycznej wiary neoliberalizmu w dobroczynne skutki nieograniczonej wolności rynku. Problemy, jakie obecnie stawia przed nami globalizacja ekonomiczna skłaniają do wniosku, że jakaś minimalistyczna forma „panowania nad zbiorowym losem” jest niezbędna dla przetrwania ludzkości.

Przełamanie globalizacyjnej „teleologii”, pozorującej uniwersalność obecnego systemu światowego i jego mechanizmów, może dokonać się jedynie poprzez aktywną politykę państw, społeczeństwa obywatelskiego, jego organizacji. Szczególną nadzieję wiązać można z rosnącym wpływem i rolą, jaką mogą odegrać organizacje integracji regionalnej.

Zbieżność globalizacji i regionalizacji, globalizacji i lokalizacji (glokalizacji) jest jedną z rozwojowych tendencji w tworzeniu nowych struktur światowego społeczeństwa i gospodarki. We wszystkich regionach zauważamy powstawanie bardziej lub mniej udanych stref współpracy i integracji z Unią Europejską jako dotychczas najbardziej rozwiniętym modelem regionalnego zarządzania. Globalne zarządzanie musi opierać się na takich właśnie ośrodkach regionalnej współpracy, wykorzystując je zarazem jako organizacyjne podstawy. Zasada subsydiarności stanowi sprawdzoną i słuszną opcję w tym kontekście i może lepiej zabezpieczać rozwój przed kosztownymi, nieefektywnymi i ociążalymi centrami biurokracji. W efekcie – współczesne, globalne zarządzanie jest nie tylko multilateralne, ale i multipoziomowe. Oznacza to, że międzynarodowy ład i relacje między podmiotami rozwijają się w procesach kolektywnego sterowania, z zastosowaniem funkcjonujących na wielu poziomach mechanizmów koordynacji i kontroli.

Państwa narodowe z ich uprawnieniami do podejmowania decyzji unilateralnych mają jednocześnie szansę pozostania głównymi aktorami polityki międzynarodowej, stanowiąc podstawowy filar globalnej architektury współczesnego świata.

1. Pierwsze doświadczenia

Globalne zarządzanie oznacza proces kolektywnego kierownictwa z udziałem narodowych rządów, między państwowych agencji publicznych oraz organizacji społecznych w celu osiągnięcia wspólnie uzgodnionych celów. Aby działać efektywnie, musi to być system spójny, dynamiczny i zdolny do pokonywania narodowych oraz sektorowych barier i interesów. Powinien on być ponadto demokratyczny i oparty raczej na „miękkiej”, aniżeli „twardej” władzy.

W sytuacji braku rządu światowego, idea globalnego zarządzania (*global governance*) stanowi kompleks instytucji, procesów i współzależności pomiędzy państwami, rynkami i organizacjami (między- i pozarządowymi) odzwierciedlający wspólne interesy, prawa, zobowiązania oraz rozbieżności, a zarazem mający na celu kolektywne rozwiązanie problemów dotyczących państw i regionów. Jako zadanie poznawcze, termin ten służy do odpowiedzi na pytanie dotyczące centralnej kwestii w globalizacji, a mianowicie: kto rządzi, w czyim interesie, jakimi operuje mechanizmami i dla jakich celów.

System, jaki ukształtował się po II wojnie światowej i przetrwał przez blisko pięć dekad, u progu XXI w. nie odpowiada duchowi nowych czasów. Symbolicznym tego przykładem jest między innymi Rada Bezpieczeństwa ONZ złożona z pięciu stałych członków, posiadających prawo weta przy podejmowaniu uchwał dotyczących utrzymania pokoju na świecie, która dzisiaj nie odzwierciedla aktualnego układu sił na arenie międzynarodowej oraz pozycji współczesnych mocarstw. Mechanizmy i reguły współdecydowania w innych agencjach światowych zostały wprowadzone nieco zmienione, ale nadal nie są zadowalające. Tak na przykład MFW przez sześć blisko dekad gwarantował Stanom Zjednoczonym i Wielkiej Brytanii 50% głosów przy podejmowaniu decyzji przez jego Komitet Wykonawczy. Obecnie wymaganą większość stanowią głosy reprezentujące minimum 35 krajów. W MFW obowiązują dwa podstawowe szczeble delegacji: w Radzie Gubernatorów uczestniczą przedstawiciele wszystkich państw członkowskich, Rada Wykonawcza, jako stały organ decyzyjny i wykonawczy, znajduje się ponadto pod silnym wpływem opinii i preferencji przedkładanych do jej decyzji przez stały personel MFW, z reguły przyjmowanych bez większych poprawek czy zmian. Kierownictwo MFW stanowią w większości finansisci z krajów uprzemysłowionych, ze zrozumiałych względów reprezentujący przede wszystkim interesy największych rynków finansowych.

Powszechnie wiadomo również, że przy nominacjach na czołowe stanowiska urzędnicze w MFW głos państw najsilniejszych jest zazwyczaj decydujący. A ponadto Stany Zjednoczone nadal zachowują prawo weta ważnych decyzji finansowych, podobnie jak każda koalicja trzech lub więcej państw członkowskich reprezentujących minimum 15% ogólnej siły głosów.

W takiej sytuacji „głównym zmartwieniem MFW – pisze J. Stiglitz – jest, by pożyczkodawcy dostali swoje pieniądze z powrotem, co leży w interesie światowych rynków finansowych, a nie pomyślność biednych”³. Stało się tak na przykład podczas kryzysu w 1993 r. w Indonezji, kiedy MFW i BŚ wpompowały miliardy, by spłacić długi w międzynarodowych bankach, a na przeznaczenie paru milionów dolarów na żywność i paliwa dla najbiedniejszych mieszkańców zabrakło pieniędzy. Podobnego rodzaju działania podjęły obydwie instytucje wobec załamania rynków finansowych w Argentynie, Brazylii i Rosji pod koniec lat 90. oraz w odpowiedzi na pierwsze symptomy nadciągającego kryzysu światowego w 2007 r.

Globalizacja polityczna nie nadąza za globalizacją gospodarki. Wymownym przykładem jest również sam sposób rządzenia instytucjami mającymi wielki wpływ na rzeczywistość, jak MFW i BŚ, który daleki jest od demokracji. Jak słusznie zauważa J. Stiglitz: „to wprost niewyobrażalne, że szef Banku Światowego mianowany jest przez Prezydenta USA”⁴. Znacznie większą wagę należałoby też przykładac do głosów krajów rozwijających się i do ich oceny czy działania MFW i BŚ przynoszą pożądane efekty. Poczynione dotąd zmiany w podziale głosów i wpływów pozostają daleko za przemianami w światowej gospodarce i międzynarodowym systemie finansowym, czyniąc MFW coraz mniej wiarygodnym. Kraje „wschodzących” rynków przekroczyły już połowę rocznego wzrostu gospodarczego świata. Dlatego najbardziej potężne wśród nich powinny mieć więcej do powiedzenia w globalnych instytucjach międzynarodowych. Niezrozumiałym jest też fakt, że Chiny muszą się nadal zadowalać mniejszym udziałem (siłą głosów) w MFW, aniżeli kraje Beneluksu.

Odmienne niż w MFW decyzje w Światowej Organizacji Handlu (WTO) podejmowane są na równej zasadzie 1 państwo – 1 głos. Wielu podziwia zawarte na 60 tysiącach stron prawodawstwo, na podstawie którego funkcjonuje mechanizm debat, sporów i decyzji WTO – aktualnie zrzeszającej 152 państwa. Ma on chronić każdego członka organizacji przed jakąkolwiek formą dyskryminacji i zapewniać równość. Państwom o większym potencjale ekonomicznym nie daje formalnych podstaw do wywierania presji na negocjacje dotyczące norm i regulacji w zakresie handlu światowego. W wielu fundamentalnych sprawach dotyczących gospodarki światowej dominacja USA jest nadal utrzymywana. Ameryka dość skutecznie wyeksportowała obecny kryzys do innych części świata, co jest wskaźnikiem nadal utrzymującej się jej potęgi. Mniejsze państwa natomiast mogą jedynie połączoną siłą głosów blokować decyzje zagrażające ich interesom, tak jak to miało miejsce na przykład na konferencji WTO w Seattle w 1999 r. czy podczas kolejnych zebrań plenarnych. Oparta na zasadzie *consensusu* runda

³ J. Stiglitz, *Zmierzamy w kierunku coraz większych nierówności*, „Dziennik” 26-27 maja 2007, dodatek Kultura.

⁴ Tamże.

z Doha ugrzęzła w sporach między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się – dotyczących kompleksowej i obustronnej redukcji, utrzymywanych w USA, Japonii i UE, wysokich subwencji dla rolnictwa oraz obniżki taryf celnych na towary przemysłowe przez kraje słabo rozwinięte. Perspektywy rokowań na temat usług wyglądają raczej ponuro. Niewielki postęp nastąpił natomiast w wypracowywaniu porozumień dwustronnych i regionalnych. Jeśliby runda Doha zakończyła się całkowitym fiaskiem, mogłoby to zagrozić osiągnięciu porozumienia między krajami Południa i Północy w innych ważnych kwestiach, jak wypracowanie wspólnej polityki i mechanizmów współdziałania w sprawach związanych ze zmianami klimatu.

Gdyby w zarządzaniu światową gospodarką było więcej demokracji, mielibyśmy do czynienia z wymianą poglądów, a nie arbitralnymi decyzjami silniejszych. Zwłaszcza unilateralizm polityki amerykańskiej godzi w rozwój demokracji globalnej. Jak pisze J. Bhagwashi, profesor Columbia University, doradca ekonomiczny ONZ i rządu Indii: „w przekonaniu o swej wyższości i doskonałości Amerykanie starają się dostosować cały świat do własnych standardów. Ostatnio uczynili np. ochronę własności intelektualnej warunkiem liberalizacji handlu. Amerykańskie lobby w WTO doprowadziło do powiązania tych dwóch rzeczy, zdając sobie sprawę, że łatwiej będzie dla USA wykorzystać możliwość nakładania kar, jaką dysponuje WTO, niż tworzyć zupełnie nowe porozumienie w sprawie ochrony praw autorskich. Podczas rokowań w ramach Rundy Urugwajskiej Stany Zjednoczone odmawiały zamknięcia negocjacji, póki ten właśnie warunek nie zostanie przyjęty”⁵.

Odnosząc się do podobnych i, niestety, dość częstych praktyk w polityce amerykańskiej, J. Stiglitz słusznie konkluduje: „Świat byłby lepszym – również dla Amerykanów – miejscem do życia, gdyby zamiast jednego supermocarstwa istniał policentryczny układ wzajemnie kontrolujących się i równoważących podmiotów”⁶.

Staje się coraz bardziej ewidentne, że globalne zarządzanie gospodarką potrzebuje całej gamy ponadnarodowych instytucji, mogących w kolektywny sposób rozwiązywać palące problemy handlu światowego, międzynarodowych finansów, zwłaszcza globalnej płynności kapitałowej, migracji zarobkowej, transferu technologii, praw własności intelektualnej i środowiska naturalnego. Istnieje też w związku z tym paląca potrzeba powołania nowych organizacji międzynarodowych, które nie tyle powinny „zarządzać” globalizacją, co przede wszystkim zbierać informacje na temat jej przebiegu. Zdaniem wielu ekspertów i polityków nieodzowne wydaje się na przykład powołanie do życia Światowej Organizacji ds. Migracji. Przy obecnym stanie nierówności przepływu ludzi nie da się powstrzymać. Można natomiast i należy podjąć próbę jego kontrolowania i wszechstronnej analizy.

⁵ J. Bhagwashi, *Globalizacja to bogactwo*, „Europa. Tygodnik Idei” 8-9 stycznia 2008.

⁶ J. Stiglitz, *Zmierzamy w kierunku coraz większych nierówności*.

Trudność polega na tym, że system międzynarodowy powołany do rozwiązywania problemów globalnych jest zbyt rozproszony (sfragmentyzowany) i nie daje możliwości szerszego oglądu oraz kompleksowej oceny globalnej sytuacji. Poszczególne agencje międzynarodowe, jak: WTO, WHO, MFW, BŚ, działają w pojedynkę. W rezultacie to, co mamy obecnie stanowi wielość niezależnych aktorów, publicznych i prywatnych, działających na własnych zasadach i priorytetach, z własną klientelą i wyborcami, komunikujących się za pomocą własnego profesjonalnego języka (kodu) i kultury organizacji, z własnym mandatem i specyficznymi priorytetami. Było to bardziej zrozumiałe i akceptowalne w czasie, kiedy stosunki międzynarodowe ogniskowały się na kilku węzłowych kwestiach przy faktycznym udziale stosunkowo małej liczby krajów⁷.

Problemy i wyzwania XXI w., takie jak: redukcja nędzy, absorpcja procesów i zmian demograficznych, dostarczenie czystej i bezpiecznej energii bez jednoczesnego pogarszania zmian klimatycznych, ograniczenie głównych zagrożeń dla zdrowia ludzkiego (chorób, epidemii) itp., wymagają większej koordynacji wewnątrz nowego systemu. Każde z wymienionych wyzwań, nawet jeśli przybierają tylko wymiar lokalny (regionalny), posiadają siłę mogącą dziś zagrozić człowiekowi w każdym miejscu naszej planety. Wszelkie działania i rozwiązania mające przeciwdziałać wymienionym zagrożeniom mogą okazać się skuteczne jedynie przez nadanie im globalnego wymiaru.

Pustka wywołana brakiem odpowiednich rozwiązań systemowych była częściowo wypełniana przez tworzenie *ad hoc* porozumień o współpracy grup państw przejmujących rolę „komitetów sterujących” gospodarką światową. Poczynione w tym kierunku kroki zapoczątkowały utworzenie w 1962 r. grupy czołowych dziesięciu krajów uprzemysłowionych (G10). Osiem lat później wyłoniła się z tego grupa G5, poszerzona w 1975 r. do siedmiu państw rozwiniętych G7 – tj. Francji, Japonii, Kanady, Niemiec, USA, Wielkiej Brytanii i Włoch. Dla przeciwdziałania dominującemu wpływowi krajów uprzemysłowionych na gospodarkę i politykę światową państwa rozwijające się utworzyły w 1964 r. Grupę 77 (liczącą obecnie 125 państw), a w 1971 r. wyłoniły reprezentującą ich czołówkę Grupę G24, w skład której wchodzi państwa rozwijające się, prezentujące wspólne stanowisko na forum instytucji gospodarki światowej. Są to: Algieria, Argentyna, Brazylia, Demokratyczna Republika Kongo, Egipt, Etiopia, Filipiny, Gabon, Ghana, Gwatemala, Indie, Iran, Kolumbia, Liban, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Peru, RPA, Sri Lanka, Syria, Trynidad i Tobago, Wenezuela i Wybrzeże Kości Słoniowej.

Członkowie G7 zaprosili w 1999 r. do współpracy, dotyczącej przede wszystkim sfery finansów, spośród krajów rozwijających się państwa rynków wscho-

⁷ Wykaz głównych instytucji i organizacji uczestniczących w zarządzaniu globalnym zawiera Aneks.

dających, tworząc wspólnie nowe ugrupowanie – G20. W jego skład wchodzi: Francja, Kanada, Japonia, Niemcy, USA, Wielka Brytania, Włochy, Argentyna, Australia, Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja, Meksyk, Rosja, Arabia Saudyjska, RPA, Republika Korei, Turcja i Unia Europejska.

Poczynając od 1998 r. doroczny „szczyt” przywódców państw (mocarstw) G7 został poszerzony o Rosję, jako stałego uczestnika. W posiedzeniach – obok przywódców państw (prezydentów bądź premierów) – biorą udział ministrowie finansów i spraw zagranicznych każdego kraju, przedstawiciele Unii Europejskiej i w zależności od potrzeb reprezentanci innych państw bądź instytucji. Oprócz dorocznych „szczytów”, w ramach G7/8 funkcjonuje system zwoływanych – *ad hoc* bądź regularnie – zebrań ministrów odpowiedzialnych za sprawy handlu, finansów, środowiska, zatrudnienia itp., przedstawicieli banków centralnych, a także odbywają się liczne posiedzenia grup roboczych, ekspertów.

Poprzez tego typu spotkania nawiązywane są osobiste kontakty, dokonuje się wymiana opinii i informacji, koordynowane są polityki narodowe, przekazywane sygnały do krajowych środowisk, osiągane porozumienia co do wspólnych akcji – często podejmowanych przez inne organizacje międzynarodowe. W ciągu ostatnich lat system G7/8 zajmował się szerokim wachlarzem spraw, jak: koordynacja polityki makroekonomicznej, handel międzynarodowy, źródła energii, bezrobocie, spłata zadłużenia, kontrola zbrojeń, terroryzm, ochrona środowiska, stabilizacja rynków finansowych, reforma organizacji międzynarodowych (ONZ, MFW, BS). Zdaniem wielu obserwatorów potencjał i siła oddziaływania państw członków G7/8 (43% światowego produktu globalnego) czyni je znaczącym centrum globalnego zarządzania w XXI w., chociaż jednocześnie nie zapewnia skutecznego rozwiązywania wielu palących problemów, w tym zwłaszcza narastających sprzeczności na linii Północ – Południe.

Wymienione grupy spotykają się regularnie, publikują oceny i analizy oraz formułują sugestie i wnioski dotyczące tego, jak inne rządy narodowe i organizacje multilateralne powinny działać i reagować w obliczu różnorodnych zagrożeń i kwestii, jak na przykład zaistniały w 2007 r. kryzys finansowy i jego dalsze, ostatnio już o wymiarze globalnym, skutki. Również organizacje pozarządowe, reprezentujące interesy społeczeństwa obywatelskiego, środowisk biznesu, ludzi pracy, poszerzyły krąg ich zainteresowań i działań w takich kwestiach, jak: ochrona środowiska, stabilizacja finansowa, promocja demokracji, przeciwdziałanie pogłębiającym się nierównościom w świecie.

Główny problem polega jednakże na tym, że będąc aktywnymi obrońcami interesów reprezentowanych środowisk żadna z wymienionych grup i organizacji rządowych i społecznych nie wyraża interesów świata jako całości. Dlatego niedostatki i słabości w dziedzinie zarządzania globalnego mogą pogłębiać się w nadchodzących latach, podważając także postęp, jaki mogłaby przynieść globalizacja.

Wzmocnienie i udoskonalenie zarządzania problemami globalnymi wymaga radykalnych przedsięwzięć na trzech frontach:

- racjonalizacji wzajemnych związków pomiędzy suwerennymi państwami,
- dostosowania i modernizacji istniejących instytucji multilateralnych,
- stworzenia efektywnego ciała nadzorującego i koordynującego.

Trudno byłoby przekonywać, że dotychczasowe „dogłądanie stosunków międzynarodowych” jest adekwatne do wymogów XXI w. MFW, OECD, WHO itp. spełniają zapewne pozytywną rolę wewnątrz samych tych organizacji, ale każda z nich reprezentuje specyficzne interesy, zgodnie z nadanym im mandatem. Żaden ze „szczytów” wymienionych komitetów i grup międzynarodowych nie jest jednak dostatecznie reprezentatywny, aby uzyskać legitymację do globalnego kierowania.

Wiele uwagi skierowano ostatnio na reformowanie wymienionych instytucji międzynarodowych w celu uczynienia ich bardziej efektywnymi i wiarygodnymi pod względem politycznym. Aby podejmowane reformy mogły doprowadzić do realnej poprawy ich funkcjonowania, muszą zostać znalezione i wprowadzone odpowiednie metody, pozwalające na włączenie sektorowych działań i celów w całościowe i przejrzyste ramy wspólnych poczynań wobec wspólnych wyzwań globalnych.

Stworzenie odpowiedniego mechanizmu nie będzie ani łatwe, ani też wolne od nieuniknionych kontrowersji.

Pierwszym i najważniejszym zadaniem jest radykalna zmiana samego podejścia rządów narodowych i ich przywódców do roli, jaką mają do odegrania na forum organizacji międzynarodowych i odbywanych „szczytów” w rozwiązywaniu spraw wspólnego zainteresowania. Odpowiedzialność za ukształtowanie systemu rządzenia globalnego spoczywa bowiem w większym stopniu na państwach narodowych niż na instytucjach międzynarodowych jako oddzielnych podmiotach. Instytucje są bowiem organizacjami członkowskimi, kierowanymi i zarządzanymi przez władze narodowe w osobach ich przedstawicieli – premierów i ministrów (ds. finansów, energetyki, zdrowia, rozwoju itp.). Dopóki współpraca między nimi nie będzie odzwierciedlać wzajemnych powiązań między problemami globalnymi, takimi jak nędza, epidemie, bezpieczeństwo, ochrona środowiska, dopóty nie będzie ona adekwatna do realiów i potrzeb współczesnego świata. Żadne próby usprawniania dotychczas istniejących instytucji międzynarodowych nie mają większych szans powodzenia. Co więcej, wątpliwy jest jakkolwiek sukces w reformowaniu tychże instytucji bez poszerzenia grona uczestniczącego i współdecydującego w posiedzeniach szczytów, a także bez wzmocnienia ich dotychczasowego mandatu.

To, co jest najbardziej potrzebne, to przekształcenie zreformowanych instytucji międzynarodowych w sprawny system globalny z nowym mechanizmem

rządzenia, pozwalającym na wprzęgnięcie zróżnicowanych potencjałów, sił i środków w jeden spójny organizm.

Kierowanie na najwyższym poziomie odpowiedzialności publicznej wymaga od przywódców państw umiejętności strategicznego myślenia, kojarzącego narodowe i międzynarodowe cele jako warunku skutecznego rozwiązywania globalnych problemów i zagrożeń. Najbardziej potężna grupa G8 składa się niemal wyłącznie z uprzemysłowionych bogatych państw obszaru Północnoatlantyckiego. Powoduje to swoisty deficyt demokracji w funkcjonowaniu całego systemu międzynarodowego. Dla przyciągnięcia wszystkich do zgodnego rozwiązywania palących problemów współczesności niezbędne jest przede wszystkim poszerzenie składu szczytu G8 o kraje reprezentujące inne regiony i kultury, na zasadach pełnoprawnych, stałych uczestników. Ten warunek został już częściowo spełniony, są bowiem zapraszani w charakterze gości-obszerników wysocy przedstawiciele Afryki, reprezentanci największych państw Azji (Chiny, Indie), Ameryki Łacińskiej (Brazylia).

Następnym kluczowym zadaniem jest podniesienie rangi instytucji wielostronnych. Jedne, jak MFW, są postrzegane jako aktywne, ale brak im dostatecznej wiarygodności politycznej; inne, w szczególności ONZ, oceniane są bardzo słabo. Bez fundamentalnych reform, usuwających wymienione słabości, trudno oczekiwać postępu w tworzeniu efektywnego systemu globalnego zarządzania.

Trzecie zadanie dotyczy wyraźnego określenia nowych uprawnień i obowiązków instytucji międzynarodowych wobec globalnych wyzwań. Zdaniem F. Fukuyamy liczba instytucji międzynarodowych we współczesnym świecie jest niewystarczająca, aby nadać prawomocność wspólnym działaniom, a stworzenie nowych instytucji, które lepiej zrównoważą wymogi prawomocności i efektywności musi być naczelnym zadaniem nowego pokolenia. „Nie mamy zwłaszcza odpowiednich instytucji, które zapewniłyby horyzontalną odpowiedzialność między państwami”⁸.

O poważnych skutkach tego braku czytamy w nowej książce *Władza i bezsilność* J. Staniszkis: „Rzeczywistość wymknęła się spod kontroli jednostek i partii politycznych. Rzeczywistość to powiązania sieciowe i instytucjonalne, w minimalnym lub żadnym stopniu zależne od jednostek – zarówno polityków, jak i obywateli. Powiązania sieciowe to powiązania o charakterze horyzontalnym”⁹.

Za priorytetowy krok w tym kierunku uważa się utworzenie stałego komitetu koordynacyjnego do spraw globalnych, z udziałem przywódców państw wszystkich kontynentów. Zwołany w 2008 r. Światowy Szczyt w Doha na temat „Finanse dla Rozwoju” mógłby stanowić ważny impuls w opracowaniu skoordy-

⁸ *Encyclopedia of Governance*, hasło: F. Fukuyama, vol. II, SAGE, London 2009, s. 923.

⁹ M. Król, *Politycy przestali kontrolować świat*, recenzja książki J. Staniszkis, „Dziennik” 6 lipca 2006.

nowanego planu działań, angażującego wszystkie najważniejsze instytucje, agencje oraz pozarządowych aktorów sceny międzynarodowej. Zarządzanie stanem globalnych finansów stało się w ostatnim czasie jedną z najważniejszych trosk całej społeczności międzynarodowej.

2. Współpraca i koordynacja w sferze finansów międzynarodowych

W dyskusjach na temat stanu współczesnego świata, problematyka finansów międzynarodowych, zwłaszcza pogłębiających się zjawisk kryzysowych, przykuwa największą uwagę, wywołuje dyskusje, budzi obawy i kontrowersje. Szereg przyczyn jest tego powodem.

Sprawiła to przede wszystkim zdumiewająca skala rynków finansowych, wielokrotnie przewyższająca obroty międzynarodowego handlu, wartość światowej produkcji, transportu, komunikacji. Dość przypomnieć, że wielkość międzynarodowych obrotów finansowych przed niespełną czterdziestu laty (1973) wynosiła 15 mld dolarów (w ciągu jednego dnia), a obecnie przekroczyła 1,5 bln USD, przy aktualnej rocznej wielkości światowego produktu (PKB) nie przekraczającej (w 2007) 35 bln USD.

Dynamicznemu wzrostowi obrotów na rynkach finansowych sprzyjały w połowie lat 90. decyzje WTO, liberalizujące handel światowy w zakresie cel i taryf. Uniwersalizm stał się charakterystyczną cechą współczesnych finansów. Dzięki denominacji dolara USA i japońskiego jena obie waluty stały się międzynarodowym środkiem płatniczym, podobnie jak euro od roku 1978.

Globalizacja nadała nowy wymiar przemianom zachodzącym na międzynarodowych rynkach finansowych. Przede wszystkim zwiększyły się transgraniczne przepływy finansowe. Łączna wartość depozytów bankowych posiadanych przez właścicieli nie będących rezydentami w krajach złożonych przez nich lokat wzrosła z 20 mln USD w 1964 r. do 9600 mld USD w 2001 r. Na rynkach międzynarodowych ubezpieczeń, akcji i obligacji skokowy wręcz wzrost był jeszcze większy.

Równoległe z internalizacją postępowała liberalizacja rynków finansowych. Zaczynając od USA (1971), aktualnie 150 państw zniosło istniejące ograniczenia zagranicznych płatności walutowych wyrównujących bilanse obrotów na rachunkach bieżących. Wiele krajów odeszło ponadto od nazbyt rygorystycznych przepisów dotyczących kontroli kapitałów, w tym posiadania rachunków bankowych przez obywateli obcych państw. Banki, zagraniczne towarzystwa i instytucje ubezpieczeniowe uzyskały możliwość zakładania swoich oddziałów i działalności poza własnym terytorium.

Postęp ekonomicznej globalizacji w ostatnich dziesięcioleciach, zwłaszcza w sferze handlu światowego, wymiany międzynarodowej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, obrotów finansowych (gotówkowych, kredytów) spowodował dramatyczny wzrost płatności transgranicznych realizowanych przez banki. Ekspansję tę powiększyło zwiększenie na masową skalę użytkowników kart kredytowych i dysponentów obcych walut za granicą.

Banki stworzyły w związku z tym globalną sieć instytucji dla obsługi tak olbrzymiej ilości czynności i transakcji oraz powstających sporów, bez odwoływania się do regulacji i norm prawa poszczególnych krajów.

Bezprecedensowym ułatwieniem dla obrotów w dziedzinie handlu i finansów okazało się wprowadzenie, na masową skalę w 200 państwach, indywidualnych płatności przy użyciu kart kredytowych (Visa, MasterCard). Transfery elektroniczne na większą skalę (głównie pomiędzy podmiotami gospodarczymi) umożliwiło założone w 1977 r. Society for World Interbank Financial Telecommunication (SWIFT), którego dzienne obroty sięgnęły ostatnio 6 mld USD, wiążąc na podstawie zawartych porozumień, ponad 7 tysięcy instytucji finansowych w 194 krajach.

Do znaczącego zwiększenia międzynarodowych obrotów finansowych przyczyniły się także powiązane systemem elektronicznych informacji główne giełdy świata. Nowe instrumenty w systemie komunikacji transnarodowej ułatwiają wielkim inwestorom, licznym wspólnym funduszom emerytalnym, hedgingowym, a także klientom indywidualnym posiadanie globalnych lokat i jednocześnie dokonywanie obrotów nimi na międzynarodowych rynkach.

Współczesne finanse przybrały globalny charakter. Oszczędzanie, przekształcanie oszczędności w inwestycje dokonuje się w coraz większym stopniu w systemie globalnych powiązań. Ich ponadterytorialny wymiar był jeszcze znikomy, jeśli w ogóle odczuwalny, w połowie ubiegłego wieku. Nie oznacza to, że powstały system funkcjonuje doskonale. Co więcej, jako integralna część światowej gospodarki skupia w sobie jak w soczewce wszystkie jej wewnętrzne problemy i sprzeczności.

Przejrzyste dotychczas rynki, od dziesięcioleci funkcjonujące według tych samych reguł, teraz są szturmowane przez spekulantów finansowych. Jeszcze pod koniec 2003 r. zainwestowali oni zaledwie 13 mld dolarów. W marcu 2008 r. było to już 260 mld dolarów (wzrost 1900%). Fundusze hedgingowe, kasy emerytalne, fundusze inwestycyjne – a poprzez nie miliony drobnych inwestorów – najpierw zainwestowały w firmy internetowe, potem w nieruchomości, a następnie w rolnictwo i energię.

Spekulacyjna „bańka” stała się możliwa dzięki wykorzystaniu nadwyżek Chin, Japonii, Arabii Saudyjskiej, Europy na rachunku obrotów bieżących ze Stanami Zjednoczonymi, zamianie ich na dolary, które załąły amerykański rynek finansowy otwierając drogę do najróżnorodniejszych form spekulacji.

Zaistniały w połowie roku 2008 stan naruszenia równowagi na światowych rynkach finansowych wywołał na nowo potrzebę wprowadzenia adekwatnych do nowej sytuacji reguł zarządzania¹⁰. Zmiany regulacyjne zmierzające do zwiększenia przejrzystości rynku finansowego oraz wzmocnienie nadzoru właścicielskiego nad firmami finansowymi, zwłaszcza bankami, to główne kierunki aktualnie postulowanych reform, mających uchronić gospodarkę światową od groźby poważnego kryzysu. System finansowy musi służyć obywatelom tak, jak instytucje sektora publicznego. Banki powinny być bankami, a nie spekulować. Firmy ubezpieczeniowe powinny ubezpieczać dobra o realnej wartości, a nie wirtualne zobowiązania.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) jest główną instytucją zarządzającą międzynarodowymi finansami, której celem jest stabilizacja globalnego systemu finansowego i monetarnego – a pośrednio – promocja handlu międzynarodowego. Skupia dzisiaj 183 państwa, których wpływ na politykę i podejmowane decyzje nie jest równy. Siła głosu każdego państwa zależy od kapitałowego wkładu na rzecz organizacji, co stanowi jednocześnie wyraz jego ekonomicznej i finansowej kondycji.

USA i tzw. stare państwa UE, stanowią zaledwie 10% ludności świata, kontrolują natomiast ponad połowę głosów w Radzie Wykonawczej Funduszu. Co więcej, w stosunku do spraw szczególnej wagi, obowiązujący system głosowania zwiększa jeszcze bardziej wpływ największych. W ciągu dwóch pierwszych dziesięcioleci działalności MFW Stany Zjednoczone zajmowały pozycję hegemonu całej organizacji. W późniejszych latach dzieliły ją częściowo z Japonią i rozwiniętymi krajami UE, nie rezygnując z utrzymywania decydującego wpływu. Dlatego zasadne jest obciążanie USA odpowiedzialnością za politykę MFW lat 90., która w decydującym stopniu przyczyniła się do kilku najpoważniejszych kryzysów finansowych w Meksyku (1994-1995), w Azji Wschodniej (1997) i w Rosji (1997-1998).

Współczesny system światowych finansów nie jest objęty kontrolą właściwą metodom stosowanym w przeszłości przez suwerenne państwa wobec znajdujących się na ich terytorium banków. Nie oznacza to, że międzynarodowa aktywność finansowa nie jest przedmiotem oddziaływań i regulacji stanowiących formy globalnego zarządzania. Składają się na nie wprowadzone zasady i podejmowane działania, mające głównie na celu dostosowanie tego ważnego sektora do nowych warunków i wymogów, jakie stwarza globalizacja.

Państwa nadal zachowują ich kluczową rolę, ale sposób, w jaki jest dziś ona pełniona, uległ istotnej zmianie. Nastąpiło to na drodze tworzenia wielostronnego

¹⁰ Szerzej na ten temat: J. Gołębiowski, *Globalne nierównowagi a problem deficytu bilansu w obrotach bieżących USA*, Zeszyty Naukowe nr 23 Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008.

systemu zarządzania, opartego na funkcjonowaniu międzypaństwowego, transparentnego i ponadpaństwowego mechanizmu współpracy. Państwa odgrywają istotną rolę jako aktorzy międzynarodowi, uczestnicy wielostronnych sieci współpracy, członkowie ponadnarodowych instytucji i organizacji. Co więcej, państwa nie zrezygnowały ze swych dotychczasowych funkcji regulatora polityki pieniężnej czy inwestycyjnej na rzecz innych aktorów.

Nowym zjawiskiem jest natomiast to, że niepaństwowi aktorzy również, chociaż w sposób jeszcze niepełny i niedoskonały, zostają włączani w ramy tego systemu, ze względu na rosnące znaczenie podmiotów prywatnych.

W społeczności międzynarodowej, liczącej dziś 200 państw narodowych, pozycja i rola poszczególnych krajów nie są równe. W rozwiązywaniu współczesnych problemów globalnych możliwości państw małych i średnich są ograniczone, dlatego wśród tej grupy przeważa tendencja do współpracy, a nie działania w pojedynkę.

W odpowiedzi na wyzwania globalizacji powstają różnego rodzaju ugrupowania, mające na celu wyraźniejszą artykulację i lepszą obronę interesów państw członkowskich. Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci stworzonych zostało kilkanaście znaczących sieci i ośrodków konsultacji, wymiany informacji, współpracy politycznej, ekonomicznej i prawnej w zakresie finansów międzynarodowych.

Grupa państw rozwiniętych (G10) odbywa od 1962 r. regularne spotkania w Bazylei, poświęcone analizie rynków finansowych i polityce dostosowawczej ugrupowania. Międzynarodowa Grupa ds. Międzynarodowej Polityki Monetarnej G24, utworzona w początku lat 70., reprezentuje państwa rozwijające się i analizuje sytuację finansową oraz omawia odpowiednie działania dostosowawcze, wynikające z ich potrzeb i możliwości.

Grupa mocarstw G7, od powstania w 1975 r., regularnie na corocznych szczytach przywódców nie tylko omawia przedstawiane raporty o stanie finansów międzynarodowych, ale podejmuje wiążące ustalenia dotyczące stóp procentowych, kursów wymiany, sposobów przewyższania stanów nierównowagi i kryzysów. Powołana przez G7 oddzielna grupa siedmiu ministrów do spraw finansów, do stałego monitorowania rynków finansowych i podejmowania konkretnych działań wykonawczych, odbywa regularne spotkania cztery razy w roku. Rozwinięciem stałej formy współpracy państw G7 jest Forum Stabilizacji Finansowej (1999).

Koordinacja i współpraca w dziedzinie światowych finansów absorbuje w coraz większym stopniu uwagę, środki i powoduje konkretne działania międzynarodowych organizacji międzyrządowych i pozarządowych. Przykładem jest między innymi afiliowanie przez OECD grupy do spraw zwalczania „prania” brudnych pieniędzy, powołanej przez G7 w 1989 r. (Financial Action Task Force)¹¹, nadanie jej stałego charakteru, poszerzenie zakresu działania i kompetencji.

¹¹ Należy do niej aktualnie 11 państw (USA, UK, Szwajcaria, Szwecja, Holandia, Japonia, Włochy, NRF, Francja, Kanada, Belgia).

Również istniejąca od 1956 r. nieformalna grupa – Klub Paryski – największych na świecie kredytodawców podjęła inicjatywę renegotjacji zadłużenia państw słabo rozwiniętych, która doprowadziła do zawarcia nowych 350 umów dotyczących umorzenia, redukcji, odwołania długów 77 krajów.

W 1996 r. powstało międzynarodowe forum współpracy wielkich banków, towarzystw ubezpieczeniowych i nadzoru ubezpieczeń (Joint Forum on Financial Conglomerates), które promuje międzynarodową działalność na światowych rynkach finansowych.

Najstarszą i największą ponadpaństwową agencją w systemie zarządzania finansami globalnymi jest Bank Rozliczeń Międzynarodowych (Bank for International Settlements) utworzony w 1930 r., zrzeszający obecnie 55 banków centralnych, posiadający 500-osobowy personel wykwalifikowanych urzędników, kilkanaście stale pracujących grup eksperckich. Głównym zadaniem BIS jest dostarczanie stałej informacji i konsultacji dla współdziałających z Centrum najważniejszych instytucji.

Odrębne zadanie w obszarze zarządzania globalnego spełnia system ONZ, organizacje wyspecjalizowane i afiliowane, stanowiące instytucjonalne forum dyskusji i współpracy wielostronnej państw, pośrednio bądź także bezpośrednio dotyczącej międzynarodowych finansów.

Duże nadzieje państw, instytucji i organizacji międzynarodowych oraz społeczeństw wiązano z rolą, jaką powinny odegrać w obliczu gwałtownych zmian w światowym systemie finansowym pod wpływem globalizacji Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy.

Niestety, poza pomocnymi działaniami w zakresie informacji, instruktażu i szkolenia lista krytycznych opinii i uwag dotyczących generalnej strategii finansowej obydwu instytucji oraz podejmowanych błędnych decyzji w sytuacjach kryzysowych krajów i regionów jest znacznie dłuższa i obciążająca. Część przyczyn negatywnego w sumie rachunku tkwi na pewno w strukturalnych niedoskonałościach całego systemu ONZ. Część wynika z wyalienowania i do niebywałych granic rozbudowanej, bardzo dobrze płatnej biurokracji. Stosunkowo liczna społeczność wyjętych spod politycznej odpowiedzialności technokratów – wysokich urzędników banków centralnych, ministerstw finansów, międzynarodowych instytucji i ponadnarodowych organizacji – żyje w swoim własnym świecie. Posiadają własny język, mało komunikatywny dla zwykłych ludzi, walczą o swoją karierę przesuwając się po hierarchicznych szczeblach władzy w tych samych na ogół instytucjach, zatracając szerszą wizję świata i rozumienie palących problemów współczesności¹².

Jak pisał niedawno amerykański „Newsweek”, „Politycy największych krajów powinni poważnie pomyśleć o powołaniu globalnego banku centralnego. Ta-

¹² Zob. Aneks.

kiej roli nie może pełnić MFW, który jest postrzegany przez kraje Wschodu jako wykonawca poleceń administracji amerykańskiej¹³. Zdaniem tygodnika mógłby ją natomiast pełnić Bank Rozliczeń Międzynarodowych.

W stosunku do Banku Światowego – po latach ostrej krytyki za neoliberalny despotyzm, fasadowość i megalomanię dotychczasowych prezesów oraz biurokracizm – aktualne oceny są nie tak krańcowo krytyczne, chociaż warunkują jego bardziej pewną przyszłość koniecznością wyposażenia w nowe narzędzia funkcjonowania.

Konkurencja prywatnych banków jest bowiem liczącym się wyzwaniem. Poza tym wiele rządów, kiedyś potrzebujących pomocy Banku Światowego na budowę tam, dróg i innych tego rodzaju wielkich projektów, dzisiaj dysponuje własnymi środkami, pochodzącymi z eksportu coraz droższych surowców. Nawet kraje Afryki, o których złoża ropy i minerałów zabiegają Chiny i Indie, mają możliwość przyznania potrzebnych funduszy bez jakichkolwiek dodatkowych warunków. Bankowi pozostaje teraz rola pożyczkodawcy w tradycyjnych przypadkach bądź wobec krajów, które lekceważą inni donatorzy. W zmieniającej się sytuacji Bank mógłby natomiast dostarczać globalnych dóbr publicznych, finansując infrastrukturę energetyczną czy wielkie projekty związane ze zmianami klimatycznymi bądź rolnictwem.

Odpowiedzią na nieefektywność państwowych i międzynarodowych instytucji jest zauważalny zwrot ku mechanizmom regulacji opartym na sektorze prywatnym. Widoczne jest to w dziedzinie ubezpieczeń międzynarodowych, których największe stowarzyszenie (International Securities Market Association) za główny swój cel uznało „regulacje przez rynek, dla rynku”.

W toczącej się dyskusji o stanie zarządzania globalnymi finansami wymienianych jest kilka najważniejszych słabości i braków, wpływających na stabilność, integralność, efektywność całego systemu. Niekompletność, brak spójności merytorycznej w przedstawianym stanie finansów międzynarodowych przez światowe (MFW, BŚ, OECD) oraz regionalne (UE, APEC, OPA) instytucje uważane są za jeden z istotnych powodów destrukcyjnych reakcji rynków na występujące w ostatnich latach zjawiska kryzysowe (załamanie kursu walut, panika klientów), przy jednoczesnej dezorientacji i bezradności właściwych instytucji międzynarodowych. Do niepokojących zjawisk zaliczana jest także, nieproporcjonalna do realnych potrzeb i ogólnie przyjętych norm, koncentracja (powstawanie zbyt wielkich konglomeratów bankowych, ubezpieczeniowych) ograniczająca otwartość i swobodę konkurencji na rynkach finansowych.

Kolejnym czynnikiem wpływającym ujemnie na obecną pozycję i rolę finansów międzynarodowych jest krytykowana przez wielu ekonomistów niewłaściwa relacja pomiędzy skalą obrotów finansowych a rozmiarem procesów w sferze

¹³ „Newsweek” 15 maja 2008.

realnej gospodarki. Oszczędności i inwestycje powinny przede wszystkim stymulować aktywność ekonomiczną w celu poprawy dobrobytu społecznego, tworzenia nowych miejsc zatrudnienia, zwiększenia masy towarowej i usług. Wyniki finansowe stanowiłyby wówczas końcowe ogniwo całego procesu.

Nabierające na intensywności i rozmiarach dążenie do osiągnięcia korzyści w postaci zysków pochodzących jedynie z transakcji kupna-sprzedaży na rynkach finansowych (wahania kursów walut, akcji, obligacji itp.) nie pozostaje w jakiegokolwiek relacji do realnego handlu, nie wpływa bezpośrednio na produkcję i wzrost gospodarczy.

Globalne zarządzanie finansami międzynarodowymi wymaga właściwych instytucji. Ta oczywista prawda daleko nie odpowiada stanowi faktycznemu. Z jednej strony funkcje zarządzające przejęło stosunkowo dużo instytucji i organizacji międzynarodowych. Ale dotąd nie nastąpił wyraźnie określony pomiędzy nimi podział ról i obszarów działania, co prowadzi do dublowania wzajemnych kompetencji.

W konsekwencji instytucje i środki znajdujące się w dyspozycji zarządzania globalnego czynią go niejednokrotnie nieprzygotowanym czy wręcz bezradnym wobec najbardziej groźnych zjawisk na międzynarodowych rynkach finansowych, takich jak ich chwiejność, brak stabilności, gwałtowność zmian i stany kryzysowe. Przy słabo jeszcze uformowanym systemie zarządzania finansami w skali globalnej trudne jest podejmowanie szybkich i właściwych decyzji przeciwdziałających pojawiającym się groźnym i negatywnym zjawiskom, jak spekulacja, korupcja, nieposzanowanie prawa.

Ogólną tendencją dominującą przy określaniu zadań organizacji międzynarodowych w zapobieganiu powstającym turbulencjom i załamaniom równowagi na światowych rynkach finansowych jest ograniczanie ich roli jako bezpośredniego wybawcy i interwenta, na rzecz długofalowego doradcy i eksperta. Wprawdzie wyrażane są jeszcze opinie, że świat potrzebuje nadal pożyczek „ostatniej szansy”, ale krytycy tej opcji uważają, że wielkość ewentualnych środków interwencyjnych powinna być rygorystycznie limitowana, a posiadane rezerwy kapitałowe lepiej przeznaczyć na rozwój.

Coraz częściej pojawia się natomiast propozycja utworzenia nowej Organizacji ds. Światowych Inwestycji, dla ustalenia podstawowych reguł i kontroli wykorzystania gigantycznych przepływów gotówki, lokowanej najczęściej w celach spekulacyjnych.

Do spraw najtrudniejszych należy rozwiązywanie konfliktów wynikających z nierówności uczestniczących na rynkach finansowych partnerów, a zwłaszcza sprzeczności pomiędzy krajami Północy i Południa. Spośród 200 państw świata większość jest wykluczona z G7, G10, G20, z OECD oraz związanych z tymi instytucjami sieci powiązań. Ponadto w uniwersalnych instytucjach finansowych z Bretton Woods – MFW i BŚ, statutowo otwartych dla wszystkich państw człon-

kowskich ONZ, obowiązujący system głosowania oparty na sile tzw. głosów ważonych dawał niepodważalną przewagę grupie najbogatszych, powodując marginalizację liczebnie przeważającej większości państw i reprezentowanych przez nie społeczeństw.

W tej sytuacji nadal pozostaje szereg nierozstrzygniętych kwestii, jak przekraczające 1 bilion dolarów zadłużenie państw rozwijających się; dotąd niewprowadzony tzw. podatek Tobina; przetrzymywana w bankach państw zaliczanych do tzw. rajów podatkowych gigantyczna suma depozytów, szacowana na 5 bilionów dolarów, które uniknęły kontroli i obowiązku płacenia podatków; podobnie jak nieopodatkowane olbrzymie zyski czerpane nagminnie z uprawianego procederu prania brudnych pieniędzy.

Przed zarządzaniem współczesnym systemem finansów stają zadania należące w istocie do decydujących o stabilności i perspektywach rozwojowych całej gospodarki światowej. Dlatego też dyskusja i praktyczne dalsze działania dotyczące doskonalenia sposobu zarządzania nie mogą ograniczyć się do rozwiązań czysto ilościowych czy pragmatycznych.

Przeważająca dotąd forma zarządzania i regulacji w sferze finansów globalnych przybrała głównie kształt międzynarodowych konferencji instytucji bądź organizacji reprezentujących państwa, banki centralne oraz przedstawicieli szeroko rozumianego sektora finansowego publicznego i prywatnego. Odczuwalny coraz wyraźniej okazał się natomiast brak instytucjonalnego wpływu i udziału reprezentantów sił społecznych oraz brak przejrzystej konstrukcji normatywno-prawnej, w ramach której miałyby funkcjonować zarządzanie finansami międzynarodowymi.

Skuteczny i akceptowalny szeroko system musi, poza wszystkim, posiadać wyznaczone strategiczne kierunki, których spełnienie powinno być oparte na społecznej sprawiedliwości, integracji i demokracji. Dotychczasowe główne korzyści z udziału w globalnych rynkach finansowych przepłynęły, w nieproporcjonalny sposób, do tych, którzy już kontrolują największe zasoby środków.

W związku z tym do światowych instytucji finansowych kierowany jest ostatnio kategoryczny postulat zmiany sprzecznych z zasadami demokracji oraz racjonalności wszechstronnych mechanizmów funkcjonowania dotychczasowych reguł głosowania. Demokratyzacja jako fundamentalna zasada w odniesieniu do instytucji światowych finansów ma przede wszystkim oznaczać możliwie jak najpełniejsze i systematyczne udostępnianie danych o ich działalności i uchylenie pretekstu tajemnicy bankowej jako usprawiedliwienia bądź ukrywania praktyk sprzecznych z podstawowymi normami uczciwości i moralności.

Aneks

Główne programy, fundusze i agencje ONZ
oraz instytucje i organizacje międzynarodowe uczestniczące w zarządzaniu globalnym^a

	Rok powstania	Liczba personelu	Budżet 2007 w bln USD ^b	Główne obszary działalności
Programy i fundacje ONZ				
UNCTAD	1964	450	0,1	integracja krajów rozwijających się z gospodarką światową
UNEP	1972	890	0,2	promocja ochrony środowiska
UNICEF	1946	7 200	3,1	pomoc dla matek i dzieci w krajach rozwijających się
UNDP	1965	5 300	4,9	wspieranie krajów w ich rozwoju gospodarczym
UNHCR	1950	6 300	1,0	wspieranie uchodźców i rozwiązywanie ich problemów
WFP	1963	10 600	3,0	żywność w nagłych potrzebach i rozwój gospodarki żywnościowej
Agencje wyspecjalizowane ONZ				
ILO	1919	1 900	0,5	prawa pracownicze i problemy zatrudnienia
FAO	1945	3 600	0,8	żywność i rolnictwo oraz leśnictwo i rybołówstwo
UNESCO	1942	2 100	0,7	edukacja, nauka, kultura i komunikacja
WHO	1948	8 000	1,6	koordynacja ochrony zdrowia
World Bank	1944	10 000	26,8	doradztwo techniczne, pożyczki, kredyty i zapomogi na walkę z biedą i poprawę standardów życia
IMF	1944	2 500	0,9	monitorowanie ekonomicznego i finansowego rozwoju państw, pożyczki na cele pokrycia zaistniałego deficytu płatniczego państw
IFAD	1976	430	0,1	walka z nędzą na wsi
UNIDO	1966	650	0,2	promowanie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

cd. aneksu. ze s. 77

	Rok powstania	Liczba personelu	Budżet 2007 w bln USD ^b	Główne obszary działalności
Organizacje pokrewne				
WTO (GATT)	1948	625	0,2	umowy handlowe, negocjacje
IAEA	1957	2 200	0,3	współpraca naukowo-techniczna w dziedzinie technologii nuklearnej, bezpieczeństwa i inspekcje
Inne organizacje				
OECD	1961	2 500	0,5	analizy i prognozy dotyczące rozwoju gospodarczego, handlu, środowiska naturalnego, rolnictwa, technologii, systemu podatkowego
BIS	1930	578	0,2	współpraca międzybankowa, równowaga monetarna i finansowa

^a Opracowanie własne na podstawie rocznych raportów wymienionych wyżej organizacji.

^b Budżet regularny i środki nadzwyczajne.

Literatura

- Bhagwashi J., *Globalizacja to bogactwo*, „Europa. Tygodnik Idei” 8-9 stycznia 2008.
- Gołębiowski J., *Globalne nierównowagi a problem deficytu bilansu w obrotach bieżących USA*, Zeszyty Naukowe nr 23 Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 2008.
- Król M., *Politycy przestali kontrolować świat*, recenzja książki J. Staniszkis, „Dziennik” 6 lipca 2006.
- „Newsweek” 15 maja 2008.
- Polus A., *Governance w stosunkach międzynarodowych*, w: *Regionalizacja w stosunkach międzynarodowych. Aspekty polityczno-gospodarcze*, Toruń 2008.
- Stiglitz J., *Zmierzamy w kierunku coraz większych nierówności*, „Dziennik” 26-27 maja 2007, dodatek „Kultura”.

Jan Szambelańczyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Kapitał społeczny a globalny kryzys finansowy na początku XXI wieku

Streszczenie. *Opracowanie traktuje o spektrum przyczyn globalnego kryzysu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału społecznego jako czynnika tego kryzysu oraz niektórych jego konsekwencjach.*

Przełom tysiącleci charakteryzuje bezprecedensowa dynamika obrotów finansowych, w tym zwłaszcza tych, za którymi nie następuje żaden przepływ towarów czy usług materialnych. Na niespotykaną w historii skalę rozwija się handel ryzykiem, a instytucje kredytowe coraz mniej przypominają nobliwe instytucje, w których dokonuje się dyskretnych transakcji finansowych, przekształcając się w sieciowe supermarkety.

Powstanie tzw. around-the-world, around-the-clock rynków finansowych, na których główne transgraniczne transakcje są przeprowadzane w mgnieniu oka – w cyberprzestrzeni – reprezentują nie tylko ekonomiczny, ale też kompleksowy aspekt globalizacji. Zaś ekspansja globalizacji jest związana zarówno z a-terytorialnością, jak i re-terytorialnością przestrzeni ekonomiczno-społeczno-politycznej, co uwypukla znaczenie kapitału społecznego w tym procesie. Przy czym kapitał społeczny ma cechy nieformalnej instytucji, która konstituuje potencjał przedsiębiorczości pojedynczych podmiotów lub ich grup, umożliwiającą dostęp do zasobów, dzięki korzyściom wynikającym ze źródeł informacji.

W dyskusjach o kryzysie dominują opinie o konieczności fundamentalnych zmian polityki ekonomicznej i regulacyjnej w skali całego świata, przede wszystkim w odniesieniu do rynków finansowych. Stwarza to okazję do zmniejszania luki między kapitałem społecznym i ekonomicznym. Nierównowaga ta bowiem stanowi istotny czynnik kryzysogenny. Fluktu-

acje związane z tzw. niewidzialną ręką na rynku byłyby generalnie mniej dolegliwe, gdyby nie radykalizowała ich zwierzęca natura, przyczyniająca się do tego, że powstające banki spekulacyjne, o silnej legendzie – ograniczającej racjonalność inwestora – nie ulegają likwidacji odpowiednio wcześnie.

Koncepcja kapitału społecznego umożliwia interpretację stosunków na rynku usług finansowych w różnych aspektach, w tym przede wszystkim w ujęciu transakcyjnym, ale także wizerunkowym. Jak dowodzą badania, kategoria klientowskiego wizerunku banku, generalizowana w społeczny wizerunek banków, jest jednym z podstawowych warunków społecznego zaufania do systemu bankowego i kapitalną determinantą stabilności systemu finansowego.

Specyfika rynków finansowych stawia również na porządku dziennym kwestie ponadnarodowej, a nawet globalnej koordynacji rynków, które jak żadne inne podlegają procesom globalizacji i mogą powodować rozległe konsekwencje w takiej skali, korzystając z prywatyzacji „krecji” pieniądza.

1. Wstęp

W związku z rozwojem nowoczesnych środków i metod komunikowania procesy racjonalizacji zachowań, kapitalistycznej produkcji, zastosowań innowacyjnych technologii oraz pewnych przedsięwzięć regulacyjnych w układach międzynarodowych oraz globalnych nabierają nowego kontekstu systemowego. Sekularny trend rozwoju cywilizacji dowodzi sukcesywnego, ale i coraz szybszego, poszerzania społecznej przestrzeni aktywności ludzi i ich organizacji, a także – co ważne w kontekście tych rozważań – wzrostu roli pieniądza oraz instrumentów i rynków finansowych w obrocie gospodarczym. Przełom tysiącleci charakteryzuje bezprecedensowa dynamika wzrostu obrotów finansowych, w tym zwłaszcza tych, za którymi nie następuje żaden przepływ towarów czy usług materialnych. Na niespotykaną w historii skalę rozwija się handel ryzykiem – jako swoistym towarem na rynku globalnym – a instytucje kredytowe coraz mniej przypominają nobliwe instytucje, w których dokonuje się dyskretnych transakcji finansowych. Stają się natomiast sieciowymi supermarketami finansowymi sprzedającymi masowo szeroki asortyment produktów. Konkurencja między poszczególnymi segmentami rynku usług finansowych sprawia, że pomimo rozległych regulacji – odnośnie do podmiotów świadczących te usługi i obrotu instrumentami finansowymi – rynek ten staje się coraz bardziej powiązany kapitałowo i organizacyjnie, a jednocześnie mniej transparentny dla przeciętnego klienta.

Przedmiotem zainteresowań teoretyków i praktyków pozostaje problem konsekwencji przyspieszonego rozwoju cywilizacji globu ziemskiego. Jednak delimitacja obszarów poznawczych i segmentacja nauk nie sprzyjają kompleksowym diagnozom systemowym. Problem ten jest szczególnie wyraźny w sytuacjach

kryzysów obejmujących pewne obszary aktywności ludzkości (np. epidemie czy pandemie albo kryzysy gospodarcze czy finansowe, regionalne bądź globalne). Powstaje jednak pytanie, czy negatywne zjawiska i procesy są nieuniknione? Które z nich poddają się prognozowaniu? Czy teorie społeczne są bezbronne wobec żywiołowości procesów ekonomicznych?

Biorąc pod uwagę rozległość i dolegliwość konsekwencji globalnego kryzysu finansowego drugiej połowy pierwszej dekady XXI w. rodzi się także pytanie o efektywność kanałów komunikacji oraz profesjonalizm ludzi i instytucji odpowiedzialnych za regulacje wpływające na stabilność systemu finansowego. Warto badać, dlaczego rozbudowane systemy monitorowania, nadzoru, a nawet wczesnego ostrzegania przed ryzykiem kryzysu finansowego nie były dostatecznie skuteczne?

Przedmiotem refleksji w tym opracowaniu są przyczyny globalnego kryzysu finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału społecznego jako czynnika tego kryzysu. W tle rozważań o kryzysie leży problem specyfiki funkcjonowania rynków finansowych, z komponentem kapitału społecznego, a zwłaszcza ich odmienności w stosunku do gospodarki realnej.

2. O procesach globalizacji

Powstanie i rozwój organizacji działających transgranicznie, współcześnie określanymi korporacjami międzynarodowymi (MNC's), immanentnie łączy się z procesami globalizacji, zapoczątkowanymi wielkimi odkryciami geograficznymi, którym towarzyszyła rewolucja w komunikacji społecznej, początkowo dzięki odkryciu czcionki, a później prasy drukarskiej, współcześnie zaś Internetu i komunikacji elektronicznej. Odkrycia geograficzne, podboje kolonialne, rozwój handlu czy innowacje technologiczne przyczyniały się do dyfuzji kultur *sensu largo*, choć proces ten przybierał bardzo zróżnicowane formy, zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. Rewolucja informatyczna, a zwłaszcza swoboda przepływu kapitału pomiędzy krajami i kontynentami znacząco zintensyfikowały ten proces, przynajmniej w sferze produkcji i wymiany, a wraz z rozwojem stosunków towarowo-pięniężnych także finansów.

Globalizacja rozwijała się wraz z rozwojem przemysłu, a oparcie ideowo-polityczne znajdowała między innymi w koncepcji Pax Britannica. Teoretyczne podstawy globalizacji stworzył wówczas David Ricardo w swojej pracy o przewadze porównawczej oraz Jean Baptiste Say swoim prawem ogólnej równowagi. Zgodnie z tym prawem narody mogą efektywnie ze sobą handlować, a chwilowe zakłócenia w popycie lub podaży automatycznie się skorygują bez ingerencji z zewnątrz. Ekonomiczne przesłanki rozwoju procesów globalizacji eksponował

także Karol Marks oraz zwolennicy jego szkoły myślenia, wskazując na nieproporcjonalność korzyści dla podmiotów uczestniczących w tych procesach. Znaczący wkład w proces globalizacji wniósł szybki rozwój międzynarodowych korporacji, które współcześnie często dysponują budżetami większymi niż budżety niektórych państw, a nadto budżety te pozostają poza kontrolą rządów krajowych czy instytucji międzynarodowych.

Od połowy lat 80. teorie społeczne rozwijają się z mniejszym naciskiem na kryterium przestrzeni jako głównego wyróżnika procesów globalizacji¹. Podnosi się natomiast, że rozwój nowoczesnych sposobów komunikowania umożliwia nawiązywanie stosunków między i pomiędzy podmiotami, niezależnie od ich lokacji geograficznej, w różnych przejawach działalności (dostęp do informacji, konferencje, negocjacje, badania rynku, transakcje handlowe, migracje etc). Istotne przy tym, że wymiana lub upowszechnianie informacji odbywa się niemal synchronicznie między kontynentami (bez barier przestrzennych), co sprzyja ograniczaniu, a w pewnych aspektach działalności człowieka nawet marginalizowaniu znaczenia lokalizacji geograficznej w tzw. przestrzeni cywilizacyjnej.

Współcześnie globalizacja definiowana jest często nie wprost, z uwypukleniem jej kompleksowego charakteru. Można ją definiować raczej jako złożony proces, a dokładniej jako zespół procesów niż jako pojedyncze zjawisko. Globalizacja obejmuje powstawanie międzyregionalnych sieci i systemów współdziałania lub wymiany. W tym ujęciu uwikłanie narodowych systemów społeczno-gospodarczych, poprzez korporacje, w działania o charakterze transgranicznym (wynikających na przykład z procesów integracji w Unii Europejskiej) powinny być odróżniane od szerszych procesów globalnych, a zwłaszcza określania ich mianem globalnej integracji.

Przestrzenny zasięg i intensywność globalnych czy transnarodowych powiązań tworzy złożoną strukturę lub sieć stosunków pomiędzy społecznościami, podmiotami rynkowymi, instytucjami poszczególnych państw, organizacjami pozarządowymi, instytucjami międzynarodowymi czy korporacjami międzynarodowymi, które w coraz większym stopniu konstytuują porządek światowy. Te przenikające się i współdziałające sieci kształtują struktury, które nakładają ograniczenia na jedne albo sprzyjają rozwojowi innych grup społecznych, społeczności, a nawet krajów. W tym ujęciu globalizacja jest podobna do procesu strukturyzacji (w sensie nadanym temu pojęciu przez Anthony Giddensa)², dopóki jest ona produktem pojedynczych działań oraz skumulowanych interakcji niezliczonych

¹ Podnosi się rozwój nowoczesnych sposobów komunikowania umożliwiających nawiązywanie stosunków między podmiotami niezależnie od ich lokacji geograficznej w różnych przejawach działalności (dostęp do informacji, konferencje, negocjacje, badania rynku, transakcje handlowe, etc).

² A. Giddens, *Sociology (Sixth Edition)*, Polity, Cambridge 2009.

agencji i instytucji na całym świecie. Zresztą ten wielowymiarowy i rozległy zespół złożonych procesów sprawia, że niewiele dziedzin praktyki społecznej jest wolnych od jego oddziaływania.

Globalizację należy rozpatrywać jako wieloaspektowy proces, jako że a-terytorialność, informacyjne powiązania i odpowiadające im reakcje, warunkowane aksjologicznie, wyrażają się w różnych sferach (w tym zwłaszcza ekonomicznych, politycznych i kulturowych) aktywności jednostek i grup społecznych. Choć każdy aspekt globalizacji jest powiązany z kluczowymi jej składowymi, to jednak dotyczy złożonych i stosunkowo niezależnych tendencji rozwojowych, wymagających gruntownych badań, mających na celu poznanie specyficznego „łańcucha” przyczynowego³. Każdy przejaw globalizacji tworzy także osobliwe konflikty i transfer zasobów⁴. Wysoko wydajne technologie i techniki organizatorskie są efektywnie wykorzystywane przez MNC, działające w wielu krajach (tzw. *global player*).

Powstanie tzw. *around-the-world, around-the-clock* rynków finansowych, na których główne transgraniczne transakcje finansowe są przeprowadzane w mgnieniu oka w cyberprzestrzeni, reprezentują typowy przykład nie tylko ekonomicznego, ale też kompleksowego aspektu globalizacji. Globalne rynki finansowe stanowią wyzwanie dla tradycyjnych usiłowań liberalnych demokracji narodowych panowania nad działalnością instytucji finansowych, a zwłaszcza banków, rodząc uzasadnione obawy o rosnącą siłę i wpływy tych podmiotów w stosunku do demokratycznie wybieranych instytucji przedstawicielskich.

Ekspansja globalizacji jest związana zarówno z a-terytorialnością, jak i re-terytorialnością przestrzeni ekonomiczno-społeczno-politycznej. A-terytorialność wynika z ekspansji przestrzennej w skali świata i odrywania działania od zasady terytorialności. Odpowiednie działania mogą być jednak zakorzenione w specyficznej lokalności, ale oderwanej terytorialnie od ich miejsca powstania. Przykładem tego na rynkach finansowych jest lokalność czy regionalność banków depozytowych. Z drugiej strony wraz z intensyfikacją globalizacji powstają symptomy presji na re-terytorialność działalności społeczno-ekonomicznej w formie sub-narodowych, regionalnych czy supra-narodowych stref ekonomicznych (np. EU, NAFTA), organizacji (popularność spółdzielczych instytucji kredytowych w szeregu wysoko rozwiniętych krajów np. Austria, Francja, Holandia, Niemcy), procesów zarządzania czy koordynacji (np. WHO) lub kulturowych ugrupowań (diaspora azjatycka).

³ Por. D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, *Global Transformation. Politics, Economic and Culture*, Polity Press, Cambridge 1999.

⁴ Na przykład istnieją niezbita dowody empiryczne, że transgraniczne przepływy i wymiana, podobnie jak powstanie transnarodowych form produkcji, dzięki którym dane dobro jest wytwarzane równolegle w odległych zakątkach globu, rosną na znaczeniu. Por. M. Castells, *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Oxford 1996.

Globalizacja wiąże się z poszerzaniem skali organizacji i wykonywania władzy. W gruncie rzeczy szeroko rozumiana władza (wpływy) jest fundamentalną cechą globalizacji. W coraz bardziej powiązonym systemie globalnym wykonywanie władzy poprzez decyzje, działania lub powstrzymanie się od nich na jednym kontynencie może mieć istotne konsekwencje dla gospodarstw domowych, społeczności lub państw na innych kontynentach. Oznacza to między innymi oddalanie ośrodków podejmowania decyzji od podmiotów czy społeczności lokalnych, które doświadczają ich konsekwencji⁵. W aspekcie rynków finansowych można przytoczyć przykład globalnych strategii kredytowych, które są stosowane w sieciach banków globalnych czy międzynarodowych – niezależnie od specyfiki rynków lokalnych, historii rachunku bankowego czy zdolności kredytowej klientów (tzw. branżowa macierz ryzyka). W pewnym stopniu jest to powiązane z kwestią zbieżności czy rozbieżności kultur kraju macierzystego (lokalizacja centralnego ośrodka decyzyjnego – siedziba MNC) i goszczącego (lokalizacja filii, spółki córki itp.), mierzonego na przykład według przyjętego indeksu czy modelu wymiarów kultury (np. G. Hofstede)⁶. Istotne znaczenie może mieć także skład narodowościowy organów MNC i przenoszenie do polityk, procedur bądź praktyk korporacyjnych elementów determinowanych specyfiką kultur kraju pochodzenia decydenta⁷. Szczególnie złożone, ale i trudne problemy powstają w przypadku fuzji, przejęć czy inwestycji kapitałowych pomiędzy podmiotami o silnie ukształtowanych kulturach korporacyjnych osadzonych dodatkowo w różnych jakościowo kulturach narodowych. Interesujące poznawczo problemy występują w przypadku rozległych fuzji transgranicznych i ich konsekwencji dla spółek córek w krajach trzecich (np. UniCredito Italiano, HVB, Bank Austria, Bank BPH S.A., Bank PeKaO S.A.).

Ogromne wartości transakcji transgranicznych lub transferów kapitałowych czy finansowych – w globalnej sieci wzajemnie powiązanych podmiotów rynków finansowych – generują nowe ryzyko wywołania pandemii toksycznymi aktywnościami, które wcześniej czy później rzutują na sferę gospodarki realnej.

⁵ Na przykład presja liderów politycznych krajów wysoko rozwiniętych, aby IMF wymagał od krajów Ameryki Łacińskiej i Południowej określonych reform ekonomicznych pociąga za sobą niskie płace nauczycieli lub naukowców bądź brak odpowiednich wykładowców dla studentów w San Paolo czy Limie; najnowsze innowacje w technologiach informatycznych z laboratoriów komputerowych w Indiach mogą szybko zmienić praktykę nauczania studentów w Kolumbii Brytyjskiej czy w Tokio. Globalizacja dotyczy procesów zmian, które kształtują transformację spraw ludzkich w organizacji łącząc lub poszerzając działalność człowieka pomiędzy regionami, a nawet kontynentami. Por. D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, *Global*, s.15.

⁶ Por. G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2000.

⁷ Por. *Zarządzanie zasobami ludzkimi w procesach fuzji i przejęć*, red. A. Poczowski, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

3. O lokalności w systemowym ujęciu konkurencji

Najnowsze studia nad konkurencyjnością podważają zanik znaczenia lokalizacji w miarę zwiększania się mobilności kapitału i rozwoju techniki w globalnym środowisku. M.E. Porter wykazuje, że pomyślność zarówno przedsiębiorstw, jak i krajów zależy od istoty miejscowego środowiska i warunków konkurencji⁸. Czynniki lokalizacyjne wpływają na możliwe formy rywalizacji w danym kraju lub w określonych segmentach rynku; od naśladownictwa i konkurencji cenowej na rynkach rozwijających się, do innowacji i dywersyfikacji na rynkach rozwiniętych. M.E. Porter twierdzi, że konkurencyjność jest wynikiem efektywności, z jaką podmioty zlokalizowane w danym terenie umieją wykorzystywać posiadane zasoby, a korzenie efektywności tkwią w lokalnym, krajowym i regionalnym środowisku konkurencji. Zrozumienie istoty wpływu lokalizacji na konkurencję, ujawnia nową rolę instytucji finansowych w kształtowaniu ich pozycji na rynku, potrzebę budowania nowych relacji z interesariuszami (w tym zwłaszcza klientami, władzami i innymi instytucjami lokalnymi oraz postrzegania polityki państwa)⁹.

Jednakże gdy podmiot globalny konkuruje ponad granicami państw, może przenosić określone działania na różne rynki, żeby wykorzystać ich przewagę lokalizacyjną, różnorako koordynując rozproszone czynności po to, aby wykorzystać zalety sieci regionalnych lub globalnych do optymalizacji korzyści (np. inżynieria finansowa, podatkowa, wynagrodzeń). W tym kontekście rozróżnienie efektywności operacyjnej i wybór strategii ma istotne konsekwencje praktyczne.

Wyższa efektywność operacyjna oznacza wykonywanie podobnych czynności lepiej niż rywale. Zaś wybór pozycji strategicznej oznacza wykonywanie innych czynności niż rywale albo wykonywanie ich w odmienny sposób. W odniesieniu do instytucji rynku finansowego, a zwłaszcza banków, większe znaczenie niż w przypadku podmiotów rynku niefinansowego odgrywa kategoria zaufania – jako komponentu kapitału społecznego, umożliwiająca sytuowanie na rynku produktów, których istota ryzyka nie jest przez klientów odpowiednio uświadomiana.

Odpowiednio wysoka homogeniczność usług w danym segmencie rynku kreuje dylemat krzywej doświadczenia jako bariery wejścia z daną usługą czy kanałem dystrybucji. Bariery tę można znosić wprowadzając innowacyjne usługi lub technologie pozwalające „przeskoczyć” liderów na rynku i usytuować się na nowej krzywej doświadczenia, która z kolei stanowić będzie barierę dla dotychczasowego lidera lub liderów. Jeżeli więcej niż jeden silny podmiot buduje swoją strategię w oparciu o krzywą doświadczenia, skutki takiej rywalizacji mogą być

⁸ M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 9.

⁹ Tamże, s. 9 i 14.

katastrofalne, zanim bowiem pozostanie jeden rywal stosujący taką strategię wzrost sektora może ulec zahamowaniu, a perspektywy zebrania „łupów” zamieniają się w koszty. Ryzyko takiego scenariusza jest odpowiednio większe przy szybkim postępie techniki i jej relatywnej kosztowności. Ryzyko to może być jednak buforowane potencjałem rozwoju rynku. Globalne powiązania finansowe instytucji rynku finansowego zwiększają wskaźnik ryzyka wyboru niewłaściwej strategii, a procesy te zachodzą w stosunkowo krótkim okresie.

Dążenie do wyższej wydajności, jakości i szybkości powodowało wykorzystywanie w praktyce takich technik zarządczych, jak MRP, kazein, TQM, *benchmarking*, *time-based competition*, *outsourcing*, partnerstwo, *reengineering* czy kierowanie zmianą. Jednak poprawa efektywności operacyjnej nie przekładała się na trwałą przewagę konkurencyjną, a narzędzia zarządcze niemal niedostrzegalnie zastępowały strategię upowszechniając się na rynku.

Przedsiębiorstwa powinny doskonalić skuteczność operacyjną w świadczeniu usług, jednak najczęściej utrzymujące się różnice efektywności zależą głównie od zajmowania wyraźnej pozycji strategicznej. Przy czym istotne jest dynamizowanie układu, obejmujące ciągłość doskonalenia efektywności operacyjnej i strategii z wykorzystaniem cech lokalizacji. Warto jednak zauważyć, że zastępowanie strategii doskonaleniem efektywności operacyjnej prowadzi do konkurencji w warunkach gry o sumie zerowej¹⁰.

4. O niektórych przyczynach i skali globalnego kryzysu finansowego

Ogląd skali globalnego kryzysu finansowego i jego konsekwencji dla sfery realnej wysoko rozwiniętych krajów gospodarki rynkowej w ostatnich latach bieżącej dekady skłania do stawiania pytań o przyczyny załamania i poznanie prawidłowości rozprzestrzeniania się kryzysu w globalnym systemie społeczno-gospodarczym początków XXI w.

Kapitalizm albo ściślej gospodarka rynkowa charakteryzuje się zmiennym poziomem wskaźników ekonomicznych związanych między innymi z fazami cyklu koniunkturalnego. Pomimo osiągnięć w inżynierii makroekonomicznej systemy gospodarki rynkowej są w dłuższej perspektywie niestabilne. Od niemal wieku podejmowane są próby ograniczania dynamiki wahań z intencją, aby system ekonomiczny był bardziej przewidywalny, a jednocześnie zachował swój potencjał rozwojowy. Obecny kryzys dostarcza interesujących przesłanek do oceny tych przedsięwzięć. Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke porównali przebieg kryzy-

¹⁰ Tamże.

su z lat 30. XX w. z obecnym. Za początek Wielkiej Depresji przyjęli czerwiec 1929, a obecnego globalnego kryzysu – kwiecień 2008. Z analiz porównawczych wynika, że¹¹:

- 1) Spadek globalnej produkcji przemysłowej jest zdumiewająco podobny do spadków notowanych podczas Wielkiej Depresji. Dla Francji i Włoch spadek jest większy, niż analogiczny w roku 1930, podczas gdy w Wielkiej Brytanii i Niemczech, Stanach Zjednoczonych i Kanadzie jest podobny. Natomiast spadki w Japonii są znacznie większe.
- 2) Załamanie się wolumenu światowego handlu jest znacznie głębsze. Spadek wymiany handlowej na świecie w pierwszym roku obecnej recesji jest równy dwóm pierwszym Wielkiej Depresji i nastąpił nie z powodu protekcjonizmu, ale załamania się popytu na towary.
- 3) Spadek wartości światowych indeksów giełdowych jest znacznie większy, niż w analogicznym okresie Wielkiej Depresji.

Jeżeli chodzi o różnice, to Eichengreen i O'Rourke wskazują, że:

- 1) Podczas Wielkiej Depresji średni ważony wskaźnik spadku gospodarek siedmiu największych państw nigdy nie zszedł poniżej 3%. Dzisiaj jest bliski zera.
- 2) Podczas Wielkiej Depresji podaż pieniądza uległa załamaniu. Tym razem kontynuuje swój wzrost.
- 3) Polityka fiskalna jest tym razem znacznie bardziej agresywna. Na początku lat 30. średni ważony deficyt w 24 największych państwach był poniżej 4% produktu krajowego brutto. W dzisiejszych czasach deficyty będą znacznie wyższe.

Zgodnie z koncepcją Carmen Reinharta i Kennetha Rogoffa¹², podzielaną w literaturze ekonomicznej, kryzysy finansowe powodują głębokie kryzysy gospodarcze. Stąd siła oddziaływania globalnego kryzysu finansowego powinna być szczególnie duża. Co więcej, realna wartość długu rządowego zwykle eksploduje, osiągając w okresie największych załamań po II wojnie światowej średnio 86%, a jej głównym powodem jest recesja, a nie, jak można by przypuszczać, pomoc dla instytucji kredytowych. W świetle praktyki wielu największych krajów gospodarki rynkowej pytanie brzmi: czy bezprecedensowe pakiety stymulacyjne zrównoważą efekt finansowego załamania i bezprecedensowej akumulacji długów sektora prywatnego w Stanach Zjednoczonych i nie tylko? Warunkiem zejścia ze ścieżki kryzysowej, podobnej do Wielkiej Depresji, jest sanacja bilansów prywatnych przedsiębiorstw, zlikwidowanie nadmiernego zadłużenia gospodarstw

¹¹ B. Eichengreen, K.H. O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*. www.voxeu.org/index.php?q=node/3421 (z dnia 15 lipca 2009).

¹² K.M. Rogoff, C. Reinhart, *The Aftermath of Financial Crises*, „NBER Working Paper” January 2009, No. 14656.

domowych oraz dokapitalizowanie sektora finansów lub zwiększenie konsumpcji i inwestycji krajów o wysokich wskaźnikach oszczędności. Taki scenariusz wymaga czasu. Bardzo prawdopodobny jest jednak scenariusz, zgodnie z którym światowa gospodarka będzie potrzebowała agresywnej polityki monetarnej i fiskalnej znacznie dłużej, niż się często prognozuje. To sprawi, że ludzie odpowiedzialni za te polityki, a także inwestorzy, staną się nerwowi. Po stronie zagrożeń zapisać należy przede wszystkim ryzyko zbyt wczesnego wycofania się z pakietów stymulacyjnych, jak miało to miejsce w latach 30. oraz w Japonii pod koniec lat 90. Jednakże drugie zagrożenie polega na zbyt późnym wycofaniu się z tychże pakietów, co może doprowadzić do utraty zaufania w stabilność monetarną, pogłębioną obawami o dług publiczny, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych.

Globalny kryzys finansowy ożywił spór ekonomistów, zwolenników teorii racjonalnego wyboru i behawiorystów¹³. Obie grupy rekomendują nietożsame podejście do funkcjonowania rynku. Zwolennicy teorii racjonalnego wyboru zalecają swobodę zachowań jednostek na rynku, zaś behawiorysty skłonni są rekomendować regulowanie rynku w celu ochrony ludzi przed ich własnymi instynktami. Spór ma długą historię, a systemowy kontekst zachowań jednostek ulega modyfikacji w miarę procesów globalizacji, zwłaszcza biorąc pod uwagę swobodny przepływ kapitału i stopień złożoności transakcji na rynku finansowym.

Współcześnie – w dość popularnej opinii polityków i części ekonomistów, zwłaszcza ekonomistów społecznych – globalny kryzys finansowy wziął się z braku zaufania i społecznej odpowiedzialności¹⁴. Kształtuje się także opinia, że załamanie na giełdach i bankructwa instytucji finansowych to wynik zarówno chciwości i nieroztropności bankowców, ale także niekompetencji osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo systemu finansowego¹⁵. Spór o przyczyny kryzysów jest obecny w literaturze ekonomicznej i nie tylko. Istotne, że globalny kryzys finansowy, a w je-

¹³ Neoklasycy twierdzą, że jednostki zachowują się racjonalnie, dążąc do realizacji swych interesów opierając się na dostępnych informacjach. Z kolei behawiorysty na podstawie wyników przeprowadzonych eksperymentów psychologicznych i badań mózgu dochodzą do wniosku, że jednostki kierują się bardziej emocjami (Keynes nazywał to *animal instincts*), które sprawiają, że podejmowane decyzje mogą nie być racjonalne.

¹⁴ Ludzie muszą przede wszystkim wziąć na siebie znacznie więcej odpowiedzialności. Dziś wszyscy zrzucają winę na innych. Banki mówią, że za kryzys odpowiedzialni są konsumenci, którzy kupowali rzeczy, na które ich nie było stać. Konsumenci twierdzą, że oferowano im kredyty hipoteczne, ukrywając prawdę o tym, że zmienia się ich oprocentowanie. I jedni, i drudzy muszą zrozumieć, że sami są sobie winni. Konsumenci muszą przyznać, że brali kredyty i nikt ich do tego nie zmuszał. Banki muszą się przyznać, że kłamały i manipulowały, bo sprzedawały ludziom kredyty hipoteczne, których oprocentowanie się zmieniało i nie informowały swoich klientów o tym. A ludzie, którzy kupowali papiery od banków, muszą pogodzić się z tym, że byli głupi, ignorancy i nie sprawdzali, co kupują. Por. B.R. Barber, *Nadchodzi Nowy Ład XXI wieku*. www.wyborcza.pl (08-10-2008).

¹⁵ Por. J.E. Stiglitz, *Owoce hipokryzji*, „The Guardian”, za: „Forum” nr 39 (22.09-28.09.2008), s.12-13.

go następstwie gospodarczy, nie wziął się znikąd. Znane są opracowania wskazujące na niebezpieczeństwo wystąpienia krachu giełdowego 2000 r. czy kryzysu *suprime*¹⁶. Pogłębiona analiza przyczyn globalnego kryzysu finansowego jest uzasadniona potrzebą wiarygodnej diagnozy w nowym kontekście systemowym, wynikającym między innymi z etapu rozwoju rynku finansowego w warunkach globalizacji.

Globalny kryzys finansowy, zapoczątkowany w USA w 2007 r., stanowi najpoważniejsze – od czasu wielkiego kryzysu gospodarczego – załamanie globalnej gospodarki w czasach pokojowych. Doprowadził już do załamania się rynków kapitałowych, częściowego paraliżu światowego systemu finansowego oraz do najpotężniejszej od dekad globalnej recesji, której ani skali, ani okresu trwania nie sposób wiarygodnie określić. Taką ocenę uzasadnia szereg przesłanek. Po pierwsze, skala załamania nastrojów na światowych rynkach jest nieporównywalnie większa od tego, czego doświadczano po wielkim kryzysie lat 30. XX w. Po drugie, skala strat sektora finansowego jest gigantyczna¹⁷. Po trzecie, do walki z kryzysem rządy gotowe są sięgać po radykalne metody, z nacjonalizacją i użyciem kolosalnych funduszy, pochodzących ze środków podatników włącznie¹⁸. W konsekwencji, w dyskusji na temat tego kryzysu dominują opinie o konieczności fundamentalnych zmian polityki ekonomicznej i regulacyjnej w skali całego świata, przede wszystkim w odniesieniu do rynków finansowych¹⁹. Jak większość poważnych kryzysów jest to w pierwszej kolejności głęboka przestroga dla współczesnej cywilizacji, ale też okazja do przywrócenia równowagi między kapitałem społecznym i ekonomicznym. Nierównowaga ta bowiem stanowi istotny czynnik kryzysogenny.

Analizując szeroki kontekst przyczyn obecnego kryzysu globalnego można twierdzić, że sukcesy anglosaskiego modelu kapitalizmu – od końca XX w. – były w pewnym stopniu reakcją na koniec zimnej wojny, załamania gospodarek centralnie planowanych w Europie Wschodniej, efekty transformacji w Chinach, marginalizację roli państwa w debacie publicznej i rosnącą pozycję liberalnego rynku, w którym gospodarkę wolnorynkową i nieograniczoną spekulację kojarzono z wolnością. Korzystając z tej wolności fundusze hedgingowe, instytucje parabankowe czy banki inwestycyjne – jako beneficjenci deregulacji – podgrzewały rynki coraz bardziej ryzykownymi spekulacjami, zaś światowy system finansowy oplatała coraz mniej przejrzysta sieć wzajemnych długów i zależności (nie tylko

¹⁶ Na przykład N. Roubini czy R.J. Shiller, (*Irrational Exuberance*, 2nd edition, Princeton University Press, 2005) w swych tezach zawarli dawkę realizmu, którą nawet poważni inwestorzy zignorowali na własną odpowiedzialność.

¹⁷ Według ocen IMF z października 2008, skala strat sięgnie 1,4 bln dolarów, z czego utracone kredyty stanowiąc będą niecałą 1/3, a ponad 2/3 straty na różnego rodzaju obligacjach. Por. IMF: *Global Stability Report*, Washington DC, October 2008.

¹⁸ P. Krugman, *Gordon Does Good*, „New York Times” October 12, 2008.

¹⁹ Szeroki przegląd przyczyn zawiera m.in. opracowanie: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. nauk. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, marzec 2009.

finansowych). Nadto w stosunku do wielkich instytucji finansowych nadzór został praktycznie sprywatyzowany przez uzależnianie postrzegania ich standingu oraz bezpieczeństwa operacji przez pryzmat ocen nadawanych przez agencje ratingowe. Pod wpływem tzw. turbokapitalizmu, głównie w krajach anglosaskich, znacząco zmienił się tryb i styl życia społeczeństw²⁰.

Tabela 1. Dziesięć grup przyczyn kryzysu globalnego i ich dezagregacja

Grupa przyczyn	Egzemplifikacja
Zmiana układu sił gospodarczych na świecie po zachwianiu bipolarnej równowagi politycznej (USA – ZSRR)	W ciągu minionych 25 lat: – globalny PKB wzrósł około 2,5-krotnie, – PKB Chin ponad 7-krotnie, – PKB Indii 4-krotnie, – PKB USA i Europy Zachodniej 2-krotnie.
Gwałtowne procesy globalizacyjne	1) Trendy liberalizacyjne i otwarcie rynków wschodzących. 2) Zmiany rozmieszczenia centrów produkcyjnych. 3) Alokacja inwestycji finansowych „bez granic”. 4) Technologie teleinformatyczne. 5) Dywersyfikacja portfeli inwestycyjnych. 6) Zmniejszenie możliwości nadzoru krajowego. 7) Transgraniczna migracja nierównowag.
Zmiany struktury demograficznej (przekształcenia piramidy demograficznej)	1) Szybki proces starzenia się ludzi w krajach rozwiniętych. 2) Konieczność odejścia od systemów emerytalnych typu <i>pay as you go</i> (emerytur finansowanych ze składek aktualnie pracujących) na rzecz systemów kapitałowych. 3) Ogromny wzrost popytu na aktywa finansowe ze strony funduszy emerytalnych i inwestycyjnych.
Gwałtowny rozwój rynku instrumentów pochodnych (IP)	1) Zabezpieczając ryzyko generują hazard finansowy. 2) Wielopiętrowa konstrukcja instrumentów pochodnych utrudnia szacowanie ryzyka. 3) Wzrost popytu i rozwój spekulacji na rynku IP prowadzi do niemal dowolnego mnożenia aktywów finansowych przez emisję nowych opartych na innych (w latach 2002-2007 wartość IP podwajała się co 2 lata).
Gwałtowny rozwój rynków finansowych i globalnego lewarowania	1) W 1980 r. aktywa finansowe (depozyty w bankach, obligacje i akcje) stanowiły ok. 120% globalnego PKB. 2) W 2005 r. aktywa finansowe (wraz z nominalną wartością IP) stanowiły 13-krotność globalnego PKB. 3) Przepływ nadmiernych oszczędności z Azji, a zwłaszcza Chin. 4) Ogromne lewarowanie wielkich instytucji finansowych.

²⁰ Największy importerzy kapitału według deficytu na rachunku bieżącym: USA – 65,4%; Hiszpania – 6,9%; UK – 4,0%; Australia – 3,5%; Francja – 2,8%. World Economic Outlook Database – IMF September 2006. Planowany deficyt budżetu federalnego USA w 2009 r. 1,2 bln dolarów (2008 – 455 mld dolarów).

cd. tab. 1

Grupa przyczyn	Egzemplifikacja
Gwałtowna utrata zdolności wyceny ryzyka	<ol style="list-style-type: none"> 1) Wartość instrumentów CDO wzrosła z 1 bln dolarów w 2000 r. do 45 bln dolarów w 2007 r. 2) Transfer ryzyka z jednych inwestycji do innych, które nawet tego ryzyka nie potrafiły wycenić. 3) Sukcesy banków centralnych w walce z inflacją spowodowały wzrost ryzyka tworzenia się bąbli spekulacyjnych na rynkach aktywów. Trwały spadek wysokości stopy zwrotu wolnej od ryzyka zwiększył skłonność do podejmowania ryzyka przez instytucje finansowe i inwestorów indywidualnych.
Fala nieracjonalnej obfitości (ang. <i>irrational exuberance</i>)	Odpowiednikiem mirażu gigantycznych złóż ropy naftowej w Meksyku i kulturowego resentymentu biednych Meksykanów był resentyment tej części uboższych Amerykanów, którzy wcześniej nie mogli spełnić mitu niosącego wiarę, że każda rodzina powinna posiadać na własność dom wraz z legendą trwałego boomu hipotecznego.
Chciwość i nieroztropność instytucji finansowych	Instytucje finansowe w dążeniu do korzyści z operacji z klientami uznawały przewartościowane aktywa (uprawiając agresywny marketing zwłaszcza nieruchomości) jako znakomite zabezpieczenie udzielanych kredytów, co doprowadziło gospodarstwa domowe (w USA, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Hiszpanii) do tzw. pułapki nadmiernego zadłużenia.
Błędy polityki ekonomicznej i regulacyjnej, głównie w USA	<ol style="list-style-type: none"> 1) Zawiodły instytucje regulacyjne (szczególnie bankowość inwestycyjna i instrumenty pochodne). 2) Zawiodła polityka pieniężna (bańka hipoteczna i miraż trwale niskich stóp procentowych). 3) Zawiodła polityka fiskalna (brak oszczędności a eksplozja deficytu budżetowego). 4) Zawiodła interwencja administracji na rynku finansowym (próby ściślejszej kontroli kredytów na zakup domów przez poszczególne stany były torpedowane przez administrację federalną, SEC poluzował nawet przepisy o kapitale własnym banków inwestycyjnych, Departament Skarbu odrzucił możliwości regulacji nowych instrumentów finansowych).
Niewłaściwy <i>corporate governance</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Błędy w zarządzaniu. 2) Słaby nadzór właścicielski. 3) Krótkookresowe motywatory (Q1; Q2; Q3; Q4). 4) Sprywatyzowany nadzór (w tym wady NUK i konflikt interesów agencji ratingowych).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie W. Orłowski, *Dziesięć przyczyn kryzysu i ich analiza*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa, marzec 2009.

Jakkolwiek skala strat finansowych i konsekwencji społecznych kryzysu jest zróżnicowana w poszczególnych krajach, w różnym stopniu dotyka podmioty gospodarcze i pojedynczych obywateli, to generalnie kształtuje się negatywny stereotyp chciwego i nieroztropnego finansisty, dość powszechnie utożsamiany z instytucją banku. Są przykłady stwarzające podstawy do podważania zaufania do instytucji finansowych, w tym także banków, radykalizacji postaw obywatelskich i gwałtownej utraty prestiżu zawodowego finansistów.

Zjawiska kryzysowe w gospodarce w naturalny sposób przyczyniają się do pogarszania jakości portfeli kredytowych banków. Powoduje to ograniczanie dostępu do kredytowania, buforowanie potencjalnych strat rezerwami, podnoszenie oprocentowania itp. Dolegliwość takiego działania dla klientów pogarsza wizerunek banków, zwłaszcza wobec doniesień o wysokich dochodach pracowników i kierownictwa instytucji finansowych, szczególnie zaś informacji o nadzwyczajnych premiach w bankach korzystających z pomocy publicznej²¹. Na tle bilionowych szkód wyrządzonych przez bankowość inwestycyjną są to wprawdzie kwoty nieznaczące, ale odzwierciedlają postawy bankierów i bankowców inwestycyjnych, których do niedawna uważano za elitę globalnej gospodarki. Warto zwrócić uwagę, że te stereotypy są bezpośrednio przenoszone nawet do krajów, w których dobre wyniki finansowe banków, uprawniały do pobrania gratyfikacji przewidzianych w odpowiednich umowach czy regulaminach.

Na tle upowszechnianych koncepcji, które głoszą, że decyzjami inwestorów w coraz większym stopniu rządzą wrażenia, emocje i owcze pędy albo prawo „dzikiej losowości” czy efekt czarnego łabędzia, a coraz mniej przesłanki racjonalne, istotne jest ich przeanalizowanie w kontekście doświadczeń kryzysowych²².

5. O kapitale społecznym w funkcjonowaniu rynków finansowych

Globalny kryzys finansowy boleśnie unaoczniał, że współcześnie wpływ procesów psychologicznych i związanych z nim zachowań naraża na niebezpieczeństwo bogactwo narodów. Od ślepej wiary w ciągle rosnące ceny nieruchomości aż do podważania zaufania na rynkach finansowych zwierzęca natura (ang. *animal spirits*) zachowań podmiotów rządzi wydarzeniami finansowymi na całym świecie.

²¹ W szwajcarskim UBS premie za 2008 r. wyniosły 1,4 mld euro, a straty 12, 4 mld euro.

²² Por. R.J. Shiller, *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton 2001; G. Soros, *Nowy paradygmat rynków finansowych. Kryzys kredytowy 2008 i co to oznacza*, MT Biznes, Warszawa 2009; G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *How Human Psychology Drives the Economy and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009.

cie²³. Rewitalizacja myśli J.M. Keynesa o przyczynach Wielkiej Depresji czy podważanie tezy o samoregulacyjnej naturze rynku widoczna jest także w poglądach G. Sorosa, który w swej teorii zwrotności twierdzi, że to emocje inwestorów silniej decydują o fundamentach gospodarki niż fundamenty o emocjach²⁴. W innym ujęciu można by to ująć tak. Fluktuacje związane z tzw. niewidzialną ręką na rynku byłyby generalnie mniej dolegliwe, gdyby nie radykalizowała ich „zwierzęca natura”. Stosunkowo często występujące bańki spekulacyjne nie przyciągają specjalnej uwagi, bo powstają i pękają, zanim nabiorą groźnego systemowo znaczenia. Problemem są te bańki, które odpowiednio wcześniej nie ulegną likwidacji²⁵. Zwykle są to bańki, które posiadają silną legendę ograniczającą racjonalność inwestora. „Ale dobra legenda pozwala napompować bańkę spekulacyjną do niebotycznych rozmiarów, nawet jeżeli w najbardziej racjonalny sposób umiemy wykazać, że rynek dawno zwariował i musi się zawalić”²⁶. W odniesieniu do rynków finansowych można wskazać na przykład bańki spekulacyjne na rynku nieruchomości, giełdowy rynek akcji, opcje walutowe czy popularne surowce naturalne, zwłaszcza ropę²⁷. Legenda taniego domu dla każdego Amerykanina zbyt dobrze pasowała do potrzeb społecznych, by przestrogi czy racjonalne argumenty mogły ją naruszyć, wskazując, że to typowy przykład „zwierzęcej natury” i owczego pędu dającego złudzenie pieniądza (zysku), bez uwzględniania ruchów płac i inflacji.

W opinii G.A. Akerlofa i R.J. Shillera nie wystarczy analizować łatwo obserwowalne zmienne makroekonomiczne, jak bezrobocie czy rynki kredytowe, ale trzeba także uwzględniać trudniejsze do dokumentowania zjawiska, jak zmiana nastrojów społecznych (z poczucia obfitości – ang. *exuberance* – w niepokój lub nawet strach). Chodzi bowiem o to, że i zaufanie, i ewentualna jego utrata mają wpływ zarówno na ceny aktywów finansowych, jak i działalność gospodarczą poza sektorem finansowym. Ekonomia behawioralna Akerlofa i Shillera łączy keynesowską teorię ekonomiczną ze współczesną socjologią, psychologią spo-

²³ Por. A. Akerlof, R.J. Shiller, *Animal Spilits*.

²⁴ „...uczestnicy rynku nie mogą opierać swoich decyzji na samej tylko wiedzy, a ich nieobiektywna ocena wpływa w jakiś sposób nie tylko na ceny rynkowe, ale też na gospodarkę realną, czyli fundamenty, które mają być przez te ceny odzwierciedlane. [...] aktywność uczestników zjawisk społecznych i gospodarczych przejawia się w dwóch funkcjach”. Funkcji kognitywnej i funkcji partycypacji lub manipulacji działających w przeciwnych kierunkach, które w pewnych okolicznościach mogą się wzajemnie wzmacniać. J. Soros, *Nowy paradygmat*, s. 8.

²⁵ Zwolennicy teorii neoklasycznej w ekonomii nie mogą wyjaśnić prawidłowości powstawania baniek, zakładają bowiem racjonalność podmiotów rynkowych i *eo ipso* racjonalność ich decyzji czy wyborów. Por. *Zwierzęca natura rynku. O wadze emocji w gospodarce*. Rozmowa Jacka Żakowskiego z Robertem J. Shillerem, „Polityka” nr 28 z 11 lipca 2009 (Dodatek „Niezbędnik Inteligenta”, s. 3-7).

²⁶ Tamże, s. 4.

²⁷ Zdecydowana większość znaczących kryzysów w gospodarce USA była poprzedzona turbulencjami na rynku ropy naftowej.

łeczną, pedagogiką, psychoanalizą, neurologią, antropologią oraz historią, a nawet ekonometrią. Emocjonalnie milion złotych, dolarów czy euro dla przeciętnego Polaka, Amerykanina czy Europejczyka znaczy współcześnie niemal tyle samo, co 20 lat temu, chociaż ich siła nabywcza jest nieporównywalnie mniejsza. Wskazuje to pośrednio, że stereotypowe złudzenie pieniądza oparte jest na trwałym wyobrażeniu wartości.

Robert J. Shiller twierdzi, że amerykańska gospodarka w warunkach deflacji, podczas Wielkiego Kryzysu, miałaby się znacznie lepiej, gdyby pracownicy uwolnili się od złudzenia pieniądza. Chodzi o to, że w warunkach deflacji, gdy ceny spadały, a płace zatrudnionych pozostawały nominalnie takie same, ich siła nabywcza rosła. Straty w przedsiębiorstwach powstawały między innymi dlatego, że coraz mniej pieniędzy dostawano za produkty, a pracownikom musiano płacić tyle samo. Na skutek realnego wzrostu płac upadło wiele przedsiębiorstw i utracono setki tysięcy miejsc pracy, bo nie umiano pokonać złudzenia pieniądza. Oznacza to także, że nie poradzono sobie z kwestią zaufania jako synonimem więzi społecznych. Generalizując można stwierdzić, że w czasach hossy zaufanie nieracjonalnie rośnie, natomiast w czasie bessy nieracjonalnie maleje. Te procesy deformują racjonalne zachowania rynkowe. Stąd pozytywne, a zwłaszcza euforyczne emocje stymulują powstawanie wielkich baniek spekulacyjnych jako objaw nadmiernego zaufania.

Gdy kluczową kategorią zachowań rynkowych staje się zaufanie, nie sposób pominąć rozważania go w kontekście kapitału społecznego. Kategoria kapitału społecznego nabiera zarówno w teorii, jak i w praktyce coraz większego znaczenia w wyjaśnianiu zjawisk i procesów zachodzących we współczesnym świecie. W niektórych definicjach, a zwłaszcza w kontekście prowadzonych w tym opracowaniu rozważań, kapitał społeczny ma cechy nieformalnej instytucji, która konstytuuje potencjał przedsiębiorczości pojedynczych podmiotów lub ich grup, umożliwiającą dostęp do zasobów, dzięki korzyściom wynikającym ze źródeł informacji²⁸. Kapitał społeczny można określić także jako stymulator (przesłanki) działań ludzi w zbiorowości, który wpływa na wybór lub poszukiwanie celów zachowań jej członków, nawet jeżeli przesłanki te nie są ukierunkowane bezpośrednio na sferę gospodarczą, ekonomiczną czy finansową²⁹.

²⁸ Por. F. Fukuyama, *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997; G. Svendsen, J.F.L. Sørensen, *The socioeconomic power of social capital: A double test of Putnam's civic society argument*, „International Journal of Sociology and Social Policy” 2006, vol. 26, nr 9-10, s. 411-429.

²⁹ Przy czym kategoria kapitału – w tej koncepcji – obejmuje zasób lub czynnik nakładu, ułatwiający produkcję dóbr bądź świadczenie usług, nie podlegający zużyciu w tym procesie, zaś przymiotnik „społeczny” odnosi się zwykle do celów, norm lub stosunków nieformalnych i różnych jej celów, ale mających ekonomiczne konsekwencje (np. zaufanie, które ułatwia koordynację lub kooperację dla osiągnięcia wzajemnych korzyści, wzajemność, społeczne zaangażowanie).

Tabela 2. Charakterystyka koncepcji kapitału społecznego

Główne czynniki zależne	Efektywność Korzyści społeczne Wsparcie emocjonalne
Główne czynniki niezależne	Rozmiary sieci stosunków Strukturalne zróżnicowanie sieci Zróżnicowanie demograficzne Zaufanie
Niektóre cechy kapitału społecznego	<p>Koncepcja kapitału społecznego (choć nie pod takim sformułowaniem) istnieje już od czasów ukształtowania małych społeczności (grup społecznych) i stosunków społecznych bazujących na zaufaniu i oczekiwaniu wzajemności (por. Pierre Bourdieu, James Coleman, Mark Granovetter i Robert Putnam).</p> <p>Pomimo że większość badań nad kapitałem społecznym koncentruje się na korzyściach z niego płynących, poszczególni autorzy różnią się ujęciami tej kategorii (korzyści dla społeczności lub dla jednostek), przy czym dla analiz systemu finansowego szczególnie przydatne jest ujęcie, zgodnie z którym kapitał społeczny „rezyduje w przestrzeni między węzłami” i podobnie jak środki trwałe czy kapitał ludzki ułatwia działalność gospodarczą (J. Coleman). Takie postrzeganie kapitału społecznego oparte jest na kolokwialnym założeniu „moje koneksje mogą mi pomóc” (R. Cross, N.J. Cummings), ale w zasadzie chodzi o celowe ukształtowanie stosunków i wykorzystywanie ich do generowania tak niemierzalnych, jak i mierzalnych korzyści o charakterze społecznym, psychologicznym, emocjonalnym czy ekonomicznym, zarówno w krótkim, jak i w długim okresie.</p> <p>Kapitał społeczny może być postrzegany przynajmniej przez pięć wymiarów:</p> <ul style="list-style-type: none"> – po pierwsze, horyzontalne sieci związków występujących pomiędzy jednostkami i grupami, różniące się skalą i intensywnością; – po drugie, oczekiwanie wzajemności usług lub życzliwości, które w krótkim lub długim horyzoncie zostaną odwzajemnione; – po trzecie, skłonność podjęcia inicjatywy lub ryzyka w kontekście społecznym, przy założeniu, że inni zachowają się zgodnie z oczekiwaniami; – po czwarte, normy społeczne traktowane są jako niepisane, lecz zinternalizowane wartości, które rządzą zachowaniem i interakcjami społecznymi; – po piąte, osobista i zbiorowa skuteczność – aktywność i skłonność obywatelskiego zaangażowania w partycypacyjną zbiorowość ludzi (społeczność).

cd. tab. 2

<p>Niektóre cechy kapitału społecznego</p>	<p>W koncepcji kapitału społecznego kluczowe znaczenie mają zasoby dostępne dla członków społeczności, w tym czynnik zwany kapitałem ludzkim, oznaczający kompozycję wiedzy, umiejętności i doświadczenia, które stanowią warunek niezbędny, aby członkowie społeczności byli zdolni do poprawy ich jakości życia, przez udział w społecznym podziale pracy, a w szczególności przez pracę. Kapitał ludzki stwarza członkom społeczeństwa szansę na udział w społecznym podziale pracy – dzięki posiadanym kwalifikacjom (współcześnie upowszechnia się kategoria kompetencji), natomiast kapitał społeczny pozwala poprawiać status społeczny dzięki temu, że społeczność umożliwia dzielenie się tym kapitałem (J. Orczyk).</p> <p>Koncepcja kapitału społecznego inkorporuje normy i kanały ułatwiające kolektywne działania dla wspólnych korzyści. Z jednej strony przyjmuje założenie, że stosunki społeczne mają potencjał ułatwiający akumulowanie ekonomicznych lub pozaekonomicznych korzyści dla jednostek, z drugiej zaś kapitał społeczny może być traktowany jako usytuowany w stosunkach pomiędzy jednostkami, a nie w nich samych. Przy czym kapitał społeczny ma charakter kontekstualny i przyjmuje różne powiązane ze sobą formy, włączając w to zobowiązania (wewnątrz grupy), zaufanie, pochodzenie społeczne (przynależność do klas lub warstw), normy i sankcje, pod warunkiem, że stosunki pomiędzy jednostkami są trwałe i subiektywnie odczuwalne (F. Fukuyama).</p>
--	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J.S. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 94 (1988) (Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure), s. 95-120; M.S. Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology”, May 1973, s. 1360-1380; http://en.wikipedia.org/wiki/Social_capital Wikipedia; http://www.analytictech.com/networks/definitions_of_social_capital.htm; <http://www.gnudung.com/literature/contemporaryauthors.html>; <http://www.gnudung.com/literature/dimensions.html>; J. Nahapiet, S. Ghoshal, *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*, „Academy of Management. The Academy of Management Review” 1998, s. 242; A. Portes, *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology” (24) 1998, s. 1-24; R.D. Putnam, *The prosperous community: Social capital and economic growth*, „Current” (356) 1993, s. 4; J. Orczyk, *Wokół pojęć kwalifikacji i kompetencji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2009, nr 3-4, s. 21-27.

Koncepcja kapitału społecznego umożliwia interpretację stosunków na rynku usług finansowych w różnych aspektach, w tym przede wszystkim w ujęciu transakcyjnym, ale także wizerunkowym. Jak dowodzą badania, kategoria klientowskiego wizerunku banku, generalizowana w społeczny wizerunek banków, jest jednym z podstawowych warunków społecznego zaufania do systemu bankowego i kapitalną determinantą stabilności systemu finansowego. Ograniczając lub

zwiększając ryzyko runu na bank lub banki. Jednakże nie sposób interpretować wiarygodności tych wyników w oderwaniu od założenia adekwatnej edukacji ekonomicznej społeczeństwa, która pomijając szereg innych okoliczności, ważnych dla ich prawdziwości, zawiera w sobie komponent ograniczania asymetrii informacji.

Tabela 3. Składowe kapitału społecznego

KAPITAŁ SPOLECZNY	Cechy i grupy	Przykłady
	KAPITAŁ SPOLECZNY	Mierniki Wskaźniki
Aktywność członków		
Udział w podejmowaniu decyzji		
Różnorodność członków		
Źródła finansowania		
Zinternalizowane normy		Pomocniczość
		Wiarygodność
Spójność społeczna		Poczucie wspólnoty
		Jakość współpracy
Uspołecznienie		Skłonność do działań dla dobra wspólnego
Więzy sąsiedzkie		Prośba do sąsiada o opiekę nad chorym dzieckiem
		Prośba do sąsiada o pomoc w przypadku choroby
Wolontariat		Popularność wolontariatu
		Ostracyzm dla braku postaw ochotniczych
		Pomoc innym (np. obiektywne doradztwo)
		Dobroć sąsiedzka (np. informacja o korzyściach)
Zaufanie		Zaufanie w rodzinie
		Zaufanie do sąsiadów
		Zaufanie do społeczności lokalnych
	Zaufanie do przedsiębiorców/bankierów	
	Zaufanie do regulatorów/banku centralnego	
	Zaufanie do urzędników samorządowych i rządowych	
	Zaufanie do wymiaru sprawiedliwości	
Zaufanie do organizacji pozarządowych		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Narayan, M. Cassidy, *A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory*, „Current Sociology” 2001/ 49 (2), s. 59-102; <http://www.gnudung.com/literature/dimensions.html>

6. O wizerunku instytucji finansowych w kontekście kapitału społecznego

Wizerunek instytucji kredytowych, nie tylko w trendach sekularnych, ale nawet w okresach odpowiadających fazom cyklu koniunkturalnego w gospodarce rynkowej, ulega wahaniom. Przyczyn tej chwiejności upatrywać można między innymi w dominującej aksjologii danego etapu historycznego lub na danym terytorium (społeczności lokalnej, regionu, kraju, kontynentu, obszaru kulturowego itp.) czy konsekwencji transakcji lub usług banków dla sytuacji ekonomicznej aktualnych lub potencjalnych ich klientów. W szczególności, gdy konsekwencje transakcji powodują ograniczenie zaspokojenia potrzeb podstawowych (np. konieczność ograniczania konsumpcji podstawowych dóbr lub usług z powodu drogich kredytów mieszkaniowych, ryzyko utraty mieszkania stanowiącego prawne zabezpieczenie kredytu) lub konieczność ograniczania działalności gospodarczej, ze względu na brak możliwości lub wysoki koszt pozyskania środków finansowych.

Nie tylko w katolickich, ale także w laickich koncepcjach społecznych czy w tzw. szerokiej opinii publicznej kwestia dochodów instytucji kredytowych, osiąganych zwłaszcza z działalności kredytowej oraz ich uprzywilejowanej pozycji wobec klientów, rodzi wiele kontrowersji (np. bankowy tytuł egzekucyjny). Jak wiadomo, bywa też przedmiotem władczej ingerencji państwa w stosunki między bankami a ich klientami³⁰. Negatywny stosunek do banków i bankierów nasila się w sytuacjach ujawniania wysokich dochodów bankowców w porównaniu z innymi grupami zawodowymi, a także gdy wskaźniki efektywności banków (np. ROE czy ROA) wyraźnie odbiegają *in plus* w stosunku do innych sektorów. Znaczne pogarszanie wizerunku instytucji finansowych następuje w sytuacjach kłopotów, a zwłaszcza bankructwa banków, na skutek złego zarządzania oraz podejmowanych interwencji państwa kosztem podatnika. Przykładem jest katastrofalny spadek prestiżu specjalistów rynku finansowego w sytuacji rozprzestrzeniania się po świecie kryzysu finansowego. Podobny skutek mają spektakularne kampanie medialne (np. przypadek opcji walutowych w Polsce na przełomie 2008 i 2009). W kategoriach analizy kapitału społecznego jest to dowód nieadekwatności „branżowego” kapitału społecznego i kapitału społecznego społeczności narodowych³¹.

³⁰ Np. art. 359. § 21 kc. Maksymalna wysokość odsetek z czynności prawnej nie może w stosunku rocznym przekraczać czterokrotności stopy kredytu lombardowego NBP (odsetki maksymalne). Szerzej: W. Szpringer, *Ochrona klienta usług bankowych w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Bankowca Twiger 1999; *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gnela, Wolters Kluwer Polska – Oficyna 2007.

³¹ Przypadki upadłości tzw. piramid finansowych, a zwłaszcza funduszu Bernarda Madoffa, wykorzystującego do celów prywatnych wizerunek NASDAQ jest także przyczynkiem do dyskusji o transgranicznych czy nawet globalnych aspektach kapitału społecznego. Por. Bernard Madoff arrested over alleged \$50 billion fraud. http://news.yahoo.com/s/nm/20081212/bs_nm/

Poziom rozwoju narodowych rynków, mierzony wskaźnikiem aktywów finansowych do PKB, jest zróżnicowany. W tym aspekcie polski rynek ma duży potencjał rozwoju. Natomiast wskaźniki intensywności korzyści z działalności bankowej (np. ROA, ROE) w Polsce, w porównaniu z systemami najbardziej rozwiniętymi, są stosunkowo wysokie. Taki układ potencjału i korzyści czyni dylemat „wolności i bezpieczeństwa” – w kategoriach kapitału społecznego – bardzo aktualnym, zwłaszcza jeśli chodzi o standardy współpracy podmiotów rynkowych. Asumptem do tego są między innymi symptomy braku zaufania zarówno w układzie klient-bank, jak i bank-bank; stopień patologii zachowań rynkowych; dominujący nurt medialnego kształtowania wizerunku banków, wzmacniany historycznymi stereotypami.

Analizując zagrożenie wizerunku banków w opinii społecznej, trzeba uwzględnić coraz większy poziom skomplikowania zarządzania tymi instytucjami, wykorzystywane na rynku instrumenty finansowe, w tym obrót samym ryzykiem jako specyficznym produktem czy nieokreślone reguły kosztowe za usługi powiązane z produktem zasadniczym (np. koszty przewalutowania). Dotyczy to zwłaszcza dekad z przełomu tysiącleci.

Zaangażowanie kwalifikacji wybitnych teoretyków metod ilościowych i rachunku prawdopodobieństwa oraz prawników do konstruowania produktów finansowych, dających dochody z handlu trudno identyfikowalnym ryzykiem, spowodowało oderwanie tych produktów od tradycyjnych funkcji pośrednictwa finansowego (rozliczenia, akumulacja oszczędności, alokacja środków opartych na transformacji terminu i ryzyka). Spowodowało także powstanie luki w wiedzy o istocie spekulacji, jaką podejmowali klienci inwestując w te produkty (zresztą nie tylko niewiedzy klientów).

Na tle tych rozważań można sformułować tezę, że do trzech klasycznych funkcji banku nie dołączyła – w odpowiednim stopniu – funkcja doradztwa oparta na transparentnym i wiarygodnym komunikowaniu bankowców z klientami, bazująca na zaufaniu jako składniku kapitału społecznego. W krajach członkowskich UE funkcja ta ma nawet swe umocowanie normatywne w postanowieniach Dyrektywy Parlamentu Europejskiego³², która zobowiązuje przedsiębiorstwa inwestycyjne do działań uczciwych, sprawiedliwych i profesjonalnych, zgodnie

³² Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID); Dyrektywa Komisji 2006/73/WE z 10 sierpnia 2006 r. wprowadzająca środki wykonawcze do dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tejże dyrektywy (akt wykonawczy); Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1287/2006 z 10 sierpnia 2006 r. wprowadzające środki wykonawcze do dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do zobowiązań przedsiębiorstw inwestycyjnych w zakresie prowadzenia rejestrów, sprawozdań z transakcji, przejrzystości rynkowej, dopuszczenia instrumentów finansowych do obrotu oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tejże dyrektywy.

z najlepiej pojętymi interesami klientów. Mają one obowiązek ustalenia sprzeczności interesów, w tym między kierownictwem, pracownikami i przedstawicielami lub dowolną osobą bezpośrednio lub pośrednio z nimi powiązaną stosunkiem zwierzchności a ich klientami lub między klientami. Przy czym sprzeczności te mogą występować przy świadczeniu różnego rodzaju usług inwestycyjnych, usług dodatkowych lub ich połączeniu³³.

Rozwojowi segmentów pośrednictwa (rynek bankowy, rynek kapitałowy, rynek ubezpieczeń) towarzyszyła tendencja do łączenia lub integracji specjalistycznych produktów tych segmentów rynku (produkty hybrydowe) lub poszerzania oferty (*bancassurance*) w celu maksymalizacji udziału w rynku, a w konsekwencji maksymalizacji dochodu. Natomiast społeczny wizerunek instytucji kredytowych w długim okresie uzależniony jest od wiedzy i zrozumienia warunków świadczenia usług i realizowanej *explicite* lub *implicite* funkcji doradztwa. Oferowanie produktów typowych dla poszczególnych segmentów pośrednictwa finansowego i produktów hybrydowych w bankach wykorzystywało ich szczególną pozycję jako instytucji zaufania publicznego. Dyskontowało również asymetrię informacji dla uzyskiwania korzyści bezpośrednich (wolumen odpowiednio oprocentowanych depozytów albo opłaty za dystrybucję produktów niedepozytowych) lub pośrednich przez powiązania kapitałowo-organizacyjne z podmiotami w innych segmentach pośrednictwa. Na wizerunek wpływało także wykorzystywanie – niezrozumiałych dla przeciętnego klienta – formuł naliczania odsetek czy innych warunków transakcji z bankiem (np. nieokreślone spready walutowe). Niestety, presja instytucjonalna na zrealizowanie celów i planów finansowych banków, powiązanych z krótkookresową motywacją materialną pracowników, a nawet bezpieczeństwem zatrudnienia, prowadziła niejednokrotnie do erozji kapitału społecznego klientów zewnętrznych i wewnętrznych. Czyniono tak nawet wbrew kodeksom dobrych praktyk w działalności bankowej³⁴. K. Rybiński podnosi także kwestie „chciwości inwestorów, pożyczających pieniądze instytucjom, które zachowują się bezmyślnie”³⁵. Mając na uwadze zasadę równoważenia wolno-

³³ Informacje przedsiębiorstw inwestycyjnych dla klientów powinny być rzetelne i nie budzące wątpliwości. Ponadto informacje dotyczące instrumentów finansowych oraz proponowanych strategii inwestycyjnych powinny obejmować odpowiednie wytyczne oraz ostrzeżenia o ryzyku związanym z inwestycjami w takie instrumenty. Zobowiązuje to instytucje podległe MiFID do badania klientów m.in. pod względem doświadczenia w inwestowaniu, wiedzy o instrumentach finansowych, rozumienia produktu. Klient musi zdawać sobie sprawę z ryzyka towarzyszącemu danej inwestycji. Instrumenty finansowe powinny być skonstruowane w taki sposób, aby klienci lub potencjalni klienci mogli zrozumieć istotę oraz ryzyko związane z usługą inwestycyjną oraz określonym rodzajem oferowanego instrumentu finansowego, a co za tym idzie – podjąć świadome decyzje inwestycyjne. Przedsiębiorstwo inwestycyjne zobowiązane jest przeprowadzić ocenę, czy dana usługa inwestycyjna lub produkt są odpowiednie dla klienta, a w przypadku oceny negatywnej przekazać ostrzeżenie. Dotyczy to zwłaszcza klientów korzystających z usług brokerskich, w zakresie derywatów lub zawierających transakcje w alternatywnych systemach obrotu.

ści i bezpieczeństwa, w interesie środowiska bankowego leży eliminowanie czynników kształtujących negatywne opinie o bankach. Można to realizować na przykład przez standaryzację produktów, edukację bankową społeczeństwa, a także wdrażanie systemów motywacyjnych, wykorzystujących modele dochodu odłożonego, uwarunkowanego jakością aktywów. Przede wszystkim jednak udowadniając efektywne zaspokajanie społecznego popytu na usługi finansowe. Alternatywą będą władcze regulacje ograniczające „wolność”, pod wpływem presji opinii publicznej na klasę polityczną³⁶.

Warto podkreślić, że rozważania w kategoriach kapitału społecznego zachowań na rynku usług finansowych powinny uwzględniać zarówno zachowania sprzedawców, jak i nabywców (klientów zewnętrznych). Chodzi zwłaszcza o świadome i celowe zachowania tych klientów, których cechuje hazard moralny i to zarówno wtedy, gdy wykorzystują rozwiązania ochronne (np. gwarancje depozytów) dla nieroztropnej alokacji środków, jak i wtedy, gdy ich celem jest odniesienie korzyści z transakcji z bankiem z zamiarem nieponoszenia pełnych czy choćby częściowych konsekwencji swych działań.

7. Uwagi końcowe

Doświadczenia globalnego kryzysu finansowego, mogą dać początek głębokiej reformie i to nie tylko w sferze norm czy procedur, ale też postaw i zachowań. Okazało się bowiem, że instytucjonalne zabezpieczenia bezpieczeństwa obrotu na rynku nie są satysfakcjonujące. Nawet nowe rozwiązania NUK okazały się nieskuteczne³⁷. Zmian można oczekiwać także po stronie świadomości i postaw klientów.

³⁴ W 2008 r. BFG przyjął *Zasady dobrej praktyki banków w zakresie informowania o przynależności do obowiązkowego systemu gwarantowania oraz Zasady dobrych praktyk banków w zakresie informowania klientów o swej sytuacji ekonomiczno-finansowej*, które dla swej skuteczności wymagają współdziałania ze środowiskiem bankowym, zwłaszcza w sensie ich aksjologicznej akceptacji i sprofilowania.

³⁵ W literaturze specjalistycznej oraz w publicystyce stosunkowo często podkreśla się, że przyczyną kryzysów bankowych lub negatywnego wizerunku banków w społecznościach dotkniętych kryzysami finansowymi jest nieroztropność i chciwość instytucji kredytowej. Por. K. Rybiński, *Chciwość matką kryzysu*, „Newsweek Polska” www.newsweek.pl [2008-04-03].

³⁶ L. Pedersen i N. Roubini proponują regulacje ryzyka systemowego na zasadzie analogii do rynku emisji zanieczyszczeń. L. Pedersen, N. Roubini, *Jak zapobiec całkowitej klęsce systemu finansowego*, „Financial Times” 30 stycznia 2009, za: http://ft.onet.pl/11,20666,jak_zapobiec_calkowitej_klesce_systemu_finansowego,artykul.html

³⁷ L. Pawłowicz, *Kryzys zaufania na rynkach finansowych z perspektywy kraju goszczącego*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. naukowy J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.

Do tej pory ludziom nie przeszkadzały złe hipoteki i nadmiernie obciążone karty kredytowe. Pytanie, czy zrozumieli, że nie stać ich obecnie ani nie było ich stać wcześniej na pewne inwestycje. Czy zrozumieli, że ich zwierzęca natura i owczy pęd ku nadzwyczajnym korzyściom katastrofalnie pompował bańkę spekulacyjną?

Kryzys unaoczniał, że system finansowy, który wydawał się tak bezpieczny, w praktyce taki nie był. Dlatego pożądane przekształcenia oznaczałyby między innymi takie zmiany struktury kapitału społecznego, które pozwalałyby optymalizować wykorzystanie kapitału ekonomicznego, a zwłaszcza kapitałów instytucji finansowych, ze szczególnym uwzględnieniem banków jako instytucji zaufania publicznego. Chodzi o to, aby przywilej instytucji zaufania publicznego nie ograniczał się do wąsko rozumianej uprzywilejowanej pozycji normatywnej, wzmocnionej przewagą kwalifikacyjną nad klientami, a raczej obejmował szeroką konotację związaną z wypełnianiem funkcji pośrednictwa na rynku usług finansowych, stanowiących jeden z kardynalnych warunków wzrostu i rozwoju gospodarczego. Kluczowe znaczenie przypisać należy edukacji ekonomicznej pozwalającej lepiej rozumieć konsekwencje decyzji i ryzyko wchodzenia w inwestycje, gdy krzywa doświadczenia pozwoliła już liderom zdyskontować korzyści (stworzono legendę napędzającą nadmierne zaufanie)³⁸. Doświadczenia trwającego kryzysu finansowego i jego rozległe konsekwencje dla sfery realnej oraz standardu socjalnego podatników (a w krajach rozwijających się nawet standardu egzystencji ludzi) stawiają pod znakiem zapytania paradygmat maksymalizacji zwrotu z zainwestowanego kapitału jako funkcji celu instytucji kredytowych.

Reformy wymaga też rynek usług finansowych, na którym dopuszczano się nadużyć powodujących erozję klasycznego biznesu bankowego, a jednocześnie swoistą gorączkę złota (np. afera Madoffa) i kształtowania giełdowych cen akcji oderwanych od analiz fundamentalnych (np. Wordcom, Enron, wielkie banki inwestycyjne). Uzasadnione to jest między innymi konsekwencjami pęknięcia katastrofalnie nadmuchiwanego bańki spekulacyjnych dla różnych sfer życia społecznego. Nie tylko rządy, globalne i międzynarodowe banki, wielkie i prestiżowe uniwersytety czy fundacje, ale i drobni inwestorzy zbyt mocno zaufali zwierzęcej naturze i legendzie, że akcje i ceny nieruchomości będą nieustannie rosły. Kiedy bańka pękła, wszyscy chcą odzyskać swe znikające wirtualne bogactwo, a ratunkiem staje się państwo.

Specyfika rynków finansowych stawia również na porządku dziennym kwestie ponadnarodowej, a nawet globalnej koordynacji rynków finansowych, które jak żadne inne podlegają procesom globalizacji i mogą powodować rozległe konsekwencje w takiej skali.

³⁸ Przykładem bańki internetowej, kiedy wykształceni i inteligentni eksperci lansowali teorię nowej gospodarki, zakładającej nieustanny wzrost cen akcji oderwany od wydajności pracy i zysków przedsiębiorstw. Ludzie w to dość powszechnie uwierzyli, bo bardzo chcieli uwierzyć.

Literatura

- Akerlof G.A., Shiller R.J., *How Human Psychology Driver the Economy and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009.
- Barber B.R., *Nadchodzi Nowy Ład XXI wieku*. www.wyborcza.pl (08-10-2008).
- Castells M., *The Rise of the Network Society*, Blackwel, Oxford 1996.
- Coleman J.S., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology” 94 (1988) (Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure).
- Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID).
- Dyrektywa Komisji 2006/73/WE z 10 sierpnia 2006 r. wprowadzająca środki wykonawcze do dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tejże dyrektywy (akt wykonawczy).
- Eichengreen B., O'Rourke K.H., *A Tale of Two Depressions*. www.voxeu.org/index.php?q=node/3421 (z 15 lipca 2009).
- Fukuyama F., *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Giddens A., *Sociology*, Sixth Edition, Polity, Cambridge 2009.
- Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. naukowy J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, marzec 2009.
- Granovetter M.S., *The Strength of Weak Ties*, „American Journal of Sociology”, May 1973.
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J., *Global Transformation. Politics, Economic and Culture*, Polity Press, Cambridge 1999.
- Hofstede G., *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2000.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Social_capital Wikipedia
- http://news.yahoo.com/s/nm/20081212/bs_nm/
- http://www.analytictech.com/networks/definitions_of_social_capital.htm
- <http://www.gnudung.com/literature/contemporaryauthors.html>
- <http://www.gnudung.com/literature/dimensions.html>
- IMF: Global Stability Report, Washington DC, October 2008.
- Kodeks cywilny.
- Krugman P., *Gordon Does Good*, „New York Times” October 12, 2008.
- Nahapiet J., Ghoshal S., *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*, „Academy of Management. The Academy of Management Review” 1998.
- Narayan D., Cassidy M., *A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory*, „Current Sociology” 2001/ 49 (2).
- Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, red. B. Gnela, Wolters Kluwer Polska – Oficyna 2007.
- Orczyk J., *Wokół pojęć kwalifikacji i kompetencji*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 2009, nr 3-4.

- Orłowski W., *Dziesięć przyczyn kryzysu i ich analiza*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa, marzec 2009.
- Pawłowicz L., *Kryzys zaufania na rynkach finansowych z perspektywy kraju goszczącego*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. naukowy J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Pedersen L., Roubini N., *Jak zapobiec całkowitej klęsce systemu finansowego*, „Financial Times” 30 stycznia 2009.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Portes A., *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology” (24) 1998.
- Putnam R.D., *The prosperous community: Social capital and economic growth*, „Current” (356) 1993.
- Rogoff K.M., Reinhart C., *The Aftermath of Financial Crises*, „NBER Working Paper” No. 14656, January 2009.
- Roubini N., Shiller R.J., *Irrational Exuberance*, 2nd edition, Princeton University Press, Princeton 2005.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1287/2006 z 10 sierpnia 2006 roku wprowadzające środki wykonawcze do dyrektywy 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do zobowiązań przedsiębiorstw inwestycyjnych w zakresie prowadzenia rejestrów, sprawozdań z transakcji, przejrzystości rynkowej, dopuszczenia instrumentów finansowych do obrotu oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tejże dyrektywy.
- Rybiński K., *Chciwość matką kryzysu*, „Newsweek Polska” www.newsweek.pl [2008-04-03].
- Shiller R.J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton 2001.
- Soros G., *Nowy paradygmat rynków finansowych. Kryzys kredytowy 2008 i co to oznacza*, MT Biznes, Warszawa 2009.
- Stiglitz J.E., *Owoce hipokryzji*, „The Guardian”, za: „Forum” nr 39 (22-28 września 2008).
- Svendsen G., Sørensen J.F.L., *The socioeconomic power of social capital: A double test of Putnam's civic society argument*, „International Journal of Sociology and Social Policy” vol. 26, 2006, nr 9-10.
- Szpringer W., *Ochrona klienta usług bankowych w Unii Europejskiej i w Polsce*, Biblioteka Bankowca Twiger 1999.
- Zarządzanie zasobami ludzkimi w procesach fuzji i przejęć*, pod red. A. Poczrowskiego, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Zwierzęca natura rynku. O wadze emocji w gospodarce*, rozmowa Jacka Żakowskiego z Robertem J. Shillerem, „Polityka” nr 28 z 11 lipca 2009 (Dodatek „Niezbędnik Inteligenta”).

Jarosław Mielcarek

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Endogeniczny mechanizm przyczynowo-skutkowy współczesnego kryzysu¹

***Streszczenie.** Główny problem podjęty w opracowaniu może być sformułowany za pomocą pytania, jaki był główny mechanizm przyczynowo-skutkowy systemu kapitalistycznego, wywołujący kryzysy. Przedstawiony został mechanizm endogeniczny, a więc upatrujący przyczyn kryzysu w wewnętrznej dynamice systemu kapitalistycznego. Kryzys powstaje w niej jako rezultat działania prawa splotu działań ludzkich, polegającego na powstawaniu niezamierzonych skutków celowych, racjonalnych działań ludzkich. Podstawowy mechanizm przyczynowo-skutkowy systemu kapitalistycznego wywołujący kryzysy został opisany za pomocą następującej sekwencji: ograniczenia – innowacje usuwające ograniczenia – zyski nadzwyczajne dla podmiotu wdrażającego innowacje – naśladowcy upowszechniający innowacje – zmiana warunków gospodarowania pod wpływem upowszechnienia innowacji – nowe ograniczenia – kolejny kryzys. W podanym łańcuchu przyczynowo-skutkowym działają racjonalne jednostki gospodarcze i konsumenci. Ograniczenia i sposób ich przelamywania za pomocą innowacji odgrywają decydującą rolę w tym mechanizmie.*

¹ Artykuł jest rozszerzeniem dwóch nieopublikowanych referatów: *Czy światu grozi katastrofa gospodarcza?*, referat był zaprezentowany na seminarium naukowym, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu 16 grudnia 2008 oraz *Czy system kapitalistyczny jest reformowalny?*, referat zaprezentowany na seminarium naukowym pt. „Kryzys finansowy i sposoby jego przezwyciężania”, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu 9 maja 2009.

1. Wprowadzenie

W niniejszym opracowaniu zostało przedstawione odmienne podejście ontologiczne i metodologiczne do wyjaśniania kryzysu. Wyjaśnianie ekonomiczne, w tym również kryzysu, powinno posługiwać się dyrektywą metodologiczną racjonalizowania działań ludzkich. Może budzić zdziwienie, że podjęto próbę wyjaśnienia kryzysu racjonalnymi działaniami ludzkimi, a nie na przykład tym, że „świat oszalał”, szerzyły się wypaczenia, management cechowała chciwość przejawiająca się pogonią za zyskami krótkoterminowymi, narastały bańki spekulacyjne, a kapitalizm przekształcił się w kasyno.

Główny problem podjęty w opracowaniu może być sformułowany za pomocą pytania, jaki był główny mechanizm przyczynowo-skutkowy systemu kapitalistycznego wywołujący kryzysy. Stwierdzenie, że przedmiotem będzie mechanizm systemu kapitalistycznego implikuje, że poszukiwany będzie mechanizm endogeniczny, a więc upatrujący przyczyn kryzysu w istotnych cechach gospodarki kapitalistycznej, a nie wpływach zewnętrznych względem niej. Innymi słowy w opracowaniu przyjęto, że zaobserwowane współcześnie zjawiska kryzysowe są spowodowane przez wewnętrzną dynamikę systemu kapitalistycznego.

2. Dominujące podejścia w literaturze

Można zaobserwować dwie przeciwstawne postawy wobec współczesnego kryzysu globalnego. Jedna wyraża się hasłem na transparenecie niesionym przez antyglobalistów podczas szczytu G20 w Londynie w kwietniu 2009: „Capitalism doesn't work” sugerującym upadek kapitalizmu. Druga najlepiej została przedstawiona w tytule komentarza „Gazety Wyborczej”, dotyczącego rezultatów tego szczytu: „Kapitalizm tak, wypaczenia nie”, oznaczającym, że kapitalizm może funkcjonować dobrze pod warunkiem, że zostaną usunięte jego wypaczenia².

Druga postawa wynika z jednego ze sposobów wyjaśniania współczesnego kryzysu, podkreślającego rolę wypaczeń w jego powstaniu. Taką perspektywę poznawczą przyjęła G8 i G20. Szczyt G20 w Waszyngtonie w listopadzie 2008 r. wymienił następujące przyczyny kryzysu:

- Kryzys został spowodowany przez niedostateczny nadzór nad rynkami finansowymi w niektórych rozwiniętych państwach.
- Uczestnicy rynku szukali wyższych zwrotów bez odpowiedniego docenienia ryzyka i zaniedbali wykazywania właściwej staranności.

² M. Bosacki, *Kapitalizm tak, wypaczenia nie*, „Gazeta Wyborcza” 17 listopada 2008, s. 1.

- Obniżone standardy emisyjne, niesolidne praktyki zarządzania ryzykiem, wzrastające skomplikowanie i nieprzejrzystość finansowych produktów i w konsekwencji nadmierne lewarowanie połączyły się, aby stworzyć słabe punkty systemu³.

Na szczycie G20 w Londynie w kwietniu 2009 stwierdzono, że główne zaniedbania w finansowym sektorze, w regulacjach finansowych i nadzorze były fundamentalnymi przyczynami kryzysu⁴.

Koncepcja wypaczeń i ciesząca się również popularnością koncepcja winy poszczególnych osób i instytucji opiera się na przyjmowanym *implicite* wspólnym założeniu. Istnieje idealny kapitalizm, o którym mówi tytuł w „Gazecie Wyborczej”. Funkcjonowałby on bez wstrząsów i głębokich kryzysów, gdyby nie chciwość i inne wady ludzkie, winy wynikające z błędnych decyzji i wypaczenia, szczególnie w sferze finansowej naruszające reguły funkcjonowania tego idealnego kapitalizmu.

Od czasu ukazania się pracy M. Friedman i A. Schwartz, w której autorzy starali się wykazać, że Wielki Kryzys z roku 1929 został w jakimś stopniu wywołany i bezwzględnie pogłębiony błędami popełnionymi w amerykańskiej polityce monetarnej, koncepcje winy poszczególnych instytucji, polityków i menedżerów cieszą się dużym powodzeniem⁵. Najczęstszym celem ataków stał się były przewodniczący Fed A. Greenspan. Ukoronowaniem tej literatury jest praca W.A. Fleckensteina i F. Sheehana⁶.

Zestawienia listy winnych kryzysu prezentował artykuł J. Finch, zamieszczony pod koniec stycznia w brytyjskim dzienniku „Guardian”. Do 25 autorów kryzysu zaliczeni zostali: Alan Greenspan – szef FED 1987-2006, Mervyn King – gubernator Bank of England, Bill Clinton – były prezydent USA, George W. Bush – były prezydent USA, Gordon Brown – premier Wielkiej Brytanii, Phil Gramm – senator, Abby Cohen – Goldman Sachs, Kathleen Corbet – Standard & Poor’s, „Hank” Greenberg – AIG insurance group, Andy Hornby – Halifax, Sir Fred Goodwin – Royal Bank of Scotland, Steve Crawshaw – Bradford & Bingley, Adam Applegarth – Northern Rock, Dick Fuld – Lehman Brothers, Ralph Cioffi and Matthew Tannin – Bear Stearns, Lewis Ranieri – „ojciec chrzestny” finansowania hipotecznego i sekurytyzacji, Joseph Cassano – AIG Financial Products, Chuck Prince – CitiGroup, Angelo Mozilo – Countrywide Financial, Stan O’Neal – Merrill Lynch, Jimmy Cayne – Bear Stearns, Christopher Dodd – przewodniczący

³ Declaration. Summit on Financial Markets and the World Economy, November 15, 2008, s. 1.

⁴ The Global Plan for Recovery and Reform, www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communicue (2 April 2009, s. 3).

⁵ M. Friedman, A. Schwartz, *A Monetary History of the United States 1867-1960*, Princeton University Press, New York 1971.

⁶ W.A. Fleckenstein, F. Sheehan, *Greenspan’s Bubbles. The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, Mc-Graw-Hill, New York 2008.

senackiej komisji bankowej, Geir Haarde – premier Islandii, John Tiner – szef Financial Services Authority⁷.

W podejściu polegającym na poszukiwaniu winnych za kryzys daje się zauważyć wpływ zjawisk psychologicznych. Po pierwsze, popełniany jest błąd atrybucji, który polega na przypisywaniu przez oceniającego sukcesów profesjonalizmowi i zaangażowaniu osoby ocenianej, a porażek jej błędom i niekompetencji przy pomijaniu roli czynników sytuacyjnych. Po drugie, pojawia się błąd działającego obserwatora jako odwrotność egotyzmu atrybucyjnego (tłumaczenie sukcesów przez osobę działającą jako rezultatu swoich pozytywnych cech osobowości, natomiast porażek wystąpieniem niekorzystnych czynników sytuacyjnych), czyli przypisywania przez obserwatora sukcesów działającego czynnikom sytuacyjnym, a jego porażek osobowościowym. Po trzecie, zachodzi błąd pewności wstecznej, którego źródłem jest to, że wiedza o zaistniałym wydarzeniu modyfikuje sądy o prawdopodobieństwie jego wystąpienia. W związku z tym kształtuje się przesadne przekonanie o możliwości przewidzenia zdarzenia po jego wystąpieniu i na tym tle dochodzi do szukania winnych⁸.

Pojęcie gospodarki kasyna i baniek spekulacyjnych wprowadził J.M. Keynes: „Spekulanci mogą nie być szkodliwi, gdy są jak bańki (*bubbles*) na stabilnym strumieniu przedsiębiorczości. Sytuacja jest jednak poważna, gdy przedsiębiorczość staje się bańką (*bubble*) na wirze spekulacji. Gdy rozwój kapitału w jakimś kraju staje się produktem ubocznym działalności kasyna, gospodarze rezultaty tego najprawdopodobniej są negatywne”⁹.

Liczba współczesnych wyjaśnień kryzysu odwołujących się do kategorii baniek spekulacyjnych jest imponująca¹⁰. Koncepcja kasyna i baniek spekulacyjnych koncentruje się na widocznych przejawach kryzysu bez przedstawiania głębszego wyjaśnienia mechanizmu kryzysu. Można mieć wątpliwości, czy podkreślany w nich brak racjonalności nie jest pozorny.

⁷ J. Finch, *Twenty-five people at the heart of the meltdown*, 2009, <http://www.guardian.co.uk/business/2009/jan/26/road-ruin-recession-individuals-economy>

⁸ Opis wpływu błędów psychologicznych na zjawiska ekonomiczne jest przedstawiony w artykule M. Nowak, *Zjawiska psychologiczne w analizie wykonania budżetu*, w: *Budżetowanie jako narzędzie zarządzania*, red. W. Krawczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 545, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 19, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.

⁹ J.M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, New York 1936, s. 159, cyt. za H.P. Minsky, *John Maynard Keynes*, McGraw-Hill, New York 2008, s. 86-87.

¹⁰ Przykładowo można wymienić następujące: P. Artus, M.P. Virard, *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2008; G. Cooper, *The Origin of Financial Crisis, Central Banks, Credit Bubbles and the Efficient Market Fallacy*, Vintage Books, New York 2008; W.A. Fleckenstein, F. Sheehan, *Greenspan's Bubbles*; T.T. Kaczmarek, *Globalna gospodarka i globalny kryzys*, Difin, Warszawa 2009; C.P. Kindleberger, R.Z. Aliber, *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, John Eiley & Sons, Hoboken 2005; T. Kowalik, *Kapitalizm kasyna*, w: *Kryzys. Przewodnik krytyki politycznej*, red. J. Kutyla i inni,

Kluczową pozycją nawiązującą do idei kapitalizmu jako ogromnego kasyna jest praca S. Strange¹¹. Tego rodzaju metafora kapitalizmu może być myląca, prawdopodobieństwo wygranej w kasynie jest bowiem znane, natomiast gospodarkę kapitalistyczną cechuje niepewność, czyli ryzyko nie jest znane.

Ogromnie popularna jest koncepcja opisu wielu czynników, które wywołały kryzys. Nie ma niemalże publikacji, w której w mniej lub bardziej rozbudowanej formie nie występowałyby to podejście. S. Flejterski przedstawia pogląd, że: „Z teoretycznego punktu widzenia kryzys (bankowy, finansowy, gospodarczy) jest wypadkową wielu czynników różnej natury: obiektywnych i subiektywnych, egzogenicznych i endogenicznych, ekonomicznych i pozaekonomicznych (z psychologicznymi na czele), strukturalnych i koniunkturalnych, a także czynników typu «hard» i typu «soft»¹². Klasyfikacja tych czynników jest przedstawiona w tabeli 1.

Tabela 1. Zestawienie głównych przyczyn i podmiotów kryzysu finansowego w USA

Mega	Globalizacja	Doktryny ekonomiczne Financjalizacja Derywaty Fundusze hedgingowe Mass media
Makro	Gospodarka USA	Administracja FED
Mezzo	Sektor bankowo-finansowy	Jakość regulacji i nadzoru Instytucje ratingowe NINJA
Mikro	Poszczególne banki i pozostałe instytucje finansowe	Banki komercyjne, hipoteczne i inwestycyjne Towarzystwa ubezpieczeniowe NYSE, NASDAQ
	Gospodarstwa domowe (konsumenci)	Kredytobiorcy

Źródło: S. Flejterski, *Wstęp do syntezy globalnego kryzysu finansowego*, s. 113, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. nauk. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009, s. 114.

Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009; P. Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton & Company, New York 2009; R. Kuttner, *The Squandering of America. How the Failure of Our Politics Undermines Our Prosperity*, Vintage Books, New York 2008; C.R. Morris, *The Two Trillion Dollar Meltdown. Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, PublicAffairs, New York 2008; W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki prognozy*, CeDeWu.PL, Warszawa 2009; W.M. Orłowski, *Świat, który oszalał czyli poradnik na ciekawe czasy*, Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa 2008; K. Phillips, *Bad Money. Reckless Finance, Failed Politics, and Global Crisis of American Capitalism*, Viking, New York 2008; R.J. Shiller, *The Subprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about it*, Princeton University Press, Princeton 2008.

¹¹ S. Strange, *Casino Capitalism*, Manchester University Press, Manchester 1997.

Powszechne stosowanie podejścia empirycznego może być postrzegane jako reakcja ekonomistów na bezradność przewodniego nurtu ekonomii w wyjaśnianiu kryzysu. Gromadzenie wiedzy, opisywanie czynników mających wpływ na badane zjawisko i ich klasyfikacja są typowymi procedurami naukowymi w okresie przedteoretycznym.

W. Szymański szeroko analizuje przyczyny kryzysu w podziale na przyczyny systemowe, strukturalne i pochodne¹³. Autor ten wychodzi z założenia, że próba znalezienia źródeł obecnego światowego kryzysu wymaga kompleksowego i interdyscyplinarnego badania rzeczywistości. A. Ostalecka z kolei analizuje jako teorie kryzysów finansowych teorię keynesistów, teorię monetarystów i teorię asymetrii informacji¹⁴.

Spośród tych teorii nieco uwagi poświęcimy teorii niestabilności finansowej H. Minsky'ego, ze względu na to, że jest ona używana niekiedy do wyjaśniania współczesnego kryzysu¹⁵. Mechanizm funkcjonowania gospodarki przyjmowany przez H. Minsky'ego został przedstawiony na schemacie 1.

W prezentowanym przez tego autora mechanizmie najważniejszą rolę odgrywają inwestycje. Decyzje o inwestowaniu są określane na podstawie przewidywanych zysków. W tym elemencie swego rozumowania H. Minsky nawiązuje do poglądów J.M. Keynesa¹⁶.

Jeżeli te przewidywania są tak ważne dla gospodarki, to powstaje pytanie, co określa zależność między przewidywanymi a zrealizowanymi zyskami. W odpowiedzi następuje nawiązanie do znanego twierdzenia Kaleckiego, że robotnicy konsumują tyle, ile zarabiają, a kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają¹⁷. W interpretacji H. Minsky'ego w najbardziej abstrakcyjnym modelu kapitaliści jedynie inwestują¹⁸. Oznacza to, że zrealizowane zyski w przyszłości w całej gospodarce będą określone przez zagregowane inwestycje dokonywane w przeszłości. Wówczas gdy zrealizowane zyski są nie mniejsze niż zyski planowane w mo-

¹² S. Flejterski, *Wstęp do syntezy globalnego kryzysu finansowego*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. nauk. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009, s. 113.

¹³ W. Szymański, *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009, s. 13-118.

¹⁴ A. Ostalecka, *Kryzysy bankowe i metody ich przewyżczenia*, Difin, Warszawa 2009, s. 49-60.

¹⁵ Nawiążemy do analizy teorii niestabilności finansowej H. Minsky'ego przedstawionej w publikacji J. Mielcarek, *Teoria niestabilności finansowej H. Minsky'ego*, *Zeszyty Naukowe* 549, red. nauk. A. Bielawska, L. Dorozik, J. Iwin-Garzyńska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 496-503.

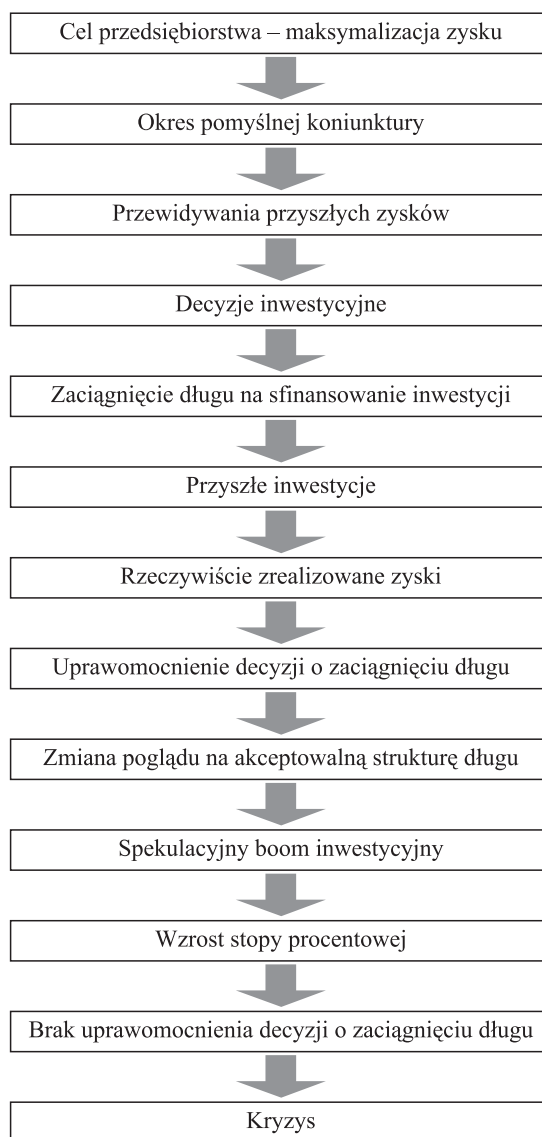
¹⁶ H.P. Minsky, *The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to „Standard” Theory*, w: H.P. Minsky, *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*, M. E. Sharpe, Inc., New York 1984, s. 59-70.

¹⁷ M. Kalecki, *Dziela*, t. 2: *Kapitalizm. Dynamika gospodarcza*, PWE, Warszawa 1980, s. 149-150, 526.

¹⁸ H.P. Minsky, *Finance and Profit: The Changing Nature of American Business Cycles*, w: H.P. Minsky, *Can “It” Happen Again?*, s. 35-36.

mencie podejmowania decyzji inwestycyjnych dochodzi do potwierdzenia ich słuszności. Wpływa to pozytywnie na decyzje o nowych inwestycjach i finansowaniu ich długiem. Hipoteza niestabilności finansowej może być zatem uznana za finansową teorię inwestowania.

Schemat 1. Schemat mechanizmu funkcjonowania gospodarki w teorii niestabilności finansowej



Źródło: Opracowanie własne.

Drugi problem, który podejmuje H. Minsky można sformułować za pomocą kolejnego pytania: co wywołuje fluktuacje inwestycji prowadzące do fluktuacji zysków, mających negatywny wpływ na podejmowanie nowych decyzji inwestycyjnych? Jego rozwiązanie prowadzi do wyróżnienia trzech kluczowych elementów teorii niestabilności finansowej.

Pierwszym kluczowym elementem tej teorii jest wspólne eksperymentowanie jednostek finansowych i przedsiębiorstw w poszukiwaniu dopuszczalnej struktury finansowania w okresie pomyślnej koniunktury¹⁹. Taki proces występuje w gospodarce, ponieważ zyski zrealizowane stają się wówczas większe niż zyski planowane. Następuje potwierdzenie (uprawomocnienie – *validation*) słuszności decyzji inwestycyjnych podjętych w przeszłości. Marża bezpieczeństwa przyjęta w poprzedzającym okresie niezbyt pomyślnej koniunktury okazała się zbyt duża. Zmienia się pogląd na akceptowalną strukturę długu. W rezultacie w gospodarce rośnie udział jednostek o finansowaniu spekulacyjnym i typu Ponzi²⁰. Główne skutki takich zmian mają zasadnicze znaczenie dla dalszego funkcjonowania gospodarki: „Wzrost udziału długu w finansowaniu podnosi cenę aktywów kapitałowych i zwiększa inwestycje. Jeśli proces ten jest kontynuowany, gospodarka transformuje się w gospodarkę boomu”²¹.

Drugim równie ważnym elementem teorii H. Minsky’ego jest wzrost stopy procentowej w okresie spekulacyjnego boomu inwestycyjnego. Zwiększenie się możliwości osiągnięcia zysków w tym okresie i zmiany w akceptowalnej strukturze długu wywołują wzrost popytu na zewnętrzne finansowanie. Doprowadza to do wzrostu stopy procentowej. Zwiększenie długo- i krótkoterminowych stóp procentowych w sytuacji konieczności krótkoterminowego refinansowania długu przez jednostki o finansowaniu spekulacyjnym i typu Ponzi prowadzi do większego spadku rynkowej wartości aktywów niż zobowiązań. Dochodzi do przekształcania się na szeroką skalę jednostek o finansowaniu spekulacyjnym w jednostki o finansowaniu typu Ponzi i utraty wypłacalności jednostek o finansowaniu typu Ponzi dla całego okresu objętego spłatą długu. Wywołuje to gwałtowną zmianę akceptowanej struktury finansowania.

¹⁹ H.P. Minsky, *The Financial Instability Hypothesis*, s. 67.

²⁰ Jednostki o finansowaniu spekulacyjnym charakteryzują się wyższymi strumieniami pieniężnymi niż płatności z tytułu niespłaconych długów łącznie dla wszystkich okresów, objętych przewidywaniem i równocześnie krótkoterminowymi płatnościami, wynikającymi z zobowiązań umownych przekraczającymi krótkoterminowe strumienie wpływające. Jednostki te regulują odsetki, lecz nie mają zdolności spłaty rat kapitałowych w krótkim okresie. Aby w pełni spłacać dług, niezbędne jest jego refinansowanie. Dla jednostek o finansowaniu Ponzi strumienie pieniężne w krótkim okresie nie wystarczają na spłaty nie tylko rat kapitałowych, lecz także odsetek od długów. Muszą zatem pożyczać, aby spłacać odsetki i z tego powodu ich dług rośnie. Finansowanie za pomocą długu jest dla nich dostępne tylko wtedy, gdy ich przewidywane strumienie pieniężne są wyższe od płatności z tytułu niespłaconych długów dla wszystkich okresów łącznie. H.P. Minsky, *Finance and Profit*, s. 22-23.

²¹ H.P. Minsky, *The Financial Instability Hypothesis*, s. 68.

Trzecim kluczowym elementem tej teorii są globalne skutki malejącej skłonności instytucji finansowych do finansowania długiem. Po pierwsze, wywołuje to zmniejszenie się inwestycji. Po drugie, prowadzi do spadku zysków zrealizowanych poniżej zysków przewidywanych w momencie podejmowania decyzji inwestycyjnych w przeszłości. Nie następuje pozytywna weryfikacja tych decyzji o finansowaniu inwestycji długiem. Po trzecie, pojawiają się ze strony instytucji finansowych rosnące naciski na obniżenie stopy zadłużenia. Ponieważ bieżące strumienie pieniężne nie wystarczają jednostkom o finansowaniu spekulacyjnym i typu Ponzi na spłatę zadłużenia, a z drugiej strony nie mogą one liczyć tak jak poprzednio na refinansowanie długu, pozostaje im tylko sprzedaż posiadanych aktywów. Jeżeli zachowania tego rodzaju przyjmą znaczne rozmiary, może wywołać to panikę prowadzącą do wyprzedzaży aktywów i gwałtownego spadku ich cen, zawyżonych w okresie boomu inwestycyjnego. Kryzys finansowy charakteryzuje się wzajemnie oddziałującymi na siebie paniką na rynkach finansowych, spadkiem cen aktywów i krachem kredytowym. H. Minsky w najważniejszym wniosku swojej teorii stwierdza, że; „gospodarka kapitalistyczna endogenicznie generuje finansową strukturę, która jest podatna na finansowe kryzysy”²².

Krytykę zastosowania teorii niestabilności finansowej do wyjaśniania współczesnego kryzysu oprzemy na stwierdzeniu, że teoria ta uwzględnia inne okoliczności gospodarcze. Aby zyski były równe inwestycjom, konieczny jest warunek, żeby robotnicy konsumowali tyle, ile zarabiają. W dalszym fragmencie naszych rozważań wykazemy, że gospodarstwa domowe w okresie poprzedzającym współczesny kryzys konsumowały więcej niż zarabiały. W związku z tym zakres przedmiotowy teorii niestabilności finansowej nie jest adekwatny do warunków, w których wystąpił współczesny kryzys.

Druga wątpliwość dotyczy wspólnego eksperymentowania jednostek finansowych i przedsiębiorstw w poszukiwaniu dopuszczalnej struktury finansowania w okresie pomyślnej koniunktury. Reakcją instytucji finansowych na zbyt wysoką marżę bezpieczeństwa może być nie tylko zwiększenie lewarowania i refinansowania zadłużenia, lecz również zaostrzenie warunków spłaty długu, istnieją bowiem po temu warunki.

Trzecia wątpliwość dotyczy nieadekwatności mechanizmu wzrostu rynkowych stóp procentowych, używanego w teorii niestabilności finansowej dla wyjaśniania funkcjonowania rynku nieruchomości. Ze względu na rozwój innowacji finansowych na rynku tym nie doszło do wzrostu stóp procentowych pod wpływem zwiększenia popytu na domy.

Kolejna uwaga dotyczy kierunku zależności między zmniejszeniem finansowania a spadkiem inwestycji. Zależność ta miała charakter odwrotny w po-

²² Tamże.

równaniu z teorią niestabilności finansowej. To spadek popytu na domy wywołał załamanie na rynku kredytów hipotecznych.

Odmienność zaprezentowanego w opracowaniu podejścia ontologicznego w porównaniu z dominującym w literaturze polega na tym, że wyjaśnienie to ma charakter endogeniczny, a więc upatrujący przyczyn kryzysu w istotnych cechach gospodarki kapitalistycznej. W tym elemencie istnieje podobieństwo do podejścia H. Minsky'ego.

3. Rozważania metodologiczne

Wyjaśnianie ekonomiczne, w tym również kryzysu, powinno posługiwać się dyrektywą metodologiczną racjonalizowania działań ludzkich. Pojawia się oczywiście problem, jak racjonalne podmioty swoimi działaniami mogą doprowadzić do kryzysu gospodarczego. Rozwiązać te wątpliwości można było przez odwołanie się do specyficznego rodzaju praw splotu działań ludzkich, jakimi są prawa niezamierzonych skutków zamierzonych, masowych działań racjonalnych podmiotów.

K. Popper uważa, że „głównym zadaniem teoretycznych nauk społecznych [...] jest wykrycie niezamierzonych społecznych skutków celowych działań ludzkich”²³. Powstaje problem, w jaki sposób mogą powstawać niezamierzone skutki zamierzonych działań.

Działania ludzkie zachodzą w warunkach społecznych, w których funkcjonują społeczne instytucje, które powstały w znacznej części również jako niezamierzony efekt świadomych działań ludzkich²⁴. K. Popper, odpowiadając na pytanie, dlaczego większość konspiracji kończy się niepowodzeniem, stwierdza, że „Życie społeczne jest nie tylko próbą sił między przeciwstawnymi grupami: jest działaniem w ramach bardziej lub mniej elastycznych lub kruchych instytucji i tradycji i tworzy – oprócz jakiegoś świadomego przeciwdziałania – wiele nieprzewidywanych reakcji w tych ramach, a pewne z nich są nawet nieprzewidywalne”²⁵.

Jako prosty przykład takich skutków podaje pojawienie się na lokalnym rynku nieruchomości nabywcy, który chce pilnie kupić dom, co wywoła niezamierzony skutek wzrostu cen. Sprzedawca będzie się spodziewał uzyskania wyższej ceny, co wynika ze społecznej sytuacji, w tym przypadku sytuacji rynkowej. „[...] na-

²³ K. Popper, *Conjectures and Refutations*, Routledge, London 2002, s. 460. Podobny pogląd wyraził już ten autor w pracy *The Open Society and Its Enemies*, Routledge & Kegan Paul, London 1984, s. 95.

²⁴ K. Popper, *The Open Society*, s. 93.

²⁵ Tamże, s. 95.

sze działania są w bardzo dużym stopniu wytłumaczalne poprzez odwołanie się do sytuacji, w której zachodzą [...] co może być nazwane logiką sytuacji²⁶.

Teoretyczna nauka społeczna, która realizuje taki cel, formułuje przewidywania dotyczące tego, czego nie możemy osiągnąć czy zrobić. K. Popper podaje szereg takich zasad, na przykład jedna z nich mówi: „Nie można prowadzić polityki pełnego zatrudnienia bez inflacji”²⁷.

Według K. Poppera działanie prawa niezamierzonych skutków celowych działań ludzkich jest trwałą cechą systemów społecznych i wynika przede wszystkim z logiki sytuacji społecznej oraz działania przeciwstawnych grup ludzkich.

Wyjaśnienia K. Popera wymagają pewnego uzupełnienia. Można podać przykład, że gdyby przedsiębiorstwo stworzyło sprawny system zarządzania łańcuchem dostaw, to mogłoby zwiększyć sprzedaż o 20-30%. Odbyłoby się to oczywiście kosztem tych przedsiębiorstw, które takiego systemu nie mają. Niezamierzone skutki działań, których celem jest zwiększenie sprzedaży, wystąpiłyby wtedy, gdyby wszystkie przedsiębiorstwa wdrożyły taki system. Wówczas nikt by nie osiągnął wzrostu sprzedaży.

Wskazanie, że prawo niezamierzonych skutków zamierzonych działań jest prawem splotu działań ludzkich sugeruje przyjrzenie się znaczeniu terminu splot. Termin ten sugeruje, że nie mamy do czynienia z dodawaniem arytmetycznym, lecz z dodawaniem wektorów lub działaniem czynników multiplikatywnych, lub z systemami mieszanymi. W takiej sytuacji całość nie daje się zredukować do elementu składowego, co jest podstawowym założeniem redukcjonizmu.

Dodatkowo istnieje zagadnienie wrażliwości systemu na zmianę czynników. W przypadku wysokiej wrażliwości niewielka zmiana może wywołać nieproporcjonalnie wielkie i zaskakujące zmiany co do wielkości lub co do charakterystyki procesów gospodarczych. W przypadku posługiwania się modelami matematycznymi gospodarki mogą one cechować się bifurkacją, polegającą na skokowej zmianie ich własności pod wpływem niewielkiej zmiany ich parametrów.

Kolejne zagadnienie jest związane z mechanizmem przyczynowo-skutkowym. W odróżnieniu od fizyki, gdzie skutek działania siły ujawnia się natychmiast, w ekonomii związek między przyczyną a jej skutkiem jest oddalony w czasie. Innymi słowy potrzebny jest często znaczny okres, aby w wyniku kumulacji tych skutków działanie prawa niezamierzonych skutków zamierzonych działań mogło się ujawnić²⁸. Kiedy zostaje osiągnięty i następnie przekroczony punkt krytyczny,

²⁶ Tamże, s. 97.

²⁷ K. Popper, *Conjectures and Refutations*, s. 461.

²⁸ Kumulacji nie należy rozumieć jako wyniku arytmetycznego sumowania, lecz dodawania wektorów lub skutków działania czynników multiplikatywnych.

jest już za późno na działania zaradcze i często wybucha panika oraz dochodzi do krachu²⁹.

Holistyczne podejście polega na tym, że przyjmuje się, iż system jako całość determinuje sposób, w jaki funkcjonują jego części. W związku z tym postrzega się postępowanie jednostek jako określone przez system, a także sposób, w jaki działania się splatają, też jest uzależniony przez system. Problemem jest to, na czym polega sposób determinowania przez system, w jaki sposób funkcjonują jego części w przypadku systemu ekonomicznego.

Prywatna własność i wolność gospodarcza, jako dwie cechy konstytuujące system kapitalistyczny, kreują jako cel maksymalizację zysku i sposób jego realizacji – konkurencję.

Osoby podejmujące działania mające maksymalizować zyski nie znają wszystkich ich skutków. Rolnik na przykład podejmuje decyzję o podjęciu uprawy czosnku w następnym roku, ponieważ czosnek w danym roku miał korzystne ceny i przyniósł plantatorom zyski. Jeżeli tak postąpi znaczna część rolników w przyszłym roku, podaż czosnku wzrośnie, cena spadnie i rolnik nie uzyska spodziewanych wyników. Rolnik nie zna rzeczywistych skutków swoich decyzji, ponieważ brak koordynacji decyzji między rolnikami. Natykamy się na jeden z przejawów determinizmu systemowego, wolny rynek cechuje się bowiem brakiem koordynacji działań uczestników.

W systemie tym rolnicy są skazani na działanie w warunkach niepewności, a poza tym istnieje przymus podjęcia z wyprzedzeniem decyzji produkcyjnych. Konkurencja, determinując sposób, w jaki działania rolników będą splatać się ze sobą, pokazuje, w jaki sposób przesądza ona o występowaniu w gospodarce kapitalistycznej prawa niezamierzonych skutków zamierzonych działań ludzkich.

Jeżeli przyjmujemy założenie o racjonalności rolników, to oznacza ono, że rolnicy podejmują działania służące maksymalizacji zysku dysponując wiedzą na temat przeszłej i bieżącej sytuacji rynkowej, a w szczególności cen. Nie posiadają natomiast wiedzy o tym, jakie niezamierzone skutki przyniesie działanie wszystkich rolników.

Natychmiast rodzi się pytanie, jakie byłoby ich zachowanie, gdyby znali skutki globalne zachowań wszystkich rolników. Odpowiadając ogólnie można stwierdzić, że po pierwsze: wiedza o skutkach globalnych działania przedsiębiorstwa kapitalistycznego też jest obciążona niepewnością, niezależnie od tego, jakie są źródła tej wiedzy, po drugie: naśladowcy zawsze zakładają, że warunki sukcesu innowatorów pod wpływem ich działań nie ulegną zasadniczej zmianie i po trzecie: przedsiębiorstwo kapitalistyczne w warunkach, w których prywatna

²⁹ C.P. Kindleberger, R.Z. Aliber, *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, John Eiley & Sons, Hoboken 2005; tychże, *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, Warszawa 1999.

własność i wolność gospodarcza kreują jako cel maksymalizację zysku i sposób jego realizacji konkurencję, musi podejmować działania wynikające z tego celu i konkurencji niezależnie od tego, jakie to wywoła skutki globalne, i niezależnie od tego, czy ma poprawną wiedzę o tych skutkach, czy nie. Wynika to z tego, że kieruje się wówczas swoją indywidualną kalkulacją zysków oraz z tego, że negatywne skutki globalne tych działań występują najczęściej ze znacznym opóźnieniem.

Badanie niezamierzonych konsekwencji celowych działań ludzkich będzie się składało z dwóch etapów. Po pierwsze, należy określić, w jaki sposób logika sytuacji społecznej określa postępowanie jednostek, czyli jak system jako całość determinuje sposób, w jaki funkcjonują jego części. W przypadku współczesnego kapitalizmu elementem logiki sytuacji społecznej będzie występowanie ograniczeń systemowych, utrudniających lub uniemożliwiających realizację celu.

W ramach pierwszego etapu należy przedstawić ogólny model rozwoju gospodarki kapitalistycznej, w którym znajdą się zarówno cele, jak i sposoby ich realizacji wyznaczane przez system. Następnie, uwzględniając logikę konkretnej sytuacji społecznej, należy wyjaśnić działania przedsiębiorstw jako jednostek tworzących system.

Po drugie, trzeba określić działanie prawa splotu działań ludzkich, polegającego na powstawaniu niezamierzonych skutków celowych działań ludzkich.

4. Podstawowy mechanizm przyczynowo-skutkowy

Podstawowy mechanizm przyczynowo-skutkowy jest jednym z elementów paradygmatu danej teorii. Posłużenie się terminem paradygmat nasuwa pytanie o relację między terminologią stosowaną przez T.S. Kuhn i przez I. Lakatosa. T.S. Kuhn przeprowadza takie porównanie i stwierdza: „Aczkolwiek terminologia Lakatosa różni się od mojej, jego aparatura analityczna przypomina moją: twarde jądro to odpowiednik paradygmatu, rozbudowa pasa ochronnego jest nauką normalną, a degenerujący się program odpowiada mojemu kryzysowi”³⁰.

Podobnie jak T.S. Kuhn, również I. Lakatos dostrzega podobieństwo naukowych programów badawczych i paradygmatu.: „Historia nauki była i powinna być historią konkurujących programów badawczych (lub, jeśli ktoś sobie życzy, «paradygmatów»)”³¹. W związku z tym w niniejszym opracowaniu będziemy

³⁰ T.S. Kuhn, *Droga po strukturze*, Wydawnictwo Sic! s.c., Warszawa 2003, s.141.

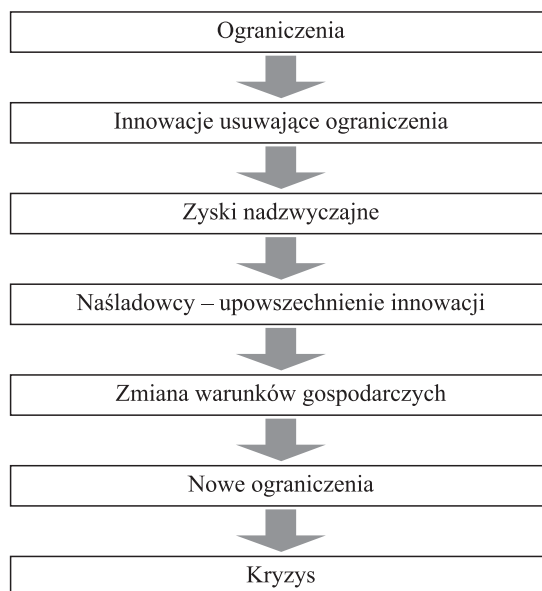
³¹ I. Lakatos, *The methodology of scientific research programmes*, Philosophical Papers, vol. 1, Cambridge University Press, Cambridge 1999, s. 69.

posługiwać się terminem paradygmat w znaczeniu twardego rdzenia danego programu badawczego. Na twarde rdzeń składają się:

- założenia danej teorii,
- główne twierdzenia,
- główne mechanizmy przyczynowo-skutkowe,
- główne metody badawcze³².

Przedstawiony główny mechanizm przyczynowo-skutkowy będziemy traktować jako element twardego rdzenia, innymi słowy – paradygmatu teorii współczesnego kryzysu.

Schemat 2. Mechanizm przyczynowo-skutkowy



Źródło: Opracowanie własne.

Podstawowy mechanizm przyczynowo-skutkowy systemu kapitalistycznego wywołujący kryzysy można opisać za pomocą następującej sekwencji: ograniczenia – innowacje usuwające ograniczenia – zyski nadzwyczajne dla podmiotu wdrażającego innowacje – naśladowcy upowszechniający innowacje – zmiana warunków gospodarczych pod wpływem upowszechnienia innowacji – nowe ograniczenia – kolejny kryzys. W podanym łańcuchu przyczynowo-skutkowym działają racjonalne jednostki gospodarcze i konsumenci. Mechanizm ten przedstawiono na schemacie 2.

³² Szerzej na ten temat J. Mielcarek, *Teoretyczne podstawy rachunku kosztów i zasobów – koncepcji ABC i ABM*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 25-72.

Ograniczenia i ich przełamywanie odgrywają decydującą rolę w przedstawionym mechanizmie³³. Należy odróżnić warunki ograniczające i ograniczenia wiążące. Warunki ograniczające stwierdzają, że jakaś wielkość jest ograniczona. Mówi się na przykład, że gospodarowanie polega na optymalnym wykorzystaniu ograniczonych zasobów. Fizyczne warunki ograniczające dotyczą materialnych zasobów przedsiębiorstwa. Istnieją również niematerialne warunki ograniczające, jak skończony zasób czasu pracy, zasób wiedzy czy pieniężne. Te ostatnie przesądzają o maksymalnej wielkości popytu zgłaszanego przez przedsiębiorstwo. Na mikroekonomiczne warunki ograniczające wewnętrzne przedsiębiorstwa będą się składały jego fizyczne i niematerialne warunki ograniczające.

Mikroekonomiczne warunki ograniczające zewnętrzne dotyczą popytu, podaży oraz ograniczeń instytucjonalnych, nakładanych przez państwo na działalność przedsiębiorstwa. Ograniczona wielkość popytu na produkty danego przedsiębiorstwa wynika z jednej strony z ograniczenia pieniężnego, polegającego na tym, że w gospodarce rynkowej najpierw trzeba dysponować dochodem, a dopiero potem można zgłosić popyt, a z drugiej strony – z konkurencji istniejącej między przedsiębiorstwami. Podaż danego produktu też jest warunkiem ograniczającym. Przykładem instytucjonalnego warunku ograniczającego jest uzależnienie maksymalnej wielkości kreacji kredytów od wielkości kapitału własnego.

Ograniczeniem wiążącym (*binding constraint*) będzie ten warunek ograniczający, który określa sposób funkcjonowania systemu. Mogą tutaj istnieć trzy rodzaje sytuacji społecznej. Po pierwsze, dany warunek ograniczający wyklucza możliwość realizacji celu systemu – system jest zagrożony upadkiem. Po drugie, warunek ograniczający blokuje możliwość osiągnięcia celu. Zachodzi tutaj podejście skrajne do ograniczenia. Nie ma stopniowości, a sytuacja jest zero-jedynkowa. Albo ograniczenie blokuje możliwość realizacji celu, albo ta możliwość zostanie odblokowana w wyniku likwidacji ograniczenia. Taką definicję ograniczenia podaje twórca teorii ograniczeń E.M. Goldratt³⁴. Po trzecie, uwzględniona jest stopniowość realizacji celu. Z punktu widzenia innych elementów sytuacji społecznej możliwe jest osiągnięcie wyższego stopnia realizacji celu, lecz rzeczywiście osiągniany stopień realizacji celu jest

³³ J. Schumpeter podkreślając znaczenie innowacji i przedsiębiorców nie dostrzegł roli ograniczeń w rozwoju kapitalizmu. Zob. J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, New York 2008; tenże, *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, Piscataway 1982.

³⁴ E.M. Goldratt, *What is this thing called Theory of Constraints and how should it be implemented?*, The North River Press, Great Barrington 1990, s. 4. Rekonstrukcję teorii ograniczeń przedstawia J. Mielcarek, *Paradygmat teorii ograniczeń jako koncepcji rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2005.

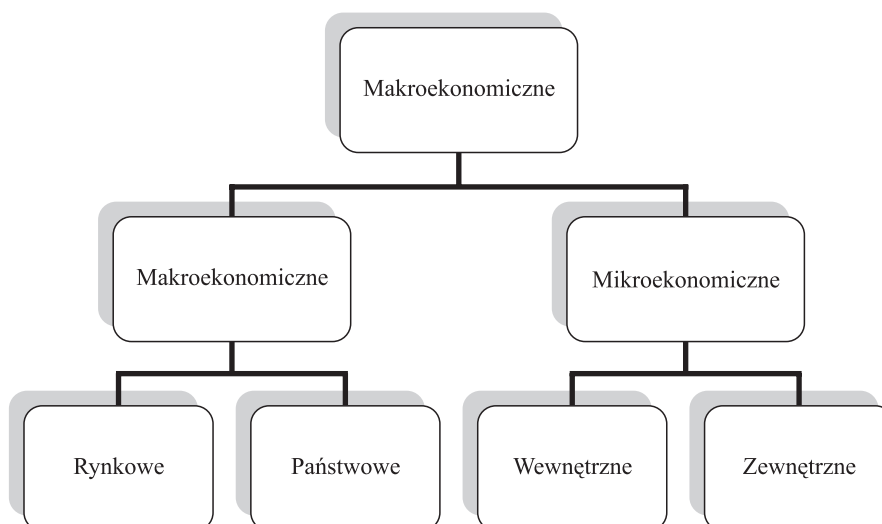
niższy z powodu elementu będącego ograniczeniem wiążącym. Przykładami może być wielkość popytu jako ograniczenie wiążące, podczas gdy posiadane przez przedsiębiorstwo zasoby umożliwiają wyższy stopień realizacji celu lub wielkość jednego lub kilku zasobów przedsiębiorstwa jako ograniczenie wiążące, gdy tymczasem wielkość popytu umożliwia wyższy stopień realizacji celu. W latach boomu gospodarczego 2006-2007 r. w Polsce w wielu gałęziach ograniczeniem wiążącym stała się wielkość podaży dóbr zaopatrzeniowych, których terminy dostaw uległy wydłużeniu. Rosnący wówczas szybko popyt umożliwił wyższy stopień realizacji celu przedsiębiorstw, w których wystąpiło podażowe ograniczenie wiążące.

Warto zauważyć, że ograniczenia wiążące mają zawsze charakter systemowy. Są one bowiem wiążące z punktu widzenia celu realizowanego przez podmiot działający, a cel jest jednym z zasadniczych elementów systemu; co więcej – jest determinowany przez system. Sposób realizacji celu jest również uwarunkowany systemowo.

Mogłoby się wydawać, że przynajmniej niektóre warunki ograniczające nie mają charakteru systemowego. Tak jednak nie jest. Na przykład wielkość zasobów przedsiębiorstwa jest przecież określana przez ograniczenie rynkowe, a z drugiej strony, przez ograniczenie pieniężne w przeszłości, które w tendencji są dla przedsiębiorstwa ograniczeniami wiążącymi.

Stwierdziłszy, że zachowania podmiotów są określone przez system. W związku z tym można wyróżnić ograniczenia systemowe, które wykluczają

Schemat 3. Klasyfikacja ograniczeń



Źródło: Opracowanie własne.

możliwość realizacji celu systemu. W gospodarce socjalistycznej na przykład takim ograniczeniem była niska efektywność i innowacyjność systemu. Inny rodzaj ograniczeń systemowo-instytucjonalnych blokuje możliwość osiągnięcia celów. Może to być ograniczenie makroekonomiczne. Według teorii keynesowskiej warunkiem ograniczającym wielkość inwestycji jest wielkość oszczędności. Pożądanym makroekonomicznym stanem gospodarki jest przekształcenie się tego warunku ograniczającego w ograniczenie wiążące, czyli ukształtowanie się inwestycji na poziomie oszczędności. Oczywiście, dla sytuacji gdy inwestycje stają się mniejsze od oszczędności, ograniczeniem wiążącym stają się inwestycje, które poprzez mechanizm mnożnika sprowadzają oszczędności do niższego od siebie poziomu inwestycji ze wszystkimi ujemnymi tego skutkami dla wielkości dochodu narodowego i zatrudnienia. Klasyfikację ograniczeń przedstawiono na schemacie 3.

Współczesny rynek jest instytucją formalną, charakteryzują go bowiem usankcjonowane prawa własności i kontraktowanie. Rynek jest również instytucją niesformalizowaną, w której obowiązują niepisane reguły. Na przykład w oligopolu ustabilizowanym kształtuje się reguła „żyj i daj żyć innym” oraz unika się konkurencji cenowej.

Państwo jest elementem systemu i ono też może kreować ograniczenia. Nazywamy je państwowymi ograniczeniami instytucjonalnymi. Tego rodzaju ograniczenia blokują możliwość podejmowania pewnych działań oraz określają sposób realizacji dopuszczalnych działań.

Ograniczenia przedsiębiorstwa mogą być podzielone na wewnętrzne i zewnętrzne. W ramach ograniczeń wewnętrznych można wyróżnić ograniczenie zasobowe, ograniczenie technologiczne, ograniczenie produktowe, ograniczenie informacyjne i ograniczenie organizacyjne. Ograniczeniami zewnętrznymi są ograniczenia rynkowe (popytowe), ograniczenia finansowe, ograniczenia logistyczne, ograniczenia zaopatrzeniowe, ograniczenia surowcowe, ograniczenia informacyjne, ograniczenia systemowe, państwowe ograniczenia instytucjonalne i ograniczenia prawne. Wszystkie one mają charakter systemowy – są związane z funkcjonowaniem instytucji rynku.

Każde z tych ograniczeń może mieć odpowiadający sobie i przewyższający je rodzaj innowacji. Wprowadzenie takiej innowacji umożliwia zniesienie lub osłabienie ograniczenia i tym samym umożliwia podniesienie stopnia realizacji celu, jakim jest maksymalizacja zysku w danych warunkach. W tym wypadku są to zmienione w sposób korzystny warunki dzięki wdrożeniu innowacji.

Wynalazek staje się innowacją tylko wtedy, gdy przewyższa jakieś ograniczenie. To jest źródło jego skuteczności i przyczyna upowszechnienia się.

Głównym problemem gospodarki kapitalistycznej jest niemożność osiągnięcia w skali makro popytu zagregowanego, zapewniającego wykorzystanie zasobów zbliżone do pełnego wówczas, gdy w skali mikro podmioty gospodarcze

kierują się dążeniem do maksymalizacji zysku. Po stronie popytowej gospodarki w długim okresie poprzedzającym kryzys sytuacja kształtowała się niekorzystnie. Udział płac w dochodzie narodowym USA spadł, a udział zysków wzrósł³⁵. P. Krugman analizując kształtowanie się płac realnych stwierdził: „Stagnacja płac realnych – płac po uwzględnieniu inflacji – trwa aktualnie przez więcej niż 30 lat. Płace realne robotników osiągnęły szczyt w początku lat siedemdziesiątych, na koniec powojennego boomu. Od tego czasu niekiedy płace realne robotników nieco rosły, niekiedy nieco spadały, lecz oni nigdy nie zarabiali tak dużo za godzinę jak w roku 1973”³⁶. A. Matysiak przedstawił wyjaśnienie tego zjawiska wskazując na globalizację, delokalizację przemysłu i deregulację jako przyczyny osłabienia pozycji pracowników wobec pracodawców i niekorzystnych dla nich trendów w kształtowaniu się płac³⁷.

Ograniczenie to zostało przełamane dzięki innowacjom finansowym, wdrożonym na masową skalę. Zapewniło to niemal nieograniczone możliwości kreacji kredytu. System kapitalistyczny przestała wyjaśniać najbardziej ogólna formuła M. Kaleckiego, dwukrotnie już tu przywoływana, że robotnicy konsumują tyle, ile zarabiają, a kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają. Doszło do swoistej rewolucji, która może zostać scharakteryzowana za pomocą zmiany dotyczącej przede wszystkim pierwszej części tej formuły, którą należy przeformułować następująco: robotnicy konsumują więcej niż zarabiają, a kapitaliści zarabiają więcej niż wydają.

Skala przyrostu zysku, jako ilustracja możliwego do uzyskania wynagrodzenia za tworzenie i wdrażanie innowacji usuwających ograniczenia, wskazuje na potęgę bodźców ekonomicznych, skłaniających przedsiębiorstwa do innowacyjności. Wyjaśnia, dlaczego gospodarka kapitalistyczna cechuje się niedościgłą dynamiką w kreacji i wdrażaniu innowacji, za pomocą których dochodzi do przewyższenia ograniczeń, powstających w wyniku funkcjonowania systemu kapitalistycznego. Jest to najważniejsza cecha odróżniająca system kapitalistyczny od systemu socjalistycznego, który również tworzył swoje własne ograniczenia, lecz nie był zdolny do ich innowacyjnego przewyższenia. W konfrontacji z systemem kapitalistycznym musiał ratować się nieznośnym dla społeczeństwa poziomem eksploatacji, co wywoływało reakcję w postaci nieefektywnego zachowania robotników. Rozwiązanie problemu braku innowacyjności za pomocą eksploatacji społeczeństwa w warunkach niskiej efektywności gospodarczej doprowadziło do

³⁵ D.D. Hester, *The Evolution of Monetary Policy and Banking in the US*, Springer, Berlin 2008, s. 184.

³⁶ P. Krugman, *The Big Disconnect*, „New York Times”, September 1, 2006.

³⁷ A. Matysiak, *Możliwość skonstruowania skutecznej polityki antykryzysowej*, nieopublikowany referat zaprezentowany na seminarium naukowym pt. „Kryzys finansowy i sposoby jego przewyższenia”, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 9 maja 2009.

ukształtowania się socjalistycznego systemu gospodarczego, który cechował się niestabilnością i długookresową tendencją stagnacyjną.

Niestabilność polegała na tym, że system wytracony z równowagi, co objawiało się powstaniem luki inflacyjnej i jej kumulacji w postaci nawisu inflacyjnego, nie powracał na ścieżkę równowagi bez odgórnie przeprowadzanych, jawnych lub ukrytych, często drastycznych, okresowych podwyżek cen. Doprowadzały one do napięć społecznych i dalszego spadku efektywności. Znakiem, że zbliża się upadek systemu był bunt robotników i powstanie niezależnego związku zawodowego „Solidarność”.

Długotrwała tendencja stagnacyjna polegała na tym, że w ramach następujących po sobie cykli gospodarczych amplituda wahań gospodarczych zmierzała asymptotycznie do zera. Jeszcze raz należy podkreślić, że w konfrontacji z dynamicznym i kreatywnym systemem kapitalistycznym system socjalistyczny był skazany na upadek. Dokonane porównania systemowe mają służyć jako odpowiedź dla tych, którzy uznają, że obecny kryzys jest sygnałem, że system kapitalistyczny się przeżył i należy go zastąpić innym systemem, w domyśle – socjalistycznym.

Porównanie innowacyjności systemu kapitalistycznego i socjalistycznego posłuży również do wyjaśnienia, dlaczego uważamy, że przedstawiony mechanizm przyczynowo-skutkowy ma charakter endogeniczny. Główny nurt ekonomii traktuje innowacyjne szoki jako element egzogeniczny względem gospodarki. Takie podejście jest ahistoryczne, abstrahuje bowiem od faktu, że istotą gospodarki kapitalistycznej w odróżnieniu od innych rodzajów gospodarek jest jej dynamika, wynikająca z jej innowacyjności, innymi słowy innowacje nie pojawiają się i upowszechniają w tej gospodarce przez przypadek, lecz wynikają z jej strukturalnych cech. Wszelkie modele ekonomiczne, które wyjaśniają funkcjonowanie gospodarki kapitalistycznej abstrahując od jej najistotniejszej cechy muszą być ułomne. Jest to główna przyczyna bezradności głównego nurtu ekonomii wobec kryzysu globalnego.

Upowszechnienie się innowacji przez naśladowców zmienia warunki gospodarcze. W tych nowych warunkach wyłania się nowe ograniczenie lub ograniczenia. Ograniczenia te mogą być dwojakiego rodzaju. Pierwszy polega na tym, że przedsiębiorstwa nie mogą dalej podnosić osiągniętego stopnia realizacji swojego celu. Wówczas ograniczenia te przyczyniają się do osłabienia tempa wzrostu gospodarczego lub do stagnacji gospodarczej.

Drugi rodzaj ograniczenia polega na tym, że powstają zagrożenia dla utrzymania osiągniętego już stopnia realizacji celu. Tego rodzaju ograniczenia wystąpiły w rezultacie działania endogenicznego mechanizmu przyczynowo-skutkowego współczesnego kryzysu.

Losy gospodarcze Stanów Zjednoczonych i świata zostały uzależnione od stałego wzrostu cen na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych oraz od

masowego zaciągania kredytów hipotecznych, w tym przez osoby nie mające bez tego wzrostu zdolności kredytowej. Pojawiły się, niestety, dalsze ograniczenia. Występował proces kumulacji ryzyka w każdym elemencie systemu udzielania kredytów hipotecznych i ich sekurytyzacji³⁸.

Zmiana warunków gospodarczych wymieniona na schemacie 2 polegała na tym, że coraz większa część amerykańskich gospodarstw domowych zadłużała się w stopniu większym niż wynosiłaby ich zdolność spłaty kredytu, gdyby ceny nieruchomości przestały wzrastać lub – co gorsza – zaczęły spadać. Struktura finansowa stawała się coraz bardziej krucha. Znaczna część gospodarstw domowych, które uzyskały szeroko pojęty kredyt *subprime* stałaby się natychmiast niewypłacalna w wyniku spadku cen nieruchomości.

Wiadomo z historii gospodarczej, że żaden wzrost cen nie może trwać w nieskończoność. W Stanach Zjednoczonych nie było to powszechne przeświadczenie. W Kalifornii w Sacramento ceny domów w latach 2000-2005 wzrosły dwukrotnie³⁹. Powstało przekonanie, że ceny będą rosły, a w niektórych krańcowych przypadkach będzie to następowało w tempie do 20% rocznie przez najbliższe dziesięć lat. Podczas przesłuchania w Kongresie Stanów Zjednoczonych w dniu 24 października 2008 r. były prezes FED Alan Greenspan, który przez 18 lat pełnił tę funkcję i był uważany za guru rynków finansowych, stwierdził, że nie spodziewał się znaczącego spadku ceny domów, bo nigdy wcześniej to nie nastąpiło. Skalę zagrożeń wynikającą z tego spadku określił następująco: „To jest finansowe tsunami, które zdarza się najwyżej raz na sto lat”⁴⁰. Nowym ograniczeniem przedstawionym na schemacie 2 stała się graniczna wielkość wzrostu i poziomu cen na rynku nieruchomości. Zahamowanie, a następnie spadek cen nieruchomości spowodował gwałtowne ograniczenie zdolności do kreacji kredytu przez system finansowy i kryzys globalny zarówno sfery finansowej, jak i realnej.

Rodzi się oczywiście pytanie, dlaczego nie pojawiły się znaczące ostrzeżenia o zagrożeniu kryzysem. Należy podkreślić, że główna przyczyna leży nie tylko w kryzysie teorii ekonomii⁴¹. Obrona reputacji ekonomii przedstawiona przez R. Lucasa nie jest przekonująca⁴². Problem przecież nie tkwi w tym, jak sugeruje ten autor, że krytycy oczekują od ekonomistów, aby przewidzieli nad-

³⁸ A.B. Ashcraft, T. Schuermann, *Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit*, Federal Reserve Bank of New York, Staff Report no. 318, 2008, March.

³⁹ M. Zandi, *Financial Shock. A 360° Look at the Subprime Mortgage Implosion, and How to Avoid the Next Financial Crisis*, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River 2009, s. 15.

⁴⁰ Newsweek, WIADOMOŚCI DNIA, Online, 25.10.2008

⁴¹ W trzech najważniejszych amerykańskich ekonomicznych periodykach naukowych „American Economic Review”, „Journal of Political Economy” i „Journal of Finance” nie ukazał się w latach 2005-2007 ani jeden artykuł poświęcony kryzysowi.

⁴² R. Lucas, 2009, *In defence of the dismal science*, From *The Economist* print edition, www.economist.com/businessfinance/displayStory.cfm?story_id=14165405, Aug 6th 2009.

chodzący kryzys, co R. Lucas uważa za niemożliwe. Chodzi przede wszystkim o zaniechanie polegające na braku analiz w okresie poprzedzającym kryzys. Przeprowadzając analizy badaliby wpływ spadku cen na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych na globalny rynek finansowy i sferę realną. Innymi słowy chodzi o to, że żaden z przedstawicieli głównego nurtu ekonomii, w tym laureaci nagrody Nobla, nie przeprowadzili analizy wrażliwości systemu finansowego gospodarki amerykańskiej i gospodarki światowej na spadek cen domów. Nie wykryli zatem skali zagrożeń w czasie wystąpienia takiego zjawiska. Nie jest to dziełem przypadku. Wynika to z uznawanej w ramach głównego nurtu perspektywy poznawczej. Jeżeli przyjmuje się hipotezę efektywnych rynków i hipotezę racjonalnych oczekiwań, to problem czy spadek cen na rynku nieruchomości w USA może wywołać największy od czasu Wielkiego Kryzysu globalny kryzys finansowy i gospodarczy jest pseudoproblemem naukowym, którym nie warto się zajmować.

Należy również dostrzec, że takie zachowanie ekonomistów ma również związek z interesami, które powstały w skali globalnej w związku z funkcjonowaniem rynku nieruchomości w USA.

Konsumenci amerykańscy byli zadowoleni, ponieważ ich wydatki konsumpcyjne mogły być większe niż ich dochody, a dobra koniunktura gospodarcza zapewniała im zatrudnienie. Jednym z czynników pobudzających koniunkturę gospodarczą było zaciąganie dodatkowych kredytów hipotecznych na podstawie wzrostu wartości domów, wywołanego wzrostem ich cen (*mortgage-equity withdrawal*). Innowacją wprowadzoną przez banki i instytucje finansowe w celu ułatwienia płynnego wykorzystywania przyrostu cen domów przez ich właścicieli było otwieranie specjalnych linii kredytowych (*home equity line of credit*)⁴³. Makroekonomiczny wpływ efektu majątkowego na konsumpcję mierzony jest jego wkładem w stopę wzrostu PKB. W latach dwutysięcznych stopa wzrostu PKB byłaby w Stanach Zjednoczonych mniejsza o więcej niż 50%, gdyby Amerykanie nie zaciągali dodatkowych kredytów hipotecznych na podstawie wzrostu wartości ich domów i nie finansowaliby za ich pomocą wydatków konsumpcyjnych⁴⁴.

Możliwość ta była wykorzystywana na taką skalę, ponieważ ustawa reformująca podatki z 1986 r. (The Tax Reform Act) zniósła zmniejszanie dochodu podlegającego opodatkowaniu o odsetki od kredytów konsumpcyjnych. Utrzymana została natomiast możliwość potrącania odsetek od kredytów hipotecznych zaciągniętych na pierwszy dom. W tej sytuacji bardziej opłacalne stało się zaciąganie dodatkowego kredytu hipotecznego, nawet wysoko oprocentowanego, niż kredytu konsumpcyjnego. Korzystając z wzrostu wartości domu, powszechnie zaciągano dodatkowy kredyt hipoteczny, którego odsetki mogły być odpisywane od

⁴³ D.D. Hester, *The Evolution of Monetary Policy*, s. 159.

⁴⁴ W.A. Fleckenstein, F. Sheehan, *Greenspan's Bubbles*, s. 170-171.

dochodu do opodatkowania i następnie wydawano uzyskane w ten sposób środki na dowolny cel konsumpcyjny⁴⁵.

Interes w nieprzerwanym funkcjonowaniu powstałego systemu miała również Wall Street. Sekurytyzacja kredytów hipotecznych (a także wielu innych rodzajów kredytów, m.in. kredytów motoryzacyjnych, kredytów studenckich czy zadłużenia na kartach kredytowych) stała się potężnym źródłem dochodów jej firm. Firmy ratingowe zarabiała na sporządzaniu ratingów emisji obligacji zabezpieczonych kredytami. Banki, na każdym etapie obsługiwanie procesów sekurytyzacji, również otrzymywały z tego tytułu znaczące przychody. Inwestorzy amerykańscy i międzynarodowi, w szczególności fundusze hedgingowe, fundusze inwestycyjne i fundusze emerytalne, byli zadowoleni, ponieważ zaoferowano im możliwość dywersyfikacji portfela inwestycyjnego także pod względem oferowanych stóp zwrotu.

Rząd amerykański był zadowolony, ponieważ z jednej strony coraz większa część społeczeństwa amerykańskiego posiadała na własność domy, a z drugiej strony funkcjonowanie budownictwa napędzane kredytami hipotecznymi przyczyniało się w około 40% do ukształtowania stopy wzrostu PKB, czyli było głównym czynnikiem kształtowania się pomyślnej koniunktury gospodarczej. Podobne obliczenia przedstawił Merrill Lynch dla pierwszej połowy 2005 r. W okresie tym ponad połowa wzrostu PKB była generowana bezpośrednio albo pośrednio przez sektor budownictwa mieszkaniowego⁴⁶.

Funkcjonowanie szeroko pojętego sektora budowlanego i nieruchomości miało również decydujący wpływ na sytuację na rynku pracy. Ponad 40% nowych miejsc pracy stworzonych w tym okresie było związanych z nieruchomościami⁴⁷. Natomiast Merrill Lynch oceniało, że od roku 2001 do pierwszej połowy 2005 r. ponad połowa nowych miejsc pracy stworzona w sektorze prywatnym była związana z działalnością łączącą się z budownictwem mieszkaniowym⁴⁸.

Cały świat był również zadowolony, ponieważ korzystał z pomyślnej koniunktury na rynku amerykańskim. W szczególności dotyczyło to gospodarki chińskiej, która w długim okresie osiągała roczne stopy wzrostu gospodarczego możliwe tylko dzięki eksportowi do Stanów Zjednoczonych, jak również producentów surowców, którzy uzyskiwali z ich eksportu coraz większe przychody.

Wystąpienie z prognozą nieuchronnego kryzysu wówczas, gdy istnieje tak potężny, zgodny splot interesów konsumentów, pracobiorców, firm sfery realnej, banków i instytucji finansowych, giełd, akcjonariuszy oraz rządów wymagało

⁴⁵ R. Bitner, *Confessions of a Subprime Lender*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken 2008, s. 23.

⁴⁶ C.R. Morris, 2008, *The Two Trillion Dollar Meltdown. Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, PublicAffairs, New York, s. 66.

⁴⁷ W.A. Fleckenstein, F. Sheehan, *Greenspan's Bubbles*, s. 171.

⁴⁸ C.R. Morris, 2008, *The Two Trillion Dollar*, s. 66.

ogromnej odwagi cywilnej i gotowości do ponoszenia ofiar na przykład odrzucenia przez środowiska profesjonalne i polityczne. Na taką postawę zdobyło się bardzo niewielu i w związku z tym nie uzyskali oni w okresie poprzedzającym kryzys żadnego wpływu na opinię publiczną i administrację amerykańską.

5. Zakończenie

Wyczerpywanie wzrostu cen nieruchomości zaczęło się już na wiosnę 2005 r. w Bostonie i San Diego⁴⁹. Pokazuje to, że nadciąganie kryzysu można porównać do niedostrzegalnego początkowo działania rzeki podmywającej brzeg. Ostatecznie spadek cen przybrał tak gwałtowny charakter, że w połowie roku 2008 ceny powróciły do poziomu, który przeważał na początku 2004 r.⁵⁰ Załamanie się cen nieruchomości w 2007 r. doprowadziło do utraty przez globalny system finansowy zdolności do kreacji kredytów na dotychczasową skalę.

System kapitalistyczny stoi w związku z tym przed niezwykle trudnym wyzwaniem. Od czasów Wielkiego Kryzysu zastosowano cztery rodzaje pobudzania gospodarki. Pierwszym była polityka fiskalna sterowana koncepcją Keynesa. Niestety, jej stosowanie tworzy ograniczenia dla kontynuacji rekomendowanej polityki gospodarczej. W najbardziej abstrakcyjnym modelu keynesowskim nie występuje problem finansowania wydatków. Każdy wydatek tworzy równe sobie oszczędności, czyli wydatki finansują się same. Największą słabością keynesizmu jest to, że w wyniku ponoszenia wydatków przez państwo, finansowanych deficytem budżetowym, podatki nie równają się tym wydatkom, czyli nie sfinansują się same. Musi zatem dojść do pojawienia się deficytu budżetu państwa i jeżeli taka polityka będzie kontynuowana, do narastania długu publicznego wraz z problemem kosztów jego obsługi i spłaty. Prowadzenie takiej polityki zmusza państwo do rolowania długu i zamiany w jednostkę typu spekulacyjnego według klasyfikacji H. Minsky'ego.

Drugim rodzajem pobudzania gospodarki była polityka monetarna, polegająca na obniżaniu kosztów kredytu w okresie pogorszenia koniunktury gospodarczej. Trzecim była polityka gospodarcza, sterowana ekonomią podaży. Pod wpływem jej zaleceń nastąpiła liberalizacja gospodarki oraz obniżenie podatków. Wobec wyczerpania się tych narzędzi pobudzania gospodarki doszło do wykorzystania kredytu konsumenckiego na niespotykaną skalę jako źródła napędzającego popyt.

Obecnie główny problem gospodarczy polega na tym, że żaden z podanych sposobów pobudzania gospodarki nie może być w dalszym ciągu stosowany

⁴⁹ M. Zandi, *Financial Shock. A 360° Look at the Subprime Mortgage*, s. 16.

⁵⁰ Tamże, s. 43.

w rosnącym zakresie lub stał się nieskuteczny w przywróceniu wielkości popytu globalnego do poziomu z okresu poprzedzającego kryzys. Nie widać nowych sposobów przywrócenia poziomu aktywności gospodarczej sprzed kryzysu w sytuacji konieczności odlewarowania banków, instytucji finansowych, przedsiębiorstw sfery realnej i gospodarstw domowych oraz zmniejszenia deficytu budżetowego USA w średnim okresie. Nie można zapominać, że poziom rozwoju gospodarki światowej sprzed kryzysu został osiągnięty dzięki temu, że amerykańskie gospodarstwa domowe konsumowały więcej niż zarabiały. Powstaje zatem problem, czy kapitalizm ponownie wygeneruje jak do tej pory innowacyjny sposób przezwyciężenia powstałych ograniczeń, które stanowią najpoważniejsze wyzwanie od czasu Wielkiego Kryzysu lat 1929-1933.

Literatura

- Artus P., Virard MP., *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2008.
- Ashcraft A.B., Schuermann T., *Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit*, Federal Reserve Bank of New York, „Staff Report” no. 318, 2008, March.
- Bitner R., *Confessions of a Subprime Lender*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken 2008.
- Bosacki M., *Kapitalizm tak, wypaczenia nie*, „Gazeta Wyborcza” 17.11.2008.
- Cooper G., *The Origin of Financial Crisis, Central Banks, Credit Bubbles and the Efficient Market Fallacy*, Vintage Books, New York 2008.
- DECLARATION. SUMMIT ON FINANCIAL MARKETS AND THE WORLD ECONOMY, www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf (November 15, 2008).
- Finch J., *Twenty-five people at the heart of the meltdown*, <http://www.guardian.co.uk/business/2009/jan/26/road-ruin-recession-individuals-economy>, 2009.
- Fleckenstein W.A., Sheehan F., *Greenspan's Bubbles. The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, Mc-Graw-Hill, New York 2009.
- Flejterski S., *Wstęp do syntezy globalnego kryzysu finansowego*, w: *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, red. J. Szambelańczyk, Związek Banków Polskich, Warszawa 2009.
- Friedman M., Schwartz A., *A Monetary History of the United States 1867-1960*, Princeton University Press, New York 1971.
- Goldratt E.M., *What is this thing called Theory of Constraints and how should it be implemented?*, The North River Press, Great Barrington 1990.
- Hester D.D., *The Evolution of Monetary Policy and Banking in the US*, Springer, Berlin 2008.
- Kaczmarek T.T., *Globalna gospodarka i globalny kryzys*, Difin, Warszawa 2009.
- Kalecki M., *Dziela*, t. 2: *Kapitalizm. Dynamika gospodarcza*, PWE, Warszawa 1980.
- Keynes J.M., *General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, New York 1936.

- Kindleberger C.P., Aliber R.Z., *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, Warszawa 1999.
- Kindleberger C.P., Aliber R.Z., Manias, Panics, and Crashes. *A History of Financial Crises*, John Eiley & Sons, Hoboken 2005.
- Kowalik T., *Kapitalizm kasyna*, w: *Kryzys. Przewodnik krytyki politycznej*, red. J. Kutyla i inni, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009.
- Krugman P., *The Big Disconnect*, „New York Times” September 1, 2006.
- Krugman P., *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton & Company, New York 2009.
- Kuhn T.S., *Droga po strukturze*, Wydawnictwo Sic! s.c., Warszawa 2003.
- Kuttner R., *The Squandering of America. How the Failure of Our Politics Undermines Our Prosperity*, Vintage Books, New York 2008.
- Lakatos I., *The methodology of scientific research programmes*, Philosophical Papers, Volume 1, Cambridge University Press, Cambridge 1999.
- Lucas R., *In defence of the dismal science*, From *The Economist* print edition, www.economist.com/businessfinance/displayStory.cfm?story_id=14165405 (Aug 6th, 2009).
- Matysiak A., *Możliwość skonstruowania skutecznej polityki antykryzysowej*, nieopublikowany referat zaprezentowany na seminarium naukowym pt. „Kryzys finansowy i sposoby jego przezwyciężania”, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 9 maja 2009.
- Mielcarek J., *Paradygmat teorii ograniczeń jako koncepcji rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Mielcarek J., *Teoretyczne podstawy rachunku kosztów i zasobów – koncepcji ABC i ABM*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Mielcarek J., *Czy światu grozi katastrofa gospodarcza?*, nieopublikowany referat zaprezentowany na seminarium naukowym, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 16 grudzień 2008.
- Mielcarek J., *Czy system kapitalistyczny jest reformowalny?*, nieopublikowany referat zaprezentowany na seminarium naukowym pt. „Kryzys finansowy i sposoby jego przezwyciężania”, zorganizowanym przez Katedrę Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 9 maj 2009.
- Mielcarek J., 2009, *Teoria niestabilności finansowej H. Minsky'ego*, Zeszyty Naukowe 549, red. nauk. A. Bielawska, L. Dorozik, J. Iwin-Garzyńska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 496-503.
- Minsky H.P., *The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to „Standard” Theory*, w: Minsky H.P., *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*, M. E. Sharpe, Inc., New York 1984.
- Minsky H.P., *Finance and Profit: The Changing Nature of American Business Cycles*, w: H.P. Minsky, *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*, M.E. Sharpe, Inc., New York 1984.
- Minsky H.P., *John Maynard Keynes*, McGraw-Hill, New York 2008.
- Morris C.R., *The Two Trillion Dollar Meltdown. Easy Money, High Rollers, and the Great Credit Crash*, PublicAffairs, New York 2008.

- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki prognozy*, CeDeWu.PL, Warszawa 2008.
- Nowak M., *Zjawiska psychologiczne w analizie wykonania budżetu*, w: *Budżetowanie jako narzędzie zarządzania*, red. W. Krawczyk, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 545, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 19, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- „Newsweek”, WIADOMOŚCI DNIA, Online, 25.10.2008, *Alan Greenspan przyczynił się do kryzysu finansowego*.
- Orłowski W.M., *Świat, który oszalał, czyli poradnik na ciekawe czasy*, Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa 2008.
- Ostalecka A., *Kryzysy bankowe i metody ich przewycięzania*, Difin, Warszawa 2009.
- Phillips K., *Bad Money. Reckless Finance, Failed Politics, and Global Crisis of American Capitalism*, Viking, New York 2008.
- Popper K., *The Open Society and Its Enemies*, Routledge & Kegan Paul, London 1984.
- Popper K., *Conjectures and Refutations*, Routledge, London 2002.
- Schumpeter J., *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, Piscataway 1982.
- Schumpeter J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper Perennial Modern Classics, New York 2008.
- Shiller R.J., *The Subprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about it*, Princeton University Press, Princeton 2008.
- Strange S., *Casino Capitalism*, Manchester University Press, Manchester 1997.
- Szymański W., *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009.
- The Global Plan for Recovery and Reform, www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communique (2 April 2009).
- Zandi M., *Financial Shock. A 360° Look at the Subprime Mortgage Implosion, and How to Avoid the Next Financial Crisis*, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River 2009.

Ilona Romiszewska

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Globalizacja działalności banków niemieckich?

***Streszczenie.** Przedmiotem rozważań są wybrane aspekty globalizacji działalności banków niemieckich, tak w znaczeniu instytucjonalnym (tj. międzynarodowy rozwój oddziałów i spółek córek, jak i rozwój czynności bankowych realizowanych przez spółkę matkę na rzecz nierezydentów znajdujących się poza granicami Niemiec (działalność transgraniczna). Analiza bilansów banków wskazuje, że od początku lat siedemdziesiątych XX w. tego rodzaju czynności koncentrowały się na rynku międzybankowym i realizowane były głównie w europejskich centrach finansowych (Londyn, Luksemburg), stąd należy raczej mówić o europeizacji niemieckich instytucji kredytowych. Podkreślić jednak należy, że w latach dziewięćdziesiątych XX w. wzrosło zainteresowanie także rynkiem amerykańskim. Globalizacja spowodowała na nieznaną wcześniej skalę rozwój przedsiębiorstwa bankowego. Jednocześnie jednak, czego dowiódł kryzys, subprime zmusza management banków niemieckich do nowego spojrzenia na zarządzanie, zwłaszcza w obszarze ryzyka kredytowego i operacyjnego.*

Proces globalizacji rynków finansowych, polegający na funkcjonalnym powiązaniu i silnym zespoleniu narodowych rynków walutowych, pieniężnych i kredytowych w jeden, w istocie, globalny rynek¹, rozpoczął się wraz z upadkiem systemu walutowego z Bretton Woods, a jego intensyfikacja przypadła na lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte XX w. Pozostaje on częścią szerszego zjawiska, jakim jest globalizacja gospodarek narodowych. Banki stały się jednym z głównych uczestników tego procesu, a kluczowe znaczenie miał dla nich nie tylko wzrost obrotów handlowych i przepływów kapitałowych ich klientów, ale także postęp technologiczny w dziedzinie informatyki i telekomunikacji.

Przedsiębiorstwa, także i te nie realizujące zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), poszukiwały finansowania pozabankowego na międzynarodowych rynkach (m.in. spowodowało to wzrost wartości emisji papierów dłużnych na rynkach międzynarodowych), jak i możliwości zabezpieczenia swych pozycji głównie dzięki derywatom finansowym. Banki również same korzystały z liberalizacji krajowych rynków finansowych, umożliwiającej zarówno realizację własnych ZIB, dzięki stopniowemu otwarciu narodowych instytucji bankowych dla zagranicznych inwestorów², jak i pozyskania kapitałów poza krajem macierzystym. Możliwości te spotykały się z reguły z pozytywną oceną uczestników, obserwatorów i recenzentów tego procesu. Dopiero jednak kryzys bankowy i gospodarczy, zapoczątkowany problemami wynikającymi z sytuacji na amerykańskim rynku nieruchomości na przełomie 2007/2008 r. i jego konsekwencje dla praktycznie wszystkich narodowych systemów bankowych, skłania do krytycznego spojrzenia na skutki procesów globalizacji w sferze finansowej. Rynek globalny stworzył szansę rozwoju działalności i wzrostu efektywności działania jego uczestnikom, w tym i bankom, ale jednocześnie spowodował nieznanym wcześniej wzrost ryzyka.

Na zagadnienie globalizacji działalności można spojrzeć zarówno przez pryzmat poszczególnych banków, jak i sektora bankowego. Analiza taka w odniesieniu do niemieckiego sektora bankowego wydaje się interesująca i to co najmniej z kilku powodów. Po pierwsze tworzy on najbardziej zamknięty system wśród państw członkowskich Unii Europejskiej³, chociaż jednocześnie gospodarka nie-

¹ K. Zabielski, *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 1999, s. 250.

² Nawet Chiny stopniowo otwierały narodowy rynek bankowy dla zagranicznych inwestorów. W 1985 r. pozwolono na osiedlenie się zagranicznym bankom w 12 specjalnych strefach ekonomicznych, a już na początku XXI w. zagraniczni inwestorzy przyczynili się do wzrostu konkurencji na rynku. Zwraca na to uwagę m.in. S. Dyck, *Chinas Finanzmärkte*, Deutsche Bank Research 2008. Od 2006 r. chińskie banki same stały się zagranicznymi inwestorami inwestorami, i tak m.in. China Development Bank za 3,2 mld USD nabył 3% udziałów w brytyjskim Bank Barclays.

³ W końcu 2008 r. udział zagranicznych inwestorów w sumie bilansowej sektora ukształtował się na poziomie 11%, co oznaczało jednak dwukrotny wzrost w ostatnich pięciu latach. Por. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2008 r.*, Warszawa 2009, s. 80.

miecka jest jedną z najbardziej otwartych na świecie. Wielkość eksportu plasuje Niemcy na pierwszym miejscu i kraj ten jest również znaczącym eksporterem kapitału⁴. Po drugie, refleksja dotyczy największego pod względem wielkości aktywów sektora bankowego Eurosystemu, stanowiącego mimo systematycznego spadku nadal aż 18,5% aktywów bankowych Unii Europejskiej⁵. Po trzecie, banki niemieckie są jednym z największych inwestorów w polskim systemie bankowym i zmiany ich strategii umiędzynarodowienia działalności będą miały na niego bezpośredni wpływ.

Spośród niewątpliwie wielu aspektów wpływu globalizacji⁶ na system bankowy celem badawczym niniejszego opracowania pozostaje jedynie jej aspekt instytucjonalny. Rozpatrywać go można w kategoriach międzynarodowego rozwoju placówek banków (budowy sieci), tj. jako bezpośrednie (ZIB) i pośrednie⁷ inwestycje realizowane przez bank, a oznaczające transfer majątkowych i niemajątkowych wartości z kraju pochodzenia⁸ do innych państw. Są one kierowane zarówno do banków, jak i do innych spółek powiązanych lub nie z działalnością bankową (tj. spółki pozabankowe). Zaliczone do pierwszej z wymienionych kategorii ZIB oznaczają powstanie oddziału – jednostki zależnej i w pełni zintegrowanej z bankiem, i samodzielnej pod względem prawnym spółki córki⁹. Po drugie, przedmiotem zainteresowania będzie rozwój ich operacji, a po trzecie świadczenie czynności bankowych z kraju macierzystego na rzecz klientów znajdujących się w innych państwach (nierezydentów). Ta ostatnia z wymienionych działalności staje się w coraz większym stopniu przedmiotem troski międzynarodowego nadzoru, gdyż dokonujące się tu przepływy wpływają na stabilność międzynarodowego rynku finansowego.

Zasadniczą myślą przewodnią jest stwierdzenie, że co prawda globalizacja działalności bankowej jest widoczną cechą bankowości niemieckiej, ale nadal to rynek krajowy, a nie zagraniczny pozostaje jej domeną. Wydarzenia na światowych rynkach finansowych w latach 2007-2009 dowiodły jednak, że charakter

⁴ W końcu 2007 r. zagraniczne bezpośrednie i pośrednie inwestycje Niemiec wyniosły 879 322 mln euro. Deutsche Bundesbank. Eurosystem, *Bestandserhebung über Direktinvestitionen*, Statistische Sonderveröffentlichung, April 2009, s. 6.

⁵ Bundesverband Deutscher Banken, Banken 2008. *Fakten/Meinungen/Perspektiven*, Berlin, September 2008, s. 60.

⁶ Globalizację można także rozpatrywać w kontekście np. udziału inwestorów zagranicznych w krajowym systemie bankowym, pozyskanych przez banki niemieckie udziałów w poszczególnych obszarach działalności bankowej, wpływu umiędzynarodowienia działalności na rentowność przedsiębiorstw i ich pozycję konkurencyjną.

⁷ Realizowane przez zagraniczne spółki córki firm niemieckich.

⁸ Banki są również jednostkami nabywającymi udziały mniejszościowe w zagranicznych bankach i są to inwestycje portfelowe.

⁹ Może być jednostką budowaną od podstaw lub powstać dzięki nabyciu udziałów większościowych w już istniejącej spółce, i to samodzielnie lub w kooperacji bi- lub multilateralnej z krajowym lub zagranicznym partnerem, najczęściej jednak reprezentującym tę samą branżę.

zaangażowania międzynarodowego w znaczący sposób osłabił banki niemieckie i to nie tylko te, które podejmowały działalność operacyjną w obszarze wysokiego ryzyka, na przykład kompleksowych instrumentów finansowych.

1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstwa bankowego

W Niemczech tradycyjnie dominują banki uniwersalne, chociaż banki specjalistyczne¹⁰ odgrywają istotną rolę¹¹, przynajmniej w obsłudze niektórych segmentów klientów. Osobliwością pozostaje struktura własnościowa bankowości niemieckiej, w której utrzymuje się silna pozycja banków publicznoprawnych i spółdzielczych. Do banków prywatnych należy jedynie około 30% aktywów sektora bankowego. Te dwa pierwsze z wymienionych pozostają tradycyjnie zamknięte dla pochodzących z zewnątrz inwestorów, w tym oczywiście także zagranicznych. Symboliczne znaczenie miało jednak nabycie w 2003 r. przez dziewięć trustów inwestycyjnych, reprezentowanych przez J.C. Flowers & Co LLC, 25,67% udziałów w HSH Nordbank¹².

Wszystkie banki, niezależnie od formy prawnej, mogą wykonywać czynności bankowe określone w ustawie kredytowej (Kreditwesengesetz, KWG)¹³, nadto działalność niektórych z nich regulują odrębne ustawy¹⁴. O ile jednak wszystkie banki niemieckie mogą wykonywać czynności bankowe na rzecz klientów prowadzących działalność poza granicami kraju (głównie z zakresu obrotu płatniczego, obsługi transakcji handlu zagranicznego, a także działalność kredytową i doradcą), którą należy utożsamiać z działalnością transgraniczną, o tyle odmiennie kształtuje się prawo do dokonywania przez przedsiębiorstwo bankowe bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Za te ostatnie uznać można zarówno te kierowane do tej samej branży, prowadzące do budowy własnej sieci, co oznacza tworzenie oddziałów i spółek córek, jak i te realizowane w innych gałęziach gospodarki.

¹⁰ Ich udział w sumie bilansowej na koniec 2007 r. wyniósł 24,1% i reprezentowały one wszystkie formy własności.

¹¹ Między innymi w finansowaniu budownictwa mieszkaniowego (kasy budowlano-oszczędnościowe, banki hipoteczne).

¹² Bank powstał w 2003 r. w wyniku fuzji dwóch banków krajów federacji (Landesbank Schleswig-Holstein i Hamburgische Landesbank) i było to pierwsze w historii Niemiec tego rodzaju połączenie. Szerzej: www.hsh-nordbank.de/de/investorrelations/unternehmensprofil/ z 30 IV 2009.

¹³ Kreditwesengesetz z 9 IX 1998 (Bundesgesetzblatt, BGBl. I s. 2776), ostaną nowelizacja dotyczyła art. 1 w dniu 12 III 2009 (BGBl. I s. 470).

¹⁴ Między innymi działalność kas oszczędnościowych (Sparkassen) regulują ustawy przyjęte przez poszczególne kraje federacji.

Stąd też ocena zagranicznego zaangażowania banków niemieckich musi przede wszystkim dotyczyć realizowanych przez nie inwestycji (w spółki bankowe i pozabankowe).

Oceniając zatem bezpośrednio i pośrednio¹⁵ inwestycje zagraniczne banków niemieckich należy podkreślić, że pozostają one znaczącymi inwestorami i to także na tle inwestorów z innych gałęzi gospodarki. O ich intensywnym rozwoju można jednak mówić dopiero w latach dziewięćdziesiątych XX w. (tab. 1), kiedy inwestorami była większa liczba banków, niż te posiadające zagraniczne placówki. Zagraniczne inwestycje bezpośrednio realizowane były początkowo jako inwestycje we własne placówki, przy wyraźnej pod tym względem geograficznej koncentracji w Luksemburgu i Wielkiej Brytanii. W latach dziewięćdziesiątych XX w. zwiększyły się natomiast inwestycje w spółki pozabankowe, chociaż związane z działalnością na rynku finansowym, głównie w fundusze inwestycyjne, spółki prowadzące działalność związaną z kredytowaniem i ubezpieczeniem, tj. spółki udziałowe, leasingu finansowego, nieruchomości. W początkach XXI w. absorbowały one corocznie około 40% zagranicznych nakładów inwestycyjnych, a ich udział ulegał z roku na rok zwiększeniu.

Interesująco przedstawia się geograficzna struktura inwestycji zagranicznych. Na obszar państw członkowskich Unii Europejskiej napływa co prawda najwięcej

Tabela 1. Bezpośrednie i pośrednie inwestycje zagraniczne banków niemieckich w latach 1980-2007 (stan na koniec roku)

Rok	Inwestycje zagraniczne banków – ogółem	W tym inwestycje banków w banki położone poza granicami RFN		
		łącznie	Unia Europejska	USA
1980	5 996	5 746	4 445	–
1990	18 319	15 653	10 812	1 484
1995	38 134	36 296	24 831	3 052
2000	98 920	58 888	29 180	19 580
2005	108 838	71 388	44 873	19 286
2007	121 231	66 560	39 560	19 446

Źródło: Opracowano na podstawie danych zawartych w: *Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung*, Deutsche Bundesbank, Oktober 1995 i www.bundesbank.de/statistik-zeitreihen z 3 V 2009, Deutsche Bundesbank. Eurosystem, *Bestandserhebung über Direktinvestitionen*, Statistische Sonderveröffentlichung 10, April 2009, s. 43-47.

¹⁵ Realizowane były także inwestycje pośrednie, tj. przez spółki zależne w holdingu. Obowiązek zgłoszenia dotyczy tylko inwestycji, w których banki niemieckie posiadają udziały przekraczające 20% w kapitale lub prawie głosu na Walnym Zebraniu Akcjonariuszy. Tego rodzaju inwestycje stają się coraz bardziej widoczne: w 2007 r. inwestycje pośrednie i bezpośrednie ukształtowały się na poziomie 121 231 mln euro, w tym bezpośrednie – 88 598 mln euro.

inwestycji „banków w banki”, ale w coraz większym stopniu dokonywane były inwestycje w innych krajach, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych.

Dynamika ich rozwoju wskazuje jednak na związek pomiędzy sytuacją banków na rynku krajowym a towarzyszącemu jej ograniczeniu zagranicznych inwestycji. Świadczy o tym nie tylko ustabilizowanie ich w latach 2006-2007, ale blisko 20% spadek w okresie głębokiego kryzysu na rynku narodowym w latach 2003-2004. Należy także oczekiwać, że także tendencję tę potwierdzą wielkości inwestowane w latach 2008-2009.

Relatywnie niewielka liczba banków niemieckich dysponujących zagranicznymi placówkami (tab. 2) wynika z faktu, że poza granicami Niemiec mogą osiedlać się tylko nieliczne banki, tj. prywatne (tzw. *Kreditinstitute*) oraz centralne banki sektora publicznoprawnego (*Landesbanken*)¹⁶ i spółdzielczego. Stąd potencjalnie zdolna do aktywnej obecności zagranicznej pozostaje niewielka tylko część spośród niemieckich instytucji kredytowych. Jeżeli uwzględni się, że do kategorii „banki regionalne” Deutsche Bundesbank zalicza także oddziały i inne banki znajdujące się w rękach zagranicznych inwestorów, to okazuje się, że obecnie jedynie około 130 na 1976 banków zdolnych jest do aktywnej obecności poza granicami kraju¹⁷.

W stosunku do pochodzących z innych państw, banki niemieckie pojawiły się na międzynarodowych rynkach znacznie później. Za główną przyczynę ograniczającą zagraniczną aktywność banków niemieckich należy uznać dwukrotną w XX w. utratę ich zagranicznych aktywów (po I i po II wojnie światowej) i będący konsekwencją tego faktu ogromny dystans do występowania pod własną nazwą, który utrzymał się aż do lat siedemdziesiątych XX w.¹⁸ Co prawda jeszcze w połowie lat pięćdziesiątych XX w. banki prywatne rozpoczęły budowę przedstawicielstw, ale jednostki te nie miały prawa do wykonywania czynności bankowych¹⁹. Dopiero od połowy lat sześćdziesiątych XX w. nastąpił trwający praktycznie do końca tego stulecia stały wzrost liczby zagranicznych placówek.

¹⁶ W tym także prywatne kasy oszczędnościowe tzw. Freie Sparkassen. Wśród 7 istniejących w styczniu 2009 r. znajduje się m.in. 40. pod względem wielkości bank w Niemczech – Hamburger Sparkasse AG i Sparkasse Bremen. Por.: Verband der Deutsche freien öffentlichen Sparkassen E.V. <http://www.verband-freier-sparkassen.de> z 23 IV 2009 r.

¹⁷ W końcu stycznia 2009 r. takich banków było 350, ale wśród nich 149 miało zagranicznego udziałowca większościowego. Deutsche Bundesbank, Eurosystem, Bankenstatistik, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, März 2009.

¹⁸ Banki niemieckie były jedynie aktywnymi uczestnikami wielu grup bankowych, w tym w tzw. bankach konsorcjalnych czy też istniejących w ramach europejskich grup partnerskich – Club Banking).

¹⁹ Decyzje te miały przede wszystkim charakter polityczny, a w mniejszym stopniu były uwarunkowane przesłankami ekonomicznymi. Powstawały bowiem w tych państwach, z którymi wojna w zasadzie nie naruszyła dobrych stosunków z Niemcami. Pierwszym był Dresdner Bank, który uruchomił w 1952 r. przedstawicielstwo w Istambule. Pierwsze przedstawicielstwa w Europie powstały w Rzymie i w Paryżu w 1958 r., a w USA w 1965 r. w Nowym Jorku.

Oddziały, uważane za najbardziej typową i najsilniejszą formę zagranicznej obecności, banki niemieckie tworzyły dopiero od początku lat siedemdziesiątych XX w. Pierwszy uruchomił tego rodzaju placówkę Commerzbank w Nowym Jorku (1971), a w rok później Dresden Bank zdecydował się na wystąpienie pod własną nazwą na rynkach międzynarodowych²⁰. Realizowana przez oddziały strategia pozostaje w gestii banku macierzystego. Przyjęto zarówno model oparty na silnie zdecentralizowanych kompetencjach decyzyjnych, traktując go w kategoriach tzw. centrum zysku, jak i model scentralizowany, w którym oddział zagraniczny stanowi praktycznie jedynie położoną poza granicami część banku. Warto podkreślić, że ta druga opcja jest preferowana przez banki amerykańskie, a w dobie globalizacji i poszukiwań rozwiązań oszczędnościowych niektóre banki stosują tego rodzaju strategię nawet w odniesieniu do spółek córek.

Intensyfikację działań podejmowanych na rynkach międzynarodowych przyspieszyło w znaczący sposób powstanie eurorynku, głównie w Londynie²¹, chociaż w połowie lat siedemdziesiątych (1974-1976) także Stany Zjednoczone znalazły się w centrum uwagi. Powstałe tu oddziały obsługiwały niemieckie przedsiębiorstwa przemysłowe działające w Ameryce Północnej i Południowej, a także prowadziły operacje na nowojorskim rynku pieniężnym i dewizowym. Natomiast w oddziałach położonych na Kajmanach – centrum bankowości *offshore* – finalizowano transakcje eurodolarowe, faktycznie realizowane w Nowym Jorku. Dzięki temu zabiegowi omijano amerykańskie regulacje w zakresie rezerwy obowiązkowej i zobowiązań podatkowych. To wskazuje także, że banki niemieckie poza granicami kraju stosunkowo wcześniej koncentrowały się na transakcjach rynku międzybankowego, a nie na obsłudze podmiotów gospodarki realnej czy też osób fizycznych. W pierwszej fazie ich międzynarodowej działalności głównym celem było pozyskanie na rynku eurowalutowym tańszego pieniądza, potrzebnego rozwijającej się gospodarce niemieckiej, dywersyfikacja ryzyka, a stopniowo też poszukiwano tu możliwości wzrostu efektywności działania banku, głównie dzięki rozwojowi zaangażowania na rynku kapitałowym.

Liczba banków niemieckich z zagranicznymi placówkami w kolejnych latach wzrastała, natomiast w XXI w. zmniejszyła się, głównie jednak pod wpływem toczącego się procesu konsolidacji narodowego sektora bankowego (tab. 1). Do coraz większej liczby banków prywatnych dołączyły także niektóre banki publicznoprawne (*Landesbanken*) i centralne banki spółdzielcze²². Dynamicznie

²⁰ Największy bank Niemiec – Deutsche Bank uruchomił swój pierwszy zagraniczny oddział dopiero w 1976 r. w Londynie.

²¹ Tylko w 1973 r. banki ulokowały w stolicy Wielkiej Brytanii pięć z sześciu nowo powstałych zagranicznych oddziałów.

²² W końcu stycznia 2009 r. działalność operacyjną prowadziło 275 zagranicznych oddziałów banków niemieckich, w tym 117 należało do wielkich banków (Deutsche Bank AG, Commerzbank AG, Postbank AG, Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Dresdner Bank AG),

wzrastała natomiast suma bilansowa, zwłaszcza oddziałów, które miały większe możliwości rozwoju transakcji, gdyż w swych działaniach odwołują się do kapitałów banków matek i tym samym nie muszą być wyposażane w kapitał własny.

Tabela 2. Zagraniczne oddziały i spółki córki banków niemieckich w latach 1973 - 2009^a

Lata	Liczba banków w RFN	Liczba banków posiadających zagraniczne oddziały	Zagraniczne oddziały ^b		Liczba banków posiadająca zagraniczne spółki córki	Zagraniczne spółki córki	
			liczba	suma bilansowa ^c		liczba	wolumen transakcji
1973	3784	10	23	3,7	–	–	–
1985	4659	23	99	99,7	30	67	97,4
1995	3622	60	156	567,5	37	117	294,9
2000	2740	71	212	1448,2	40	170	580,5
2005	2089	54	211	1626,5	43	153	713,6
2008	1980	55	226	1715,5	38	116	594,9
2009	1976	56	231	1816,9	38	115	580,6

^a Stan na koniec stycznia.

^b Wszystkie placówki w danym państwie tworzą dla celów statystycznych jedną placówkę.

^c Wielkości dla lat 1973-1995 przeliczone na euro – hipotetyczna wartość w euro, do 1998 r. tzw. wolumen transakcji, w 1990 r. nastąpiła zmiana zasad klasyfikacji zagranicznych oddziałów banku.

Źródło: www.deutschebank.de/statistik/statistik_zeitreihen i Deutsche Bundesbank. Eurosystem, *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, April 2009, s. 92-112.

Oczywiście liczba placówek operacyjnych nie może być jedyną miarą umiędzynarodowienia działalności sektora bankowego. Istotna jest ocena wielkości realizowanych poza granicami kraju transakcji, a z punktu widzenia efektywności także uzyskiwana rentowność. Ponieważ banki matki w Niemczech niezmiernie rzadko informują o rentowości i uzyskiwanych dochodach swoich zagranicznych placówek (a wiadomo, że jest ona bardzo zróżnicowana), stąd należy spojrzeć na umiędzynarodowienie działalności jedynie przez pryzmat należności i zobowiązań zagranicznych jednostek operacyjnych. Zasadniczymi elementami należności są te pochodzące od sektora finansowego (Monetarne Instytucje Finansowe, MIF), tj. przede wszystkim depozyty, lokaty rynku pieniężnego i kredyty udzielone innym pośrednikom rynku finansowego, oraz należności sektora niefinansowe-

63 do banków regionalnych, 50 do banków krajów federacji (*Landesbanken*), 6 do centralnych banków spółdzielczych, 19 do banków hipotecznych, 7 do banków powołanych do realizacji zadań specjalnych, 5 do prywatnych kas budowlano-oszczędnościowych. Por.: Deutsche Bundesbank, Eurosystem, *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, April 2009, s. 104.

go, obejmujące wszystkie kredyty i pożyczki udzielone niebankowym klientom banku, a w tych krajach, w których dyskontuje się weksle handlowe, ta kategoria obejmuje także dochody z dyskonta²³ oraz zbywalne papiery wartościowe²⁴. Również w tych dwóch kategoriach należy rozpatrywać zobowiązania, tj. wobec sektora finansowego i niefinansowego.

Należy jednak pamiętać, że przypisanie transakcji oddziałowi lub spółce córce jest często umowne i uzależnione od wielu czynników, najczęściej od regulacji prawnych określonych przez kraj domicylu takiej placówki.

Zagraniczne oddziały niemieckich instytucji kredytowych w zakresie operacji aktywnych specjalizowały się, i to jeszcze do 2004 r., w operacjach na rynku międzybankowym, a w ostatnich latach ich głównymi partnerami staje się zagraniczny sektor niebankowy. Istnieją jednak przesłanki pozwalające na stwierdzenie, że *de facto* należy go utożsamiać ze spółkami pozabankowymi tworzonymi przez banki²⁵, a wskazuje na tę właściwość wspomniany już także wzrost nakładów na bezpośrednie i pośrednie inwestycje. Zwraca także uwagę wzrost udziału tego sektora w całkowitej wielkości udzielonych kredytów przez zagraniczne oddziały banków niemieckich i równoczesny względny spadek kredytów udzielonych przez te oddziały MIF. Wzrasta również jego znaczenie w operacjach pasywnych banków, chociaż tu nadal utrzymuje się wyraźna przewaga transakcji realizowanych z MIF (tab. 3).

Publikowany przez Deutsche Bundesbank zintegrowany bilans sektora bankowego pozwala jedynie na udzielenie odpowiedzi na pytanie dotyczące struktury i wielkości realizowanych transakcji, a także koncentracji geograficznej zagranicznych oddziałów i spółek córek banków niemieckich. Należy również zauważyć, że statystyka publikowana przez Deutsche Bundesbank odnośnie do czynności bankowych realizowanych przez zagraniczne placówki banków niemieckich nie informuje o transakcjach realizowanych przez innego rodzaju spółki tworzone za granicą przez banki bądź ewentualne kolejne instytucje kredytowe tworzone przez te zagraniczne jednostki²⁶. Nadto banki nie publikują oddzielnych informacji o rozmiarach zaangażowania w poszczególnych państwach, zwłaszcza

²³ Jakkolwiek różne odmiany prezentacji statystycznej mogą informować o kwocie dyskonta brutto.

²⁴ W krajach, w których funkcjonuje wtórny rynek papierów wartościowych (rządowych lub innych), bank może posiadać znaczny portfel instrumentów o minimalnym ryzyku. Uzyskuje z nich dochody w postaci odsetek. Mogą one być włączone do dochodów uzyskiwanych z kredytów i pożyczek

²⁵ Szerzej por.: I. Romiszewska, *Internacjonalizacja banków niemieckich*, Poznań 2004, s. 265-270.

²⁶ Te jedynie można odszukać w skonsolidowanych bilansach poszczególnych grup bankowych, ale z kolei one w niewielkim stopniu, przynajmniej jak do tej pory, zawierają informacje o rozmiarach zaangażowania w poszczególnych państwach. Te ograniczenia również nie pozwalają na przeprowadzenie pełnej analizy zagranicznej aktywności banków niemieckich.

ocena oddziału pozostaje praktycznie niemożliwa z uwagi na skonsolidowanie jego bilansu z bilansem banku macierzystego. Brakuje także wiarygodnych danych o operacjach pozabilansowych.

Gdyby określić geograficzne zaangażowanie banków niemieckich, to okazuje się, że około 60% wszystkich zagranicznych oddziałów²⁷ zlokalizowanych jest w państwach UE i przypada na nie również blisko 60% globalnej sumy bilansowej (XII/2008). Tylko jeden z banków niemieckich posiadający zagraniczną placówkę nie otworzył jej na tym obszarze. Taka sytuacja rozwijała się od początku zagranicznego zaangażowania tych instytucji, chociaż na przykład w latach 1995-1998 można było zaobserwować wzrost zaangażowania w Stanach Zjednoczonych.

Z kolei wśród państw Unii Europejskiej największym zainteresowaniem inwestorów cieszy się Wielka Brytania (80% na rynku UE i jednocześnie 46% ogółu realizowanych przez zagraniczne oddziały) z uwagi na centrum finansowe w Londynie, daleko ustępuje jej drugi pod względem liczby oddziałów Luksemburg (odpowiednio 6% i 3,8%), tradycyjnie drugim pod względem wielkości realizowanych transakcji pozostaje rynek *offshore* (jest tu obecnych 13 banków, których udział w aktywach zagranicznych oddziałów wynosi 17,5%), a na trzecim miejscu Stany Zjednoczone (odpowiednio 12 banków i 16%). Koncentracja działalności operacyjnej na tych obszarach dowodzi, że zagraniczne placówki banków niemieckich koncentrowały działalność operacyjną w centrach finansowych, a to wskazuje, iż realizowały działalność głównie na rynku międzybankowym, i to nie tylko pieniężnym, ale także jako partnerzy innych banków (np. w obszarze kredytów konsorcjalnych czy emisji papierów wartościowych).

Przewaga transakcji dokonywanych w państwach UE tak już widoczna w odniesieniu do oddziałów, jest w znacznie wyższym stopniu obserwowana w stosunku do spółek córek, a wielkość realizowanych transakcji ma się jak 3:1. Jedynie w latach osiemdziesiątych XX w., tj. w początkowej fazie międzynarodowej działalności banków niemieckich, pozostawała ona w miarę zrównoważona. W odróżnieniu od wzrastającej liczby zagranicznych oddziałów, liczba spółek córek nie wzrastała już tak dynamicznie w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku, a ponowny wzrost liczby nastąpił na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, co wiązać należy z ekspansywną polityką osiedlania się głównie banków kredytowych, w tym przede wszystkim tzw. wielkich banków, w restrukturyzujących swoją gospodarke państwach Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej i przejmowaniem tutejszych banków sieciowych. Ponownie jednak w 2005 r. ich liczba zaczęła się gwałtownie zmniejszać. Był to nie tylko efekt porządkowania struktur bankowych po kryzysowej sytuacji na wewnętrznym rynku bankowym, jaka miała miejsce w latach 2002-2004, zmierzający do uzyskania

²⁷ Należy jednak zauważyć, że wszystkie placówki w jednym państwie traktowane są jako jedna placówka. Brak informacji o sieci.

Tabela 3. Wybrane pozycje aktywów i pasywów zagranicznych oddziałów banków niemieckich^a w latach 1990^b, 2007 i 2008 (w mld euro)

Wybrane pozycje aktywów									
Rok	należności od banków (MIF)			należności od sektora niebankowego			pozostałe pozycje		
	ogółem	w tym należności i kredyty w rachunku		papieru wartościowego	ogółem	w tym kredyty w rachunku		papieru wartościowego	pozostałe pozycje
		wobec niemieckich MIF	wobec zagranicznych MIF			wobec sektora niemieckiego	wobec sektora zagranicznego		
1990	95,2	0,7	91,1	3,4	8,2	16,8	56,9	8,7	4,8
2007	813,8	238,6	504,5	70,7	1066,8	21,6	789,8	255,3	161,8
2008	730,7	244,9	424,2	61,6	825,3	20,2	610,3	194,9	159,5
Wybrane pozycje pasywów									
Rok	zobowiązania wobec banków			zobowiązania wobec sektora niebankowego			pozostałe pozycje		
	ogółem	w tym		ogółem	w tym	ogółem	w tym	kapitał własny	pozostałe pozycje
		wobec niemieckich MIF	wobec zagranicznych MIF						
1990	156,2	12,1	55,5	86,7	42,1	46,4	0,2	2,4	23,7
2007	1723,4	547,7	643,3	532,7	55,3	477,4	186,0	29,2	103,5
2008	1446,1	554,3	516,1	375,7	45,0	330,7	126,6	36,6	107,2

^a łącznie z operacjami z bankiem macierzystym

^b hipotetyczna wartość w przeliczeniu na euro

Źródło: Opracowano na podstawie danych zawartych w Deutsche Bundesbank *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Dezember 1999 i Deutsche Bundesbank, *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Juli 2008.

większej efektywności, także między innymi dzięki konsolidacji zagranicznych spółek, ale również powiększenia liczby państw członkowskich UE i przekształcenia niektórych tu założonych wcześniej spółek w oddziały banku²⁸. Było to korzystne rozwiązanie i oznaczało między innymi konieczność posiadania mniejszych wymogów kapitałowych w odniesieniu do oddziału niż spółki córki.

Jeżeli chodzi o tę formę zagranicznej obecności banków, to koncentruje się ona w jeszcze większym stopniu niż to ma miejsce w odniesieniu do oddziałów – na obszarze Unii Europejskiej. Jest tu aktywnych 38 banków dysponujących 70 spółkami i przypada na nie blisko 4/5 globalnego wolumenu transakcji²⁹. Zdecydowanie dominują operacje realizowane w centrum finansowym w Luksemburgu (23 banki założyły tu 25 spółek, których wolumen transakcji sięga 60% realizowanego w krajach Unii Europejskiej i blisko połowę uzyskiwanego przez wszystkie zagraniczne spółki córki.

Skonsolidowany bilans tych spółek (tab. 4) pozwala, podobnie jak w odniesieniu do oddziałów, na wyodrębnienie następujących tendencji w rozwoju ich aktywów i pasywów. Głównymi klientami pozostają również MIF, ale i w tym wypadku zaangażowanie w obsługę sektora niebankowego gwałtownie wzrosło, zwłaszcza po stronie operacji aktywnych. Uwagę jednak zwraca znaczna pozycja lokat pozyskanych w bankach niemieckich.

Już chociażby z konieczności ta tak niepełna analiza geograficznego rozmieszczenia i skonsolidowanych bilansów zagranicznych placówek banków niemieckich wskazuje na znaczący udział operacji realizowanych na rynku międzybankowym. To z kolei dowodzi, że ich głównym celem ekspansji było dążenie do uzyskania dostępu do transakcji realizowanych na rynku międzybankowym. W odniesieniu do banków niemieckich ten „intra” handel wyjaśnia tak znaczącą koncentrację „produkcji” (tj. sumy bilansowej/wolumenu transakcji) w placówkach położonych w światowych centrach finansowych (Londyn, Luksemburg, Nowy Jork i centra *off-shore*) i można uznać, że tego rodzaju globalizacja działalności jest instytucjonalną osobliwością ich zagranicznych placówek. Takiego zaangażowania nie wykazują bowiem wszystkie międzynarodowo działające banki.

Za istotną cechę aktywności zagranicznych oddziałów i spółek córek banków niemieckich należy uznać także znaczący udział operacji dokonywanych na rzecz niemieckich klientów (zarówno banków, jak i podmiotów niebankowych). Mimo wzrostu operacji realizowanych z zagranicznymi klientami zwraca uwagę znacząca rola także i tych prowadzonych na rzecz niemieckich MIF i instytucji niebankowych. To druga obok operacji na rynku międzybankowym cecha globalizacji banków niemieckich.

Jeżeli natomiast za jedyne kryterium zaangażowania w poszczególnych krajach goszczących uznać wielkość osiąganą sumy bilansowej/wolumenu transakcji, a także liczbę istniejących w nich oddziałów i spółek córek, co oczywiście stanowi

²⁸ Tak m.in. uczynił Dresdner Bank w Polsce po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

²⁹ Istnieją także spółki córki utworzone przez już istniejące zagraniczne spółki banków niemieckich, te jednak nie są ujmowane w statystyce niemieckiego systemu bankowego.

ogromne uproszczenie, to tak znaczna koncentracja działalności w Wielkiej Brytanii, Luksemburgu i centrach *offshore* wskazuje, że główną przyczyną międzynarodowej działalności banków niemieckich był uzyskany dostęp do przewag lokalizacyjnych oferowanych w krajach goszczących. Przewagi lokalizacyjne mogą mieć charakter obiektywny, tj. korzystają z nich wszystkie międzynarodowo działające banki i to niezależnie od kraju pochodzenia jednostki macierzystej, jak i subiektywny. W tym ostatnim przypadku pozostają one istotne tylko dla niemieckich inwestorów. O ile te pierwsze sprzyjały powstaniu międzynarodowych centrów finansowych, o tyle pozostałe są następstwem odmiennych warunków prowadzenia działalności bankowej w Niemczech i w kraju potencjalnej inwestycji.

Należy podkreślić, że niekiedy trudno dokonać tak jednoznacznej delimitacji. W efekcie jednak, gdyby w działalności zagranicznych oddziałów i spółek córek tak znaczącej roli nie odgrywali klienci pochodzący z kraju macierzystego (z Niemiec) oraz transakcje realizowane na rynku międzybankowym, to przewagi lokalizacyjne nie okazałyby się decydujące dla ich międzynarodowego rozwoju. Jednocześnie jednak turbulencje na międzynarodowym rynku bankowym i załamania koniunktury na rynku krajowym są czynnikami determinującymi ich kondycję.

2. Operacje bankowe (usługi bankowe) wykonywane przez banki w Niemczech na rzecz klientów w innych państwach

Liberalizacja rynku finansowego umożliwiła przedsiębiorstwom bankowym nie tylko rozwój międzynarodowej sieci, ale także wzrost operacji realizowanych przez banki na rzecz klientów znajdujących się poza granicami kraju i to zarówno operacji czynnych, biernych, jak i pośredniczących bilansowych i pozabilansowych. W odniesieniu do pierwszych dwóch możliwe są następujące dwie sytuacje:

1. Bank pozyskuje na rynku krajowym (w tym przypadku niemieckim) środki, które służą sfinansowaniu wierzycelności wobec pożyczkobiorców na rynkach zagranicznych.
2. Bank wykorzystuje środki pozyskane na rynku zagranicznym do sfinansowania przedsięwzięć podejmowanych w kraju. Jeżeli tego rodzaju czynności wykonywane są bez fizycznej obecności placówki (oddziału, spółki córki) banku w kraju świadczenia usług, to w niemieckich statystykach bankowych określane są mianem *Auslandsgeschäft*³⁰.

³⁰ Jeżeli odbywa się (realizowane jest) to pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej, wówczas nosi miano transgranicznego świadczenia usług bankowych.

Tabela 4. Wybrane pozycje aktywów i pasywów zagranicznych spółek córek banków niemieckich w latach 1990, 2007 i 2008^a (w mld euro)

Wybrane pozycje aktywów									
Rok	naleźności od banków (MIF)			naleźności od sektora niebankowego			pozostałe pozycje		
	ogółem	w tym naleźności i kredyty w rachunku		ogółem	w tym kredyty w rachunku		papieru wartościowe	kapitał własny	pozostałe pozycje
		wobec niemieckich MIF	wobec zagranicznych MIF		wobec sektora niemieckiego	wobec sektora zagranicznego			
1990	87,9	19,1	63,6	5,2	54,9	17,9	29,2	7,8	7,2
2007	267,8	104,8	97,5	67,7	263,9	37,8	138,1	87,9	59,0
2008	244,9	85,5	97,6	61,8	267,8	42,2	154,3	71,3	82,2
Wybrane pozycje pasywów									
Rok	zobowiązania wobec banków (MIF)			zobowiązania wobec sektora niebankowego			pozostałe pozycje		
	ogółem	wobec niemieckich MIF		ogółem	wobec sektora niemieckiego		papieru wartościowe	kapitał własny	pozostałe pozycje
		wobec niemieckich MIF	wobec zagranicznych MIF		wobec sektora niemieckiego	wobec sektora zagranicznego			
1990	122,1	18,8	50,9	52,4	25,2	27,2	12,4	5,0	10,5
2007	437,2	118,2	151,9	167,2	37,1	130,1	69,5	28,5	55,4
2008	453,7	145,1	132,7	176,0	24,1	143,2	57,7	30,5	52,9

^a Stan na koniec grudnia każdego roku.

Źródło: Opracowano na podstawie danych zawartych w Deutsche Bundesbank *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Dezember 1999 i Deutsche Bundesbank. Eurosystem, *Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Juli 2008.

O ile tworzenie poza granicami kraju zagranicznych placówek można uznać za tożsame z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi, o tyle już operacje z zagranicznymi klientami krajowego banku, tj. tymi, których siedziba przedsiębiorstwa lub miejsce zamieszkania znajduje się za granicą, można potraktować podobnie jak eksport przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Z porównania wielkości transgranicznych operacji banków niemieckich z wielkością aktywów i pasywów ich zagranicznych spółek córek i oddziałów wynika, że transgraniczne wierzytelności i zobowiązania odgrywają większą rolę w działalności banków niż te przypisane ich zagranicznym jednostkom. Tego rodzaju działalność, wykorzystującą możliwości rozwojowe, jakie dawał rynek globalny, prowadziło w początkach XXI w. blisko 2/3 wszystkich banków niemieckich. O rozmiarach i znaczeniu tej działalności świadczyć może to, że prowadzi je blisko 60% ogółu banków mających licencję na prowadzenie działalności. To oznacza, że jest to liczba znacznie przekraczająca te posiadające własne zagraniczne spółki córki i oddziały.

Mimo zróżnicowanego tempa wzrostu w poszczególnych latach sumy bilansowej³¹ sektora bankowego, następował stały i dynamiczny wzrost operacji bankowych realizowanych przez banki w Niemczech na rzecz klientów znajdujących się poza jego granicami. W rezultacie wierzytelności krajowych banków w stosunku do zagranicy wzrosły w latach 1973-2009 r. ponad osiemdziesięciokrotnie, a zobowiązania – blisko pięćdziesięciokrotnie. W tym samym okresie suma bilansowa niemieckich banków powiększyła się jedynie trzynastokrotnie (tab. 5). Podkreślić jednak należy, że wielkości te uwzględniają jedynie zobowiązania i wierzytelności banków niemieckich, a to oznacza, że wyłączone są operacje realizowane przez oddziały i spółki córki zagranicznych banków. Nadto nie obejmują i tym razem operacji pozabilansowych banków³².

Podobnie jak w odniesieniu do zagranicznych oddziałów i spółek córek, również banki położone w Niemczech zmniejszyły w ostatnich miesiącach zaangażowanie na rynkach zagranicznych i to nie tylko w krajach Unii Europejskiej. Wiązać to należy w sposób bezpośredni z kryzysem finansowym i jego skutkiem – brakiem zaufania do zagranicznych partnerów międzynarodowych rynków finansowych. A przecież realizowane na nim transakcje w głównej mierze bazują właśnie na oczekiwaniach, że zagraniczni partnerzy wywiążą się ze swoich przyszłych zobowiązań.

³¹ Do końca 1998 r. wolumenu transakcji.

³² Są to m.in. operacje walutowe, a także realizowane w zakresie emisji papierów wartościowych (akcji, świadectw partycypacyjnych, obligacji, papierów rynku pieniężnego i innych), transakcje realizowane na rynku instrumentów pochodnych i innych.

Tabela 5. Suma bilansowa banków w Niemczech i ich zagraniczne aktywa i pasywa w latach 1973-2009^a (w mld euro^b)

Rok	Suma bilansowa banków RFN	Zagraniczne aktywa banków krajowych				Zagraniczne pasywa banków krajowych			
		ogółem	w tym			ogółem	w tym		
			Unia Europejska	USA	centra off-shore ^c		Unia Europejska	USA	centra off-shore ^c
1973	602,7	29,0	–	1,6	–	22,1	9,6	1,3	–
1983	1 473,2	106,8	41,3	8,6	13,1	79,9	37,4	3,1	2,4
1993	3 370,5	418,2	226,0	21,8	26,0	247,8	155,7	20,4	7,4
2003	6 470,9	1 417,0	976,0	145,6	77,2	899,4	610,0	88,2	32,9
2007	7 625,7	2 439,0	1 762,7	247,7	97,5	1 044,5	735,3	54,7	22,1
2009 ^d	7 849,2	2 224,5	1 710,6	225,0	70,1	983,1	636,3	99,6	22,2

^a Marzec 2009.

^b W różnych walutach, łącznie w euro.

^c Tylko Wyspy Kajmana.

^d Szacunkowa wielkość.

Źródło: www.bundesbank.de/statistik/statistik_zeitreihen. 5 V 2009.

Główną walutą transakcji zawieranych z klientami poza granicami Niemiec pozostaje od jego wprowadzenia euro³³ i to jest druga cecha charakterystyczna międzynarodowej aktywności banków niemieckich.

Tak jak w przypadku oddziałów i spółek córek, również w przypadku *Auslandsgeschäft* analiza geograficznego zaangażowania dowodzi, że zdecydowanie najważniejszym obszarem aktywności dla tych banków były i pozostają państwa członkowskie Unii Europejskiej. Jednakże nie jest tu widoczna aż taka przewaga rynku brytyjskiego i luksemburskiego, których udziały wynoszą odpowiednio w aktywach około 20% i 11%, a w pasywach 40% i 17% (wg stanu na koniec marca 2009). Rozwój operacji na rynku unijnym nadal jednak wskazuje na regionalną koncentrację, czy inaczej europejską globalizację bankowości niemieckiej. Głównym partnerem w tej międzynarodowej działalności banków niemieckich pozostają i zagraniczne MIF (głównie banki), zwłaszcza jako kredytobiorcy, chociaż uwagę zwracają także inwestycje dokonane w zagraniczne papiery wartościowe (tab. 6). Również i struktura tego zaangażowania wskazuje, że dla banków niemieckich, ale także pochodzących z innych państw i realizujących podobną strategię prowadzenia działalności operacyjnej na rynkach międzynarodowych, jakiegokolwiek problemy wynikające z niewypłacalności partnerów, czę-

³³ Szczególnie wysoki jest udział w operacjach aktywnych, kształtujący się na poziomie powyżej 70%, a zobowiązań – ok. 65%.

sto emitentów bankowych papierów wartościowych, znajdują odzwierciedlenie we własnych bilansach. Należy także zauważyć, że banki niemieckie koncentrują się głównie na długoterminowych wierzytelnościach i krótkoterminowych zobowiązaniach³⁴. To oznacza, że banki prowadziły politykę opartą na akceptacji finansowania długoterminowych kredytów krótkoterminowymi zobowiązaniami. Taka koncepcja zarządzania aktywami i pasywami również pomaga w lokalizacji źródeł kryzysowej sytuacji (tu: brak płynności), w jakiej znalazły się, co prawda w różnym stopniu, ale praktycznie wszystkie niemieckie banki realizujące transakcje na międzynarodowym rynku.

Tabela 6. Operacje banków niemieckich realizowane na rzecz krajowych i zagranicznych klientów w latach 1990-2007 (w mld euro^a)

Wybrane pozycje bilansu banku	1990	1998	2007		
			w mld euro	w % sumy bilansowej	zmiana w stosunku do 2002 r. w sumie bilansowej niemieckich banków (w %)
Kredyty udzielone bankom krajowym	520,7	935,3	1 222,5	16,0	+2,7
Kredyty udzielone bankom zagranicznym	204,8	361,4	1 105,6	14,5	+13,7
Kredyty udzielone krajowym instytucjom niebankowym	1 371,2	2 441,6	2 647,9	34,7	-0,5
Kredyty udzielone zagranicznym instytucjom niebankowym	73,0	198,3	492,5	6,5	+11,4
Stan krajowych papierów wartościowych	290,7	723,7	828,7	10,9	-0,6
Stan zagranicznych papierów wartościowych	19,8	137,9	702,1	9,2	+19,9
Depozyty banków krajowych	534,6	956,4	1 186,6	15,6	+2,0
Depozyty banków zagranicznych	125,8	447,7	738,9	9,7	+5,5
Depozyty krajowych niebanków	1 193,6	1 799,9	2 579,1	33,8	+4,3
Depozyty zagranicznych niebanków	42,4	199,6	303,1	4,0	+1,1

^a W różnych walutach, łącznie w euro.

Źródło: Opracowano na podstawie danych Deutsche Bundesbank i udostępnionych przez Bundesverband deutscher Banken i www.bankenverband.de z 15 stycznia 2009.

³⁴ Na koniec 2008 r. w aktywach jak ok. 2:1, a w pasywach 1:3.

Zapewne interesujące są także badania, które zmierzałyby do udzielenia odpowiedzi na pytanie o przyczyny tej międzynarodowej ekspansji w odniesieniu do każdego z banków. Nie budzi wątpliwości stwierdzenie, że dla niemieckiego sektora bankowego, dysponującego największą liczbą banków Europie, a także ze względu na liczbę osób przypadających na jedną placówkę bankową uważanego za nadbankowy (*overbanking*)³⁵, rozwój możliwości działania na większym niż krajowy rynek miał się okazać sposobem na przezwycięzenie istniejących na nim ograniczeń. Oczekiwano także, że tego rodzaju aktywność przyczyni się do wzrostu wskaźników rentownościowych, kształtujących się na niższym poziomie niż w innych państwach europejskich. W 2007 r. rentowność kapitału własnego (ROE) sektora wyniosła 6,56%³⁶ i ukształtowała się na najniższym poziomie wśród państw Unii Europejskiej, podobnie zresztą jak stopa zwrotu z aktywów (ROA) 0,3%, natomiast odnotowano tu najwyższy wskaźnik kosztów operacyjnych Cost/Income Ratio – 63%³⁷. Zauważyć jednak trzeba, że wskaźniki te ulegają, zwłaszcza w ostatnich latach, stałym zmianom, powodującym, że trudno nawet przypisać wyższą rentowność określonej grupie właścicielskiej. To skłania do przyjęcia założenia, iż nie ma zależności pomiędzy rozwojem zagranicznej działalności a uzyskiwaną rentownością. Innymi słowy, istnieją banki wysoce rentowne operujące wyłącznie na rynku rodzimym, jak i rodzimym i międzynarodowym, a niska rentowność może dotyczyć obydwu typów banków.

Banki niemieckie koncentrują swoją działalność na obsłudze krajowych monetarnych instytucji finansowych (MIF)³⁸ oraz podmiotów niefinansowych. Mimo to od lat siedemdziesiątych XX w. zwłaszcza banki prywatne rozwijają z niezwykłą wprost dynamiką międzynarodową działalność operacyjną. Liberalizacja i deregulacja oraz postęp technologiczny umożliwiły bankom poszerzenie swojego obszaru działania, a jeżeli za kryterium przyjmiemy wielkość aktywów, to okaże się, że ich działalność koncentruje się na transakcjach realizowanych na rynku międzybankowym, głównie jednak w europejskich centrach finansowych.

³⁵ W 2007 r. jedna placówka bankowa obsługiwała 483 osoby, podczas gdy np. w Austrii 514, we Francji 662, Hiszpanii 1013, por. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2008 r.*, s. 80.

³⁶ Deutsche Bundesbank, *Eurosystem*, Monatsbericht, September 2008, s. 28.

³⁷ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport*, s. 80.

³⁸ Zgodnie z definicją Europejskiego Banku Centralnego są to narodowe banki centralne, osiadłe w danym kraju instytucje kredytowe, odpowiadające definicji prawa europejskiego i inne instytucje, których działalność polega na przyjmowaniu depozytów lub substytutów depozytów od innych osób, a także udzielaniu kredytów we własnym imieniu i/lub inwestowaniu w papiery wartościowe. Od 1999 r., tj. od utworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej nałożono na nie obowiązek składania sprawozdań z działalności.

Oznacza to, że także dla niemieckich banków regulacje w nich obowiązujące były i pozostają nadal decydujące dla realizowanych międzynarodowych strategii działalności. Stąd też każdy kryzys, który dotyczy tego właśnie rynku, musi się odbić na ich kondycji i tak również było w trakcie kryzysu *subprime*. W końcu 2009 r. brakowało jednak nadal wiarygodnych danych o zagranicznym zaangażowaniu poszczególnych banków i o poniesionych stratach. Jednakże tylko w 2008 r. państwowa pomoc na rzecz banków wyniosła 51,14 mld euro, tj. 2,05 % PKB, a wielkość już przyrzeczonej pomocy wyniosła 545,23 mld euro³⁹. Największa pomoc została skierowana do upaństwowionego w 2009 r. banku hipotecznego Hypo Real Estate, ale także jej beneficjentem był Commerzbank oraz banki krajów federacji WestLB, BayernLB, LBBW i HSH Nordbank.

Na transakcjach realizowanych na rynkach zagranicznych straty poniosło wiele banków, na przykład tylko w IV kwartale 2008 r. największy bank Niemiec – Deutsche Bank – odnotował największą stratę w swojej historii – 4,8 mld euro, straty poniósł też drugi pod względem wielkości – Commerzbank, a także prywatne kasy oszczędnościowe i banki krajów federacji⁴⁰. Szczególnie odczuwalne dla bankowości niemieckiej są skutki upadku i niewypłacalności islandzkich banków inwestycyjnych i bankructwo jednej z ikon amerykańskiej gospodarki, partnera handlowego wielu niemieckich banków – Lehman Brothers. Można się spodziewać dalszego jeszcze pogorszenia się tej sytuacji, gdyż w księgach 18 banków niemieckich znajdują się papiery wartościowe zabezpieczone głównie zagranicznymi wierzytelnościami, tzw. ABS, w wysokości 305 mld euro. A kapitały własne wszystkich banków w Niemczech to zaledwie około 400 mld euro.

W kontekście wydarzeń ostatnich miesięcy należy podkreślić, że globalizacja działalności była koniecznością dla banków, których klienci prowadzili działalność międzynarodową, ale była też źródłem pozyskania środków na eurorynku. Stworzyła także dla nich niezwykle szanse rozwojowe. U podstaw leżało dążenie do uzyskania przez banki wysokiej rentowności, wyższej niż uzyskiwana dzięki realizacji klasycznych operacji bankowych (gromadzenie depozytów i udzielanie kredytów). Było to dla *managementu* tych instytucji niezwykle istotne, gdyż niemiecki system bankowy miał od lat problemy z niską rentownością na tle innych systemów w państwach członkowskich Unii Europejskiej. To z kolei oznaczało

³⁹ Staatliche Beihilfen: Kommission der Europäischen Gemeinschaften, *Bericht für staatliche Beihilfen – Frühjahrsausgabe 2009*, KOM (2009/164), Bruksela 8.04.2009 oraz informacja Europa-Press Releases IP/09/1884, z 7.12.2009.

⁴⁰ Na przykład jeszcze w listopadzie 2007 r. HSH Nordbank powiadomił, że zaangażował się na kwotę 1,8 mld euro na amerykańskim rynku nieruchomości, a już w następnych miesiącach informował o coraz większych stratach. Był pierwszym niemieckim bankiem, który skorzystał ze środków utworzonego w ramach pakietu stabilizacyjnego funduszu Soffin i otrzymał 30 mld euro gwarancji. Otrzymał też od rządów krajów federacji dalsze 3 mld euro kapitału i 10 mld euro gwarancji, por.: F.M. Drost, P. Müller, *HSH: Norddeutsche Schiffebene*, Handelsblatt 17 IV 2009.

brak akceptacji dla tego modelu ze strony akcjonariuszy zainteresowanych przede wszystkim uzyskaniem jak najwyższego zysku. Nadto zarządy banków, a także pracownicy odnosili dzięki zaangażowaniu się zwłaszcza w bankowość inwestycyjną wysokie korzyści finansowe (bonusy).

To dążenie do uzyskiwania doraźnych efektów, a nie długofalowych korzyści, doprowadziło jednakże do sięgnięcia po mechanizm lewarowania, czyli wykorzystania dźwigni finansowej podczas inwestowania, na przykład na rynku kontraktów terminowych. Mimo wielkiej popularności tych instrumentów, przyznać należy, że towarzyszące im ryzyko nie jest do końca rozeznane i w związku z tym pozostawały często niedoszacowane. Zwłaszcza te towarzyszące procesowi sekurytyzacji wielkich woluminów ryzyka kredytowego i będące skutkiem „zapakowania” ich w różnego rodzaju strukturyzowane produkty (np. CDO). Powszechnie niemalże stosowana, a błędna i dramatyczna w skutkach okazała się koncepcja przyjęta przy ich konstrukcji, że transferowanie ryzyka z miejsca ich powstania do miejsc, które łatwiej je akceptują (dzięki „zaparkowaniu” ich u wielu inwestorów) zwiększa bezpieczeństwo obrotu finansowego. Oczekiwano także, że zostaną one przelane na innych uczestników obrotu finansowego niż banki.

Mimo istnienia wielu nadal nierozwiązanych problemów i dramatycznej kondycji wielu banków, przez lata obecnych na międzynarodowych rynkach, należy przyjąć, że również w przyszłości pozostaną one międzynarodowo aktywne. Globalizacja daje wiele możliwości wzrostu podmiotom gospodarczym. Wymaga jednak nowego spojrzenia na zarządzanie i ryzyko towarzyszące działalności gospodarczej.

Literatura

- Bundesverband Deutscher Banken, *Banken 2008. Fakten/Meinungen/Perspektiven*, Berlin, September 2008.
- Deutsche Bundesbank, *Eurosystem, Bestandserhebung über Direktinvestitionen*, Statistische Sonderveröffentlichung, April 2009.
- Deutsche Bundesbank, *Eurosystem, Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, April 2009.
- Deutsche Bundesbank, *Eurosystem, Bankenstatistik*, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, März 2009.
- Deutsche Bundesbank, *Eurosystem, Monatsbericht*, September 2008.
- Drost F. M., Müller P., *HSH: Norddeutsche Schif ebene*, Handelsblatt, 17 IV 2009 r.
- Dyck S., *Chinas Finanzmärkte*, Deutsche Bank Research 2008.
- Europa-Press Releases IP/09/1884, z 7. 12.2009.
- Kreditwesengesetz z 9 IX 1998 (Bundesgesetzblatt, BGBl. I s. 2776), ostanía nowelizacja dotyczyła art. 1 w dniu 12 III 2009 (BGBl. I s. 470).

- Romiszewska I., *Internacjonalizacja banków niemieckich*, Poznań 2004.
- Staatliche Beihilfen: Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Bericht für staatliche Beihilfen – Frühjahrausgabe 2009, KOM (2009/164), Bruksela 8.04.2009.
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2008 r.*, Warszawa 2009.
- Verband der Deutsche freien öffentlichen Sparkassen E.V. <http://www.verband-freier-sparkassen.de>. z 23 IV 2009 r.
- www.hsh-nordbank.de/de/investorrelations/unternehmensprofil/ z 30 IV 2009.
- Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 1999.



Alfred Janc

Katarzyna A. Nawrot

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Rola organizacji międzynarodowych w rozwiązywaniu problemów krajów rozwijających się na przykładzie rynków finansowych Azji Południowo-Wschodniej

***Streszczenie.** W ostatnich dekadach XX w. w poszczególnych krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej odnotowano bezprecedensową intensyfikację procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego. Istotne znaczenie dla dynamiki procesów rozwojowych w regionie odegrały rynki finansowe, stając się jednocześnie źródłem ich porażki i prowadząc do destabilizacji, czego egzemplifikacją stało się załamanie gospodarcze i kryzys azjatycki lat 1997-1998. Znaczący udział w rozwiązaniu zaistniałego kryzysu finansowego, a następnie gospodarczego, miały organizacje międzynarodowe o charakterze regionalnym i globalnym. Ich rola w rozwiązywaniu problemów krajów rozwijających w odniesieniu do funkcjonowania rynków finansowych w Azji Południowo-Wschodniej oraz ocena ich działalności w kontekście wyzwań, przed którymi kraje regionu stoją współcześnie, jest przedmiotem rozważań podjętych w artykule.*

W ostatnich dekadach XX w. w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej odnotowano bezprecedensową intensyfikację procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego. Poszczególne kraje regionu nie zostały zmarginalizowane, ale odnosząc sukces na drodze rozwoju uplasowały się w czołówce krajów rozwijających się. Dokonania gospodarek azjatyckich były tak imponujące, że określono je mianem

„cudu wschodnioazjatyckiego” (*East Asian miracle*), a poszczególne kraje regionu – „azjatyckimi tygrysami”. Długookresowy charakter sukcesu skłonił do opinii, że stanowi on historycznie nowy wzorzec nadrabiania opóźnień w rozwoju gospodarczym i cywilizacyjnym, w porównaniu z klasycznym (wolnorynkowym) modelem kapitalistycznego rozwoju państw zachodnich, i określono go jako wschodnioazjatycki model gospodarki rynkowej¹.

Istotne znaczenie dla procesów rozwojowych w regionie miały rynki finansowe. Należy jednocześnie podkreślić, że przepływy kapitału, generując sukces gospodarek azjatyckich, stały się także źródłem ich porażki, prowadząc do destabilizacji rynków finansowych. Egzemplifikacją tego stało się załamanie gospodarcze i kryzys azjatycki lat 1997-1998. Znaczącą rolę w rozwiązaniu zaistniałego kryzysu finansowego, a następnie gospodarczego odegrały zarówno rządy poszczególnych państw, jak i organizacje międzynarodowe o charakterze regionalnym i globalnym. W związku z tym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie roli organizacji międzynarodowych w rozwiązywaniu problemów krajów rozwijających w odniesieniu do funkcjonowania rynków finansowych i sytuacji kryzysowych na przykładzie krajów Azji Południowo-Wschodniej. Zostanie ponadto podjęta próba oceny działalności organizacji międzynarodowych w kontekście wyzwań, przed którymi kraje regionu stają współcześnie.

1. Specyfika rynków finansowych w krajach Azji Południowo-Wschodniej

Do regionu Azji Południowo-Wschodniej zalicza się dziesięć krajów² należących do Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej – ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), które umiejscowić można na przeciwległych biegunach drabiny rozwoju. O ile Singapur to jedna z najbardziej zaawansowanych ekonomicznie gospodarek dzisiejszego świata, o tyle Kambodża, Laos czy Myanmar zaliczane są do krajów najbiedniejszych. Analogiczna sytuacja występuje w odniesieniu do rynków finansowych, na których, pomimo tak znacznego różnicowania, pod koniec lat osiemdziesiątych XX w. nastąpiła liberalizacja oraz związana z tym intensyfikacja przepływów kapitałowych w poszczególnych regionach. Było to sprzężone z tendencjami na rynku globalnym, polityką dosto-

¹ Więcej na temat wschodnioazjatyckiego modelu gospodarki rynkowej zob. E. Skawińska, K.G. Sobiech, K.A. Nawrot, *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 58-62.

² Brunei, Filipiny, Indonezja, Maleszja, Singapur – ASEAN-5; oraz Kambodża, Laos, Myanmar (dawna Birma), Tajlandia i Wietnam – ASEAN-BCMLV.

sowawczą Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz zasadami *Washington Consensus*.

W gospodarce światowej nastąpiło zwielokrotnienie obrotów na rynkach walutowych, które wzrosły z poziomu około 200 mld USD w połowie lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku do około 1,2 bln USD³. Odnotowano ponadto istotny wzrost przepływów kapitałowych na rynkach wschodzących, gdzie w latach 1984-1989 średnioroczne napływy kapitału sięgały niewiele ponad 15 mld USD, w okresie 1990-1996 napływ ten wzrósł do 148,1 mld USD średniorocznie, a w 1996 r. osiągnął szczytową wartość 240,8 mld USD⁴. Zmieniła się również struktura napływającego kapitału – warte odnotowania są tendencje wzrostu udziału kapitałów prywatnych, wzrostu skali inwestycji portfelowych oraz skrócenia terminów pożyczek bankowych. W latach 1990-1996 napływ inwestycji portfelowych do krajów rozwijających się zwiększył się z 5,5 mld USD do ponad 91,8 mld USD⁵. Analogiczna sytuacja miała miejsce w krajach ASEAN, gdzie wraz z początkiem lat dziewięćdziesiątych XX w. nastąpiła intensyfikacja przepływu inwestycji portfelowych, które niejednokrotnie przewyższyły poziom zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Tak intensywny wzrost udziału inwestycji portfelowych w ogólnym napływie kapitału miał charakter destabilizujący, ze względu na ich niestabilność w porównaniu z innymi formami dopływającego kapitału. Inwestycje portfelowe przybierają najczęściej formę krótkoterminowych, lotnych lokat na rynku kapitałowym lub pieniężnym, a strumienie ich napływu ulegają gwałtownym zmianom co do kierunku i natężenia⁶. Takie zmiany wystąpiły w Azji Południowo-Wschodniej, gdzie przepływy kapitałów netto do pięciu gospodarek azjatyckich dotkniętych kryzysem wyniosły w 1996 r. 97,1 mld USD, a w roku następnym zmieniły się w odpływy netto w wysokości prawie 12 mld USD, generując w ciągu kilku miesięcy zmianę rzędu prawie 110 mld USD. Inwestycje portfelowe zmniejszyły się z 78,4 mld USD do -14 mld USD, a odpływ kapitału w formie kredytów bankowych wyniósł w 1997 r. prawie 27 mld USD w porównaniu z napływem 55,7 mld USD w roku poprzednim⁷.

Słabość sektora bankowego była widoczna jeszcze przed wybuchem kryzysu, a w jego następstwie dodatkowo podkreślona. Większość banków była niedokapitalizowana, brakowało przejrzystych reguł ich funkcjonowania, szczególnie

³ *World Economic Outlook May 1997*, „International Monetary Fund” 1997, s. 61.

⁴ *Annual Report 1998*, IMF, Washington D.C. 1999, za: *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, pod red. B. Liberskiej, PWE, Warszawa 2002, s. 156.

⁵ *Global Development Finance 2000*, World Bank, Washington D.C. 2000, za: *Globalizacja*, s. 157-158.

⁶ Tamże, s. 158-159.

⁷ *East Asia: The Road to Recovery*, World Bank, Washington D.C. 1997, za: *Globalizacja*, s. 160-161.

w kwestii przyznawania kredytów, a dodatkowo szerzyła się korupcja⁸. Wraz z kryzysem okazało się z jednej strony – jak duży jest udział złych kredytów w aktywach banków, a z drugiej – jak ograniczone są zasoby kapitałów własnych. Rosnąca liczba złych kredytów wynikała z praktyki odgórnego ich sterowania, z uwzględnieniem korupcyjnych powiązań sektora przedsiębiorstw, banków i administracji państwowej w powiązaniu z brakiem stosownych ram instytucjonalnych⁹. Było to następstwem wcześniejszej deregulacji i liberalizacji, którym nie towarzyszyły symultaniczne działania w sferze regulacji sektora bankowego, a w szczególności ustanowienia silnego nadzoru bankowego. Jego brak umożliwił kredytowanie podmiotów związanych z bankami, a następnie błędną alokację większości przyznanych środków. Łączna suma nieściągalnych kredytów w przypadku Tajlandii, Malezji, Indonezji, Filipin oraz Singapuru oszacowana została na poziomie 73 mld USD, co stanowiło około 13% łącznego PKB tych krajów¹⁰.

Zaistniała sytuacja ukazała jak ważne jest stworzenie skutecznego nadzoru bankowego, wdrożenie regulacji odnoszących się do wyposażenia kapitałowego banków, relacji kapitału do aktywów obarczonych ryzykiem, skali koncentracji kredytów, zabezpieczenia należności, podwyższanie kwalifikacji pracowników sektora finansowego oraz rozszerzanie i ulepszanie jakości usług. W kontekście specyfiki krajów azjatyckich wskazuje się również na istotę zerwania z zasadą udzielania przez rząd jawnych bądź ukrytych gwarancji dla systemu bankowego. Mając świadomość możliwości otrzymania pomocy od rządu, zarządy banków podejmowały ryzykowne i nieprzemyślane decyzje, co przyczyniło się właśnie do nieefektywnej alokacji kapitału i problemu złych długów¹¹.

2. Azjatycki kryzys finansowy

Kryzys gospodarczy był wypadkową kilku kryzysów cząstkowych; w pierwszej kolejności kryzysu walutowego, kryzysu systemu bankowego, a następnie kryzysu finansowego¹².

⁸ Por. J.L. Tongzon, *The Economies of Southeast Asia. Before and After the Crisis*, 2nd edition, Edward Elgar, Cheltenham 2002, s. 158; *Kryzysy walutowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 129.

⁹ K. Lutkowski, *Mechanizmy kryzysów walutowych w świetle ostatnich zakłóceń na międzynarodowych rynkach finansowych*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999, s. 15.

¹⁰ P. Chalmin, *Le limite du „miracle asiatique”*, „Problemes Economiques” No. 2559, 11.03.1998, za: L. Oręziak, *Liberalizacja przepływów kapitałowych a kryzys na rynkach wschodnich*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999, s. 27.

¹¹ Zob. *Globalizacja*, s. 155.

Początek kryzysu walutowego nastąpił wraz z uwolnieniem kursu tajlandzkiego bahta 2 lipca 1997 r. W konsekwencji doprowadziło to do jego natychmiastowej deprecjacji o 17%, a do września tego samego roku o 70%¹³. Czynnikiem stojącym w dużej mierze za wybuchem kryzysu były spekulacje walutowe na tajlandzkiego bahta, które doprowadziły do niemal całkowitego wyczerpania się rezerw walutowych wykorzystywanych przez rząd Tajlandii do podtrzymania kursu walutowego¹⁴. W ciągu tygodni wartość rezerw walutowych została zmniejszona przez Centralny Bank Tajlandii z 30 mld USD do zaledwie 6 mld USD¹⁵. Spekulacje walutowe miały natomiast swoje źródło w utracie zaufania inwestorów do możliwości władz tajlandzkich w utrzymaniu kursu, co z kolei spowodowane było spadkiem konkurencyjności tajskiego eksportu i jego obniżeniem o około 5%¹⁶ w 1996 r. Utratę równowagi w handlu międzynarodowym wiąże się między innymi z wahaniem kursu wymiennego między jenem a dolarem w latach 1995-1997¹⁷. Niespodziewany wzrost wartości jena, a następnie drastyczny spadek doprowadziły do podrożenia eksportu krajów ASEAN na rynek japoński, jak również na inne rynki, o które konkurowali producenci z krajów ASEAN i Japonii. Przyczyniło się to do obniżenia tempa eksportu i wzrastania deficytów, które na przykład w Tajlandii i Malezji oscylowały wokół 10% produktu krajowego brutto¹⁸. Podkreśla się jednak, że deficyty w bilansie handlowym i na rachunku bieżącym nie osiągnęły poziomów alarmowych. Na tajlandzki i malezyjski eksport dodatkowo wpłynęła chińska dewaluacja w 1994 r. oraz konkurencja taniej siły roboczej z ChRL.

W ślad za spadkiem wartości bahta do września 1997 r. nastąpiły deprecjacje w kolejnych krajach regionu: w Indonezji (o 20%), Malezji (o 18%), Singapurze (o 7%) i na Filipinach (o 25%)¹⁹. Uzmysłowiło to krajom azjatyckim, że stabilizowanie kursu walutowego na względnie stałym poziomie, szczególnie w zglobalizowanej gospodarce oraz wraz ze wzrostem potęgi rynków finansowych, jest zadaniem niezwykle trudnym, a często niemożliwym²⁰. Decyzje o korektach kursów walutowych były przeciągane do niemal całkowitego wyczerpania rezerw

¹² Taką kolejność zdarzeń podkreślają badacze regionu, zob. np. J.L. Tongzon, *The Economies of Southeast Asia*, s. 155; *Kryzysy walutowe*, s. 133; *Kryzysy bankowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 384.

¹³ G. Tan, *ASEAN Economic Development and Cooperation*, Eastern University Press, Singapore 2003, s. 200.

¹⁴ J.L. Tongzon, *The Economies of Southeast Asia*, s. 156.

¹⁵ *Innovative East Asia: The Future of Growth*, World Bank, Washington D.C. 2003, s. 11.

¹⁶ *ASEAN Secretariat*, ASEAN Statistical Yearbook 2004, Table V.1., s. 56-57.

¹⁷ Zob. P. Krugman, *The Return of Depression Economics*, W.W. Norton & Company, New York-London 2000.

¹⁸ Tamże, s. 107.

¹⁹ G. Tan, *ASEAN Economic Development*, s. 200-201.

²⁰ *Globalizacja*, s. 140.

walutowych, co wraz z utratą zaufania nie pozwoliło na interwencję i ograniczenie gwałtowności spadku kursów w kolejnych deprecjacjach.

Wraz z deprecjacją walut nastąpił wzrost długu zewnętrznego, który w przypadku Tajlandii wzrósł z 33,3% PNB w 1990 r. do 81,3% PNB w 1999 r.²¹ Wzrost zadłużenia zewnętrznego nastąpił głównie za sprawą sektora prywatnego – przy czym zadłużenie firm prywatnych stanowiły głównie kredyty dolarowe, w większości niezabezpieczone przed ryzykiem kursowym²². Brak ryzyka kursowego stanowił dodatkową zachętę do zaciągania kredytów w walutach obcych i nadmiernego korzystania z zagranicznych środków finansowania²³. Spadek wartości waluty krajowej zagroził więc stabilności przedsiębiorstw i banków, zadłużonych względem zagranicy, dla których obsługa długu przekroczyła ich możliwości finansowe.

Kryzys walutowy przerodził się w krótkim czasie w kryzys sektora bankowego, a następnie w kryzys finansowy. Skumulowane wycofywanie kapitałów zagranicznych, ulokowanych w krótkoterminowych instrumentach bankowych, zaskoczyło banki oraz instytucje finansowe, które nie były do tego przygotowane i nie posiadały niezbędnych środków obrotowych, co doprowadziło do problemów z płynnością i niewypłacalnością wielu z nich. Podważyło to zaufanie inwestorów do całego sektora bankowego. Zagraniczni inwestorzy zaczęli wyprzedzać walorów finansowych, obawiając się dalszych strat w wyniku deprecjacji walut. Banki i instytucje finansowe zaostrzyły politykę kredytową podwyższając stopy procentowe i ograniczając możliwości uzyskania kredytów²⁴.

Odnotowano spadek wartości walorów finansowych i rzeczowych, co dotkliwie wpłynęło na sytuację rynków kapitałowych i obrotu nieruchomościami, a w rezultacie pogłębiło problemy z płynnością zadłużonych przedsiębiorstw i banków. W celu ratowania zagrożonej sytuacji finansowej, zarówno firmy, jak i banki rozpoczęły gwałtowne wyprzedzanie pozostałych walorów finansowych, co wpłynęło na niżkę notowań giełdowych. Nagły wzrost zobowiązań finansowych, spowodowany dewaluacją, spotęgowany spadkiem wartości aktywów finansowych i rzeczowych, doprowadził do niewypłacalności i bankructwa wielu banków, instytucji finansowych i przedsiębiorstw. Tym samym, wraz ze spadkiem wartości krajowych walut oraz podniesieniem poziomu stóp procentowych, ujawnione zostało ogromne zadłużenie wewnętrzne i zagraniczne sektora prywatnego, które przyczyniło się do kryzysu azjatyckiego, w przeciwieństwie na przykład do kryzysu meksykańskiego, gdzie przyczyną było zadłużenie zagraniczne budżetu

²¹ *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 2004*, Asian Development Bank 2004, s. 296.

²² *Kryzysy walutowe*, s. 128.

²³ *Globalizacja*, s. 146.

²⁴ K. A. Nawrot, *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 204.

państwa. Należy dodać, że instytucje finansowe podejmowały próby ograniczania pożyczek przedsiębiorstwom prywatnym, jednak okazały się one nieefektywne²⁵.

Kryzys finansowy doprowadził do kryzysu gospodarczego, który nie ograniczył się jedynie do Tajlandii, ale rozprzestrzenił na inne kraje regionu. Powiązania finansowe i gospodarcze pomiędzy krajami ASEAN stanowiły kanały przenoszenia sytuacji kryzysowej²⁶. Spadek produkcji w Tajlandii wpłynął na ograniczenia importu z innych krajów ASEAN, a deprecjacja bahta odbiła się niekorzystnie na konkurencyjności gospodarek regionu o zbliżonej ofercie eksportowej, zmuszając władze poszczególnych krajów do uwolnienia własnych kursów walutowych. Podobne uwarunkowania gospodarek azjatyckich wpłynęły na przekonanie inwestorów o nieuchronności kryzysu w innych krajach regionu, co, zgodnie z efektem domina, doprowadziło do paniki i wycofywania kapitału z regionu. Bezpośrednio kryzysem dotknięte zostały kraje o istotnym znaczeniu sektora finansowego w gospodarce, mianowicie Malezja, Indonezja, Filipiny oraz Singapur. Efekt „zarażania” (*the contagion effect*) nie pominął jednak słabiej rozwiniętych gospodarczo krajów ASEAN-BCMLV: Brunei, Kambodży, Myanmaru, Laosu i Wietnamu. Pomimo słabo rozwiniętych rynków finansowych w tych państwach, gospodarki ASEAN-BCMLV były w istotnej mierze związane z ASEAN-5 poprzez handel i inwestycje wewnątrzregionalne, będące motorem ich wzrostu i rozwoju gospodarczego. Szczególnie Tajlandia i Singapur stanowiły największe rynki zbytu dla eksportu z Indochin²⁷, będąc jednocześnie ich głównym źródłem kapitału zagranicznego.

Waluty krajów ASEAN-BCMLV również zareagowały na perturbacje na rynkach finansowych. Największy spadek wartości waluty odnotowano w Laosie, gdzie w czerwcu 1997 r. wartość kipa spadła dwukrotnie w stosunku do dolara amerykańskiego²⁸. Na skutek działań władz wietnamskich, które nie chciały dopuścić do powtórzenia się takiego scenariusza jak w pozostałych krajach regionu,

²⁵ *First Decade of the Thai SEC and Capital Market in Thailand (1992-2002)*, Securities and Exchange Commission, Bangkok 2002, s. 22.

²⁶ Badania wykazały, że główne czynniki przenoszenia sytuacji kryzysowej pomiędzy państwami są natury ekonomicznej. Za najważniejszy czynnik uznano powiązania handlowe, drugim co do ważności mechanizmem transmisyjnym kryzysu okazały się podobieństwa między obszarami gospodarczymi. Por. B. Eichengreen, A.K. Rose, Ch. Wypłosz, *Contagious Currency Crises*, NBER Working Paper, No. 5681, Cambridge, July 1996; K. Błędowski, M. Mróz, *Czy kryzysy walutowe mają podstawy makroekonomiczne?*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999, s. 72-73.

²⁷ W 1995 r. Tajlandia stanowiła największy rynek zbytu dla eksportu Kambodży i Laosu, natomiast Singapur dla Myanmaru i Wietnamu (w przypadku Wietnamu największy rynek zbytu pośród krajów ASEAN). Tajlandia znalazła się ponadto wśród dziesięciu najważniejszych partnerów handlowych Myanmaru, a Singapur – Kambodży (pod względem zarówno eksportu, jak i importu). Zob. *Key Indicators of Developing Asian*, s. 122-331.

²⁸ Por. tamże, s. 190.

nie nastąpiła drastyczna deprecjacja donga. Stracił on jedynie 17% w stosunku do dolara amerykańskiego. Kambodżański riel został zdeprecjonowany o 15% w drugiej połowie 1997 r. W najmniejszym stopniu została dotknięta waluta Myanmaru – kyat – którego wartość spadła o 5,3% pomiędzy 1996/1997 i 1997/1998²⁹.

3. Rola organizacji międzynarodowych w rozwiązywaniu kryzysu finansowego

Korzyści osiągane przez kraje ASEAN z liberalizacji rynków finansowych przysłoniły groźbę, jaka wiązała się z liberalizacją sektorów finansowych nieprzygotowanych do takiego procesu. Ujawniona została tym samym słabość azjatyckich rynków finansowych³⁰, związana z niewystarczającą regulacją sektora finansowego, w tym systemu bankowego, co wraz z liberalizacją rynku doprowadziło do niekontrolowanego napływu kapitału zewnętrznego, a w następstwie – załamania finansowego. Wysoka podaż kapitału nie jest warunkiem wystarczającym dla stabilnego przebiegu procesów gospodarczych. Niezbędna jest również alokacja dostępnych środków, a więc najbardziej produktywnie dla danego kraju zarządzanie napływającymi funduszami. Słabość systemu finansowego krajów azjatyckich wpłynęła z jednej strony na nieefektywność alokacji napływającego kapitału, a z drugiej – na impas działania w momencie ich gwałtownego odpływu³¹.

Na charakter funkcjonowania oraz rozwój rynków finansowych oddziałuje w istotnej mierze, obok polityki państwa, działalność organizacji międzynarodowych o charakterze zarówno międzynarodowym, jak i regionalnym³². W dużym stopniu widoczne było to właśnie w Azji Południowo-Wschodniej i wiązało się głównie z przeprowadzaniem procesów liberalizacji handlu międzynarodowego i przepływów kapitałowych oraz deregulacją rynków krajowych.

Znaczenie interwencji państwa w sferze rynku finansowego wiąże się również z kwestią przeciwdziałania kryzysom finansowym i asysty w przypadku zaistnia-

²⁹ Por. J.L. Tongzon, *The Economies of Southeast Asia*, s. 160; *Key Indicators of Developing Asian*, s. 119-332.

³⁰ Słabość sektora finansowego podkreślana jest przez wielu naukowców jako zasadnicza przyczyna wywołania kryzysu azjatyckiego. Por. np. S. Radelet, J. Sachs, *The Onset of the East Asian Financial Crisis*, NBER Working Paper Series, No. 6680, Cambridge, August 1998; P. Krugman, *What happened to Asia?*

³¹ K. A. Nawrot, *Determinanty rozwoju gospodarczego*, s. 206.

³² A. Budnikowski podkreśla, że błędy popełniane w polityce ekonomicznej poszczególnych państw są często przyczyną kryzysów finansowych. Autor dodaje, że kryzysy mogą być również następstwem procesów mających miejsce w gospodarce światowej i niezależnych od danego państwa. Zob. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, s. 400.

łej sytuacji. Kryzysy finansowe i ekonomiczne lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia unaocznily zagrożenia, jakie mogą wiązać się z procesem globalizacji, szczególnie w przypadku rozprzestrzeniania się kryzysów na zintegrowanym rynku finansów międzynarodowych. Przykładem są tu kraje Azji Południowo-Wschodniej, gdzie rynek finansowy był w przeważającym stopniu źródłem czynników niezbędnych dla wzrostu i rozwoju gospodarczego, jednak wraz niekontrolowanymi przepływami kapitału przyczynił się do ich porażki. W związku z takimi niebezpieczeństwami pojawia się konieczność regulacji, i to nie tylko ze strony państwa, ale również innych instytucji finansowych. W tym względzie zwraca się uwagę na: solidność instytucji rynku finansowego, funkcjonowanie rynku finansowego oraz na infrastrukturę techniczną³³.

Nie budzi wątpliwości fakt, że instytucje finansowe stanowią podstawę sprawnego funkcjonowania rynków finansowych. Efektywna struktura instytucjonalna prowadzi do pożądanej dla sytuacji gospodarczej transformacji oszczędności w inwestycje. Solidność działania czołowych instytucji rynku finansowego wiąże się również z zarządzaniem ryzykiem finansowym oraz funkcjonowaniem innych niż banki komercyjne podmiotów rynku finansowego, jak towarzystwa ubezpieczeniowe czy domy maklerskie. Wskazuje się na istotę koordynacji wszystkich podmiotów działających na rynku finansowym, która wydaje się niezbędna między innymi w celu uniknięcia nadmiernego ryzyka i błędnej alokacji kapitału, jak miało to miejsce w dotkniętych kryzysem krajach ASEAN. W ramach funkcjonowania rynków finansowych powinny ponadto zostać podjęte działania zwiększające przejrzystość instytucji finansowych i polityki gospodarczej. Jakość i sposób informowania uczestników rynku o decyzjach podejmowanych przez władze prowadzi bowiem do lepszego dostępu do wiarygodnych informacji, co zmniejsza chociażby ryzyko nietrafionych operacji udzielania kredytów, czy też pozwala uniknąć paniki w sytuacjach kryzysowych. Adekwatna infrastruktura techniczna w szczególności sprawdza się do rozwoju nowych instrumentów i strategii, które w najskuteczniejszy sposób zarządzałyby ryzykiem związanym z przepływem kapitału³⁴.

W rozwiązaniu problemów finansowych gospodarek dotkniętych kryzysem istotne znaczenie odegrały zarówno rządy poszczególnych państw, jak i organizacje międzynarodowe. Takie gospodarki jak Tajlandia, Indonezja czy Korea Południowa zwróciły się o pomoc bezpośrednio do Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW). W kraju o silnych podstawach ekonomicznych, jakim jest Singapur, ograniczono koszty wewnętrzne. Programy naprawcze MFW zalecały

³³ Zob. A. Icard, *Managing the process of globalization in financial markets*, Speech by Deputy General Manager of Bank for International Settlements, ISMA AGM and Conference, Basel 2000, s. 9-11.

³⁴ Tamże.

dalszą liberalizację gospodarek przy jednoczesnym prowadzeniu restrykcyjnej polityki pieniężnej i fiskalnej. Wskazywano na konieczność poprawy funkcjonowania systemu bankowego, w szczególności zaś na stworzenie skutecznego nadzoru bankowego i regulacji prawnych w sektorze finansowym.

Malezja z kolei odrzuciła zalecenia MFW, stosując selektywną kontrolę napływającego kapitału. Jej strategia sprowadzała się do ustalenia stałego kursu walutowego ringita do dolara w relacji RM 3,8 : \$ 1. Z cyrkulacji wycofano banknoty o wysokich nominałach, a nawet wprowadzono ograniczenia w transferach pieniądza dla turystów. Międzynarodowy Fundusz Walutowy potępił działania rządu Mahatira, wskazując że jest to krok wstecz na drodze rozwoju Malezji. Dopiero w 2002 r. MFW oficjalnie przyznał, że selektywna kontrola kapitału, stopniowo zmniejszana przez rząd, okazała się efektywna.

4. Udział organizacji międzynarodowych w zapewnieniu stabilności finansowej regionu

Kryzys azjatycki lat 1997-1998 uzmysłowił zarówno krajom ASEAN, jak i innym państwom Azji Wschodniej, że ich gospodarki są w znacznym stopniu współzależne, a wysiłki na rzecz przeciwdziałania przyszłym załamaniom leżą jak najbardziej we wspólnym interesie. Pomimo że wzbudzone zostały wątpliwości odnoszące się do funkcjonowania samej organizacji ASEAN, której zarzucano wewnętrzne podziały i spóźnioną reakcję na sytuację kryzysową, zacieśniono więzi regionalne i wzmocniono współpracę w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej.

Kryzys finansowy lat 1997-1998 stał się jednocześnie istotnym katalizatorem procesu zyskiwania tożsamości regionalnej³⁵. Kraje regionu zostały zmotywowane do kooperacji w zakresie stworzenia regionalnej struktury finansowej, która pełniłaby funkcję stabilizującą i zabezpieczającą gospodarkę regionu³⁶. W związku z zacieśnieniem współpracy przewiduje się zwiększenie efektywności alokacji kapitału oraz zapewnienie stabilności makroekonomicznej, co w przyszłości stanie się jednym z ważniejszych elementów powstania wspólnego rynku azjatyckiego, a czego dodatkowym stymulatorem są równolegle prowadzone negocjacje

³⁵ E. Haliżak, *Wspólnota Pacyfiku, a Wspólnota Wschodnioazjatycka*, Żurawia Papers Zeszyt 8, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006, s. 141.

³⁶ B. Drelich-Skulska, *Rola organizacji międzynarodowych w procesach integracyjnych Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB)*, Zeszyty SGH (w druku).

dotyczące inicjatyw strefy wolnego handlu oraz efektywnych sposobów współpracy finansowej i monetarnej³⁷.

W związku z tym, że w obliczu kryzysu państwa regionu nie były w stanie podjąć działań zbiorowych zapobiegających katastrofie, ze względu na brak jakichkolwiek mechanizmów szybkiego reagowania i ściślejszej współpracy regionalnej, podjęto szereg inicjatyw w kierunku wypracowania wspólnych rozwiązań instytucjonalnych. W grudniu 1997 r. na nieformalnym spotkaniu przywódców państw ASEAN oraz Chińskiej Republiki Ludowej, Republiki Korei i Japonii na obrzeżach drugiego nieformalnego Szczytu ASEAN w Malezji rozpoczęto współpracę w formule ASEAN+3. Proces ten został zinstytucjonalizowany w 1999 r. wydaniem Wspólnego Oświadczenia ws. Współpracy w Azji Wschodniej podczas trzeciego Szczytu ASEAN+3 w Manili. Państwa ASEAN+3 regularnie odbywają spotkania i konsultacje w formie szczytów, spotkań ministerialnych, wyższych urzędników i spotkań eksperckich, a najważniejszym obszarem współpracy jest ekonomia.

Światowy kryzys finansowy zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych w 2007 r. nie pozostawił krajów Azji Wschodniej bez nowych wyzwań, wzmacniając jednocześnie współpracę gospodarczą w regionie, szczególnie zaś w wymiarze finansowym. Wyrazem tego stało się przyspieszenie prac nad stworzeniem specjalnego funduszu kryzysowego krajów azjatyckich zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami tzw. Inicjatywy z Chiang Mai, zaproponowanej podczas spotkania krajów ASEAN+3 w maju 2008 r.³⁸

5. Uwagi końcowe

Związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy kryzysami a liberalizacją przepływów kapitałowych przeprowadzoną niewłaściwie potwierdzają doświadczenia wielu krajów³⁹. Nie należy jednak postrzegać liberalizacji przepływów kapitałowych w wymiarze tylko pejoratywnym. Jest to bowiem proces nieunikniony, a stałe utrzymywanie restrykcji kapitałowych oznacza świadome pozbawianie się korzyści, jakie płyną dla rozwoju gospodarczego z uczestnictwa w handlu i międzynarodowej współpracy gospodarczej⁴⁰. Istotne jest jednak, aby nie był

³⁷ Tamże.

³⁸ *ASEAN Secretariat Holds Forum on Global Financial Crisis*, Jakarta, 30 January 2009; www.aseansec.org

³⁹ Analogiczna sytuacja wystąpiła np. w Brazylii, Chile czy Wenezueli. Zob. M. Goldstein, P. Turner, *Banking Crises in Emerging Economies; Origins and Policy Options*, „BIS Economic Papers” No. 46, October 1996, s. 17-18.

⁴⁰ L. Oręziak, *Liberalizacja przepływów kapitałowych*, s. 30.

to proces oderwany od realiów gospodarczych, ale ściśle skoordynowany z polityką makroekonomiczną, polityką kursu walutowego i sytuacją w sektorze finansowym. Taki scenariusz nie został zrealizowany w krajach Azji Południowo-Wschodniej, gdzie otwarcie na swobodny przepływ kapitału nie zostało poprzedzone odpowiednimi regulacjami instytucjonalnymi i prawnymi, koniecznymi dla sprawnego i bezpiecznego funkcjonowania zarówno sektora finansowego, jak i całych gospodarek. Niezwykle ważne okazuje się wsparcie ze strony organizacji międzynarodowych, tak aby w ramach przeprowadzania procesu liberalizacyjnego została zachowana pewna sekwencja działań, kolejność realizacji kolejnych kroków, stanowiących integralną część całościowego programu reform gospodarczych, a w razie sytuacji kryzysowych – skoordynowane działania zapobiegające katastrofie. Inicjatywy podjęte po kryzysie finansowym świadczą o dojrzałości gospodarek azjatyckich i ich większej świadomości związanej z zagrożeniami, jakie wiążą się z globalizacją rynków finansowych, szczególnie dla krajów rozwijających się. Przyszłość integracji rynków finansowych w Azji Południowo-Wschodniej jest kwestią toczącej się debaty i choć nie można jeszcze powiedzieć o integracji poszczególnych gospodarek w tym wymiarze, to poczynione i poszukiwane rozwiązania systemowe ich regulacji stanowią istotny krok w tym kierunku.

Literatura

- Annual Report 1998*, IMF, Washington D.C. 1999.
- ASEAN Secretariat*, ASEAN Statistical Yearbook 2004.
- ASEAN Secretariat Holds Forum on Global Financial Crisis*, Jakarta, 30 January 2009.
- Błędowski K., Mróz M., *Czy kryzysy walutowe mają podstawy makroekonomiczne?*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999.
- Chalmin P., *Le limite du „miracle asiatique”*, „Problemes Economiques” No. 2559, 11.03.1998.
- Drelich-Skulska B., *Rola organizacji międzynarodowych w procesach integracyjnych Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB)*, Zeszyty Naukowe SGH (w druku).
- East Asia: The Road to Recovery*, World Bank, Washington D.C. 1997.
- Eichengreen B., Rose A. K., Wypłoz Ch., *Contagious Currency Crises*, NBER Working Paper, No. 5681, Cambridge, July 1996.
- First Decade of the Thai SEC and Capital Market in Thailand (1992-2002)*, Securities and Exchange Commission, Bangkok 2002.
- Global Development Finance 2000*, World Bank, Washington D.C. 2000.
- Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002.
- Goldstein M., Turner P., *Banking Crises in Emerging Economies; Origins and Policy Options*, „BIS Economic Papers”, No. 46, October 1996.

- Halizak E., *Wspólnota Pacyfiku, a Wspólnota Wschodnioazjatycka*, Żurawia Papers, Zeszyt 8, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006.
- Icard A., *Managing the process of globalization in financial markets*, Speech by Deputy General Manager of Bank for International Settlements, ISMA AGM and Conference, Basel 2000.
- Innovative East Asia: The Future of Growth*, World Bank, Washington D.C. 2003.
- Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 2004*, Asian Development Bank 2004.
- Krugman P., *The Return of Depression Economics*, W.W. Norton & Company, New York-London 2000.
- Kryzysy bankowe*, red. M. Iwanicz-Drozdowska, PWE, Warszawa 2002.
- Kryzysy walutowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Lutkowski K., *Mechanizmy kryzysów walutowych w świetle ostatnich zakłóceń na międzynarodowych rynkach finansowych*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999.
- Nawrot K. A., *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Oreziak L., *Liberalizacja przepływów kapitałowych a kryzys na rynkach wschodnich*, Kolegium Gospodarki Światowej, Zeszyty Naukowe 6, SGH, Warszawa 1999.
- Radelet S., Sachs J., *The Onset of the East Asian Financial Crisis*, NBER Working Paper Series, No. 6680, Cambridge, August 1998.
- Skawińska E., Sobiech K.G., Nawrot K.A., *Makroekonomia. Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarki rynkowej*, PWE, Warszawa 2008.
- Tan G., *ASEAN Economic Development and Cooperation*, Eastern University Press, Singapore 2003.
- Tongzon J.L., *The Economies of Southeast Asia. Before and After the Crisis*, 2nd edition, Edward Elgar, Cheltenham 2002.
- World Economic Outlook May 1997*, „International Monetary Fund” 1997.
- www.aseansec.org



Renata Stawarska

Katedra Stosunków Międzynarodowych
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

**Kryzys finansowy i gospodarczy
w warunkach globalizacji.
Miejsce i rola Unii Europejskiej
w międzynarodowej koordynacji
działań antykryzysowych**

***Streszczenie.** Artykuł składa się z dwóch części; w pierwszej przedstawiono kryzys finansowy i gospodarczy lat 2007-2009, jego źródła, przyczyny i mechanizmy, które do niego doprowadziły. W części tej zawarto również krytyczną ocenę instrumentów zastosowanych przez poszczególne państwa dla ograniczenia skali jego skutków w postaci recesji i bezrobocia.*

Kolejnym celem realizowanym w drugiej części artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie o adekwatność istniejącej międzynarodowej architektury finansowej, jej instytucji (MFW, BIS, Bank Światowy) i jej zdolność do sprostania nowym wyzwaniom w warunkach globalizacji. Postawiono także pytanie o skuteczność państw i międzynarodowych ugrupowań – przede wszystkim Unii Europejskiej – w rozwiązywaniu problemów wywołanych kryzysem i zapobieganiu wybuchowi kolejnego oraz zdolność koordynacji przedsięwzięć w skali międzynarodowej. Przywołano raport de Larosière'a przygotowany przez UE z rekomendacjami do wykorzystania przez G20 w skali globalnej. Wskazano na potrzebę zwiększenia nadzoru nad instytucjami finansowymi, zaostrzenia rygorów ich działalności (adekwatność kapitałowa, Bazylea II) ograniczenie pokusy nadużycia, wzmocnienie mechanizmów monitorowania i kontroli ich działalności.

Celem niniejszego artykułu jest analiza podstawowych czynników sprawczych, które doprowadziły do obecnego kryzysu, jego globalnego zasięgu i mechanizmów rozprzestrzeniania oraz roli poszczególnych podmiotów (państw, ugrupowań integracyjnych) w procesie zwalczania skutków i w tworzeniu instrumentów zabezpieczających przed wybuchem podobnego załamania gospodarczego w przyszłości. Dodatkową kwestią w perspektywie średnio- i długoterminowej jest pytanie, czy w warunkach postępującej globalizacji mamy do czynienia z kryzysem modelu kapitalistycznej gospodarki i jakich zmian wymaga kształt międzynarodowej architektury finansowej.

1. Globalizacja i międzynarodowe kanały transmisji koniunktury

Pojęcie globalizacji, wprowadzone do literatury ekonomicznej przez T. Levitta, oznacza ogół procesów zachodzących w gospodarce światowej wpływających na zwiększenie stopnia zależności między poszczególnymi społecznościami w wymiarze ekonomicznym, społecznym, politycznym, kulturowym czy religijnym¹. Poszczególne „wymiały” procesu globalizacji ilustrują następujące pojęcia:

- liberalizacja, czyli znoszenie restrykcji stosowanych przez rządy wobec przepływu towarów, usług, pracy i kapitału,
- internacjonalizacja – umiędzynarodowienie relacji między suwerennymi państwami,
- homogenizacja – upodabnianie się – w wyniku liberalizacji, poziomów cen, stóp procentowych i płac,
- uniwersalizacja – rozprzestrzenianie się idei, wynalazków i doświadczeń w skali globalnej,
- deterytorializacja – zmniejszanie znaczenia przestrzeni w wymiarze geograficznym².

W interesującym nas przypadku kryzysu finansowego najważniejszą rolę odegrały:

- liberalizacja przepływów kapitałowych i przepływu usług finansowych (z możliwością transgranicznego ich świadczenia),

¹ T. Levitt, *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” May/June 1983, s. 92-100. Por. także: W. Szymański, *Mechanizm globalizacji*, w: *Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, t. XC, SGH, Warszawa 2004, s. 16-19.

² Por. także: J. Misala, *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju procesu globalizacji oraz narastania międzynarodowej zależności i współzależności ekonomicznej*, w: *Globalizacja*, red. J. Klich, ISS, Kraków 2001, s. 127-147.

- internacjonalizacja działalności banków, wywołująca częściową deterytorializację ich działalności.

Kryzys finansowy wywołujący spadek podaży kredytu doprowadził do kryzysu w sferze realnej, poprzez kanały transmisji koniunktury związane ze spadkiem popytu na towary i usługi w skali międzynarodowej, prowadzącym do recesji. Można tu wskazać najważniejsze elementy takiej współzależności:

- kanał handlu międzynarodowego: zmniejszenie popytu na import wpływa na ograniczenie eksportu,
- kanał cenowy związany z różnymi tempami inflacji,
- kanał wielkości długu publicznego, pobudzanie popytu przez pakiety stymulacyjne, może – w braku koordynacji wysiłków w skali międzynarodowej – prowadzić do zachowań „jeźdźca na gapę” (*free rider behaviour*)³.

2. Kryzys a nierównowaga globalna

Obecny kryzys, wynikający głównie z niekontrolowanego wystarczająco rozwoju rynku instrumentów pochodnych i związanych z nimi instrumentów przenoszenia ryzyka, takich jak Credit Default Swaps, poprzedzony został przez napięcia wynikające ze stanu globalnej nierównowagi i okresowe bańki spekulacyjne (sektor technologii internetowych – rynek nieruchomości).

Analizy ekonomistów skupiały się dotychczas przede wszystkim na rosnących rozmiarach deficytu bilansu obrotów bieżących Stanów Zjednoczonych i odpowiadającej mu wielkości nadwyżki krajów azjatyckich, w tym głównie Chin. Wskazywano na niebezpieczeństwa związane z tym faktem, cytując na przykład R. Dornbuscha: „niestabilna sytuacja może przetrwać znacznie dłużej niż się wszystkim wydaje, ale jeśli się zacznie zbliżać ku końcowi, to koniec może nastąpić w sposób znacznie bardziej dynamiczny niż się oczekuje”⁴.

Jednym z pierwszych artykułów, który podjął problem globalnej nierównowagi był artykuł Obstfelda i Rogoffa, w którym wskazywano, że narastanie deficytu obrotów bieżących USA nie będzie możliwe do utrzymania, ponieważ rynki w skali światowej nie są wystarczająco zintegrowane i że konieczna będzie,

³ Por. R. Stawarska, *Koordinacja polityki makroekonomicznej w Unii Europejskiej. Przesłanki, realizacja, perspektywy, zagrożenia*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu nr 119, Poznań 2009.

⁴ Cyt. za: K. Rybiński, *Globalne nierównowagi*, „Ekonomista” 2006, nr 4. Rozmiary deficytu bilansu obrotów bieżących Stanów Zjednoczonych w 2006 r. wyniosły 805 mld USD (6,1% PKB). W 2008 r. deficyt handlowy wyniósł 820 mld USD, a deficyt bilansu obrotów bieżących 697 mld USD (4,6% PKB – „The Economist” 12 lutego 2009) różnica wynika z wysokiego dodatniego salda procentów i dywidend.

w dłuższej perspektywie, deprecjacja dolara. Autorzy zwrócili również uwagę na związki między deficytem bilansu obrotów bieżących a deficytem budżetowym USA⁵.

Wśród teorii absorpcyjnych objaśniających przyczyny globalnej nierównowagi wskazuje się na niską (a nawet ujemną) stopę oszczędności w Stanach Zjednoczonych oraz zjawisko występowania „bliźniaczych deficytów” (*twin deficits*). Zgodnie z tym podejściem, deficyt amerykańskiego bilansu obrotów bieżących jest przede wszystkim pochodną deficytu budżetowego, finansowanego przez zagranicę⁶. Szczególne znaczenie gospodarki amerykańskiej i dolara w układzie globalnym powodowało, że mimo wzrostu deficytu budżetowego długoterminowa stopa procentowa od obligacji spadała, a jednak kapitały nadal napływały w poszukiwaniu *safe haven*⁷.

Kolejną próbą objaśnienia globalnej nierównowagi jest hipoteza nadpłynności gospodarki światowej. Wskazuje się tu na zbyt luźną politykę pieniężną Systemu Rezerwy Federalnej, która była współodpowiedzialna za powstanie obu baniek spekulacyjnych. Część winy za nadpłynność przypisuje się również Japonii, która w czasie kilkuletniej recesji stosowała politykę *de facto* zerowych stóp procentowych. Umożliwiało to uzyskanie niemal bezpłatnego kredytu, który był wykorzystywany przez międzynarodowy rynek finansowy do zakupu dolarów i lokowania ich w centrach *off-shore* rynku dolarowego (*carry trade* – operacje swapowe).

Kolejnym źródłem nadpłynności były petrodolary związane ze zwyżką cen ropy po 2003. Kanałem ich recyrkulacji stały się głównie fundusze inwestycyjne, w tym fundusze rynku pieniężnego i fundusze hedgingowe⁸. Teoria nadpłynności na międzynarodowym rynku finansowym jest teorią, której słuszność podkreśla System Rezerwy Federalnej USA i amerykańskie kręgi ekonomiczne⁹.

Nierównowaga globalna związana jest również ze stosowanymi systemami kursów walutowych. Przywoływane tu jest analogiczne rozwiązanie z okresu obowiązywania międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods, kiedy waluty krajów europejskich były utrzymywane na usztywnionym, podwartościowym poziomie względem dolara¹⁰. Był to istotny czynnik stymulowania europejskiego eksportu, a przez to wzrostu gospodarczego (*export led growth*).

⁵ M. Obstfeld, K. Rogoff, *Perspectives on OECD Capital Markets Integration: Implications for US Current Account Adjustment*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Global Economic Integration: Opportunities and Challenges, 2000.

⁶ K. Lutkowski, *Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej*, „*Ekonomista*” 2006, nr 4.

⁷ Według K. Lutkowskiego (tamże) możemy tu mówić o zjawisku *crowding in* (wmuśnianie) przez napływ funduszy z zewnątrz w odróżnieniu od *crowding out* (wypychanie).

⁸ Wbrew nazwie fundusze hedgingowe nie zabezpieczają przed ryzykiem, są to zamknięte fundusze inwestycyjne, bardzo słabo nadzorowane (jeśli w ogóle), skłonne do agresywnej spekulacji.

⁹ Wydaje się, że jej zwolennik B. Bernanke pragnie zwrócić uwagę na zewnętrzne czynniki sprawcze i osłabić krytykę zbyt luźnej polityki monetarnej FED.

Obecnie państwa Azji Wschodniej, w tym przede wszystkim Chiny, stosują usztywnione kursy swoich walut wobec dolara, co jest istotne dla ich ekspansji eksportowej. Uwolnienie kursu juana sprzyjałoby zmniejszeniu nadwyżki eksportowej Chin i zwiększeniu ich dochodu narodowego do podziału. Mogłoby to też uwolnić gospodarkę chińską od ciężaru finansowania najbogatszej gospodarki świata, co odbywa się kosztem niskiego przeciętnie poziomu życia ludności Chin.

Usztywniony kurs juana wobec dolara daje jeszcze jeden aspekt w skali globalnej; mimo znacznej nierównowagi w relacjach Stany Zjednoczone – Chiny nie dochodzi do dostosowania kursowego między nimi, a napięcie przenosi się na relację dolar – euro prowadząc do aprecjacji euro, mimo że bilans obrotów bieżących strefy euro jest bliski równowagi¹¹.

Odzwierciedleniem stanu nierównowagi globalnej może być kształtowanie się rezerw walutowych, co ilustruje poniższe zestawienie¹².

Wartość rezerw walutowych i złota w USD

Chiny	2,493,000,000,000
Japonia	881,000,000,000
Rosja	470,000,000,000
Tajwan	282,900,000,000
Korea Południowa	271,100,000,000
Indie	239,400,000,000
Brazylia	178,000,000,000
Singapur	155,300,000,000
Hong Kong	141,300,000,000
Niemcy	111,600,000,000
Malezja	104,800,000,000

Źródło: The 2009 World FactBook.

¹⁰ Por. B. Eichengreen, *Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods*, „NBER Working Paper” 2004, nr 10479 oraz P. Lane, HG – M. Milesi – Ferretti, *Financial Globalization and Exchange Rates*, „IMF Working Paper” January 2005, nr 3.

¹¹ A. Sapir, *Is the Euro ready for a Global Rate?*, „Europe’s World” Spring 2006.

¹² Ogromne rezerwy dewizowe krajów azjatyckich – w tym głównie Chin – traktowane są przez nie jak potencjalny bufor na wypadek kryzysu. Stany Zjednoczone widzą tu możliwe źródło zasilania finansów światowych. Już obecnie rząd amerykański jest winien rządowi chińskiemu 650 mld USD. Chińczycy oczekują w zamian szerszego udziału w procesie decyzyjnym, w takich instytucjach, jak MFW. Finansowanie stale rosnącego długu USA nie może jednak trwać wiecznie. Zdaniem niektórych autorów również rosnąca bańka amerykańskiego długu będzie musiała pęknąć. Por. P. Schif, *The World Won’t Buy Unlimited U.S. Debt*, „The Wall Street Journal” 26.01.2009.

Na zagrożenia związane ze stanem globalnej nierównowagi wskazywało wielu ekonomistów. Wydaje się jednak, że nie przewidywano skali i głębokości obecnego załamania.

3. Kryzys finansowy 2007-2009 historia

Obecny kryzys finansowy zapoczątkowało załamanie na rynku pożyczek hipotecznych wysokiego ryzyka (*subprime mortgage*) w Stanach Zjednoczonych. Pożyczki te, w ramach procesu sekurytyzacji, były sprzedawane w postaci obligacji ustrukturyzowanych opartych na nieruchomościach. Były one nabywane przez największe banki amerykańskie i europejskie w ramach zliberalizowanego, globalnego rynku finansowego. Wydawało się, że walory te nie są obciążone dużym ryzykiem w sytuacji, kiedy trwał boom na rynku nieruchomości, a czołowe instytucje ratingowe wystawiały im rating inwestycyjny. Niewypłacalność indywidualnych kredytobiorców w związku z podniesieniem przez FED stóp procentowych doprowadziła do braku gotówki na rynku kredytowym i niestabilności instytucji finansowych. Ceny nieruchomości zaczęły spadać, banki zajmowały hipoteki, a próbując sprzedać nieruchomości przyspieszały proces spadku ich cen. W 2007 r. FED kierowany przez Bena Bernanke obniżył stopy procentowe do 2% w celu zmniejszenia obciążeń kredytowych i wpompowania w system nowych środków finansowych.

Dlaczego problemy rynku kredytów hipotecznych doprowadziły do kryzysu na tak wielką skalę? Można tu wskazać na kilka przyczyn.

1. Niewystarczający nadzór nad bankami i pokusa nadużycia (*moral hazard*)¹³, prowadząca do podejmowania operacji wysokiego ryzyka z przekonaniem o możliwości uzyskania wsparcia ze strony państwa w przypadku nietrafionych inwestycji, ze względu na znaczenie sektora bankowego dla gospodarki¹⁴.

¹³ Instytucjonalna i indywidualna dbałość o stabilność powoduje zmianę zachowań podmiotów objętych ochroną w taki sposób, że katalizuje wzrost ryzyka niestabilności finansowej; pokusa nadużycia jest przyczyną i jednocześnie skutkiem niestabilności. Por. P. Niedziółka, *Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa*, „Bank i Kredyt” listopad 2008.

¹⁴ Władze amerykańskie dopuściły do upadłości czwartego co do wielkości banku inwestycyjnego Lehman Brothers 15 września 2008 r., co było wielkim wstrząsem dla rynku. Uznano po nim, że jednak potrzebne są działania stabilizacyjne, które wprowadzono w postaci tzw. Planu Paulsona (sekretarza skarbu i wieloletniego prezesa Goldman Sachs). W grudniu 2008 r. dziennikarze Associated Press starali się dowiedzieć, jak banki wydały około 350 mld USD z planu Paulsona, nie uzyskano konkretnych odpowiedzi w żadnym z 21 banków, a T. Kelly z J.P. Morgan odpowiedział: „trochę pożyczylimy, trochę nie, w zasadzie nie księgowaliśmy tych kwot”, Por. R. Gwiazdowski, *Finansowe Eldorada*, Blogbank.pl (grudzień 2008).

Można tu również wskazać na wpływ uchylecia w 1999 r. prawa zobowiązującego do podziału na bankowość inwestycyjną i kredytowo-depozytową, na mocy Glass&Steagall Act z 1929 r. Prawo to wprowadzono w Stanach Zjednoczonych w związku z wybuchem Wielkiego Kryzysu¹⁵. Obecny kryzys rozpoczął się w bankach inwestycyjnych, które były wprowadzane na giełdę (np. Goldman Sachs) i jako spółki giełdowe stawiały bardziej na wysoki zysk niż na jakość kolejnych emisji. W dążeniu do pomnażania zysku banki te zaczęły podejmować operacje wysokiego ryzyka i inwestować – podobnie jak cały sektor w aktywa, które okazały się toksyczne¹⁶.

2. Luźna polityka pieniężna Systemu Rezerwy Federalnej dla realizacji celów politycznych.

Podczas prezydentury Billa Clintona w 1998 r. podjęto decyzję o poszerzeniu kręgu kredytobiorców hipotecznych o osoby mniej zarabiające. Gwarantami takich kredytów stały się „siostrzane” firmy z kapitałem państwowym – Fannie Mae i Freddie Mac¹⁷. Po dojściu do władzy George’a W. Busha przeprowadzono dalszą liberalizację przepisów w kierunku ochrony przed nadmiernym ryzykiem banków i towarzystw ubezpieczeniowych, co pozwoliło na dalsze poszerzenie kręgu kredytobiorców o niskich dochodach. Kolejny szef FED Alan Greenspan, po pęknięciu w 2001 r. bańki internetowej, kiedy gwałtownie spadały kursy akcji, podjął decyzję o obniżce stóp procentowych, w rezultacie czego spadły one w roku 2002 do poziomu 1%¹⁸. W wyniku tak taniego pieniądza możliwe stały się znaczne inwestycje na rynku nieruchomości, zaciąganie taniego kredytu hipotecznego i zwrot z nieruchomości rządu kilkudziesięciu procent dzięki znacznemu wzrostowi ich wartości¹⁹. Luźna

¹⁵ Na nasilenie konkurencji na rynku kredytowo-depozytowym po uchyleciu ustawy Glass & Steagall Act wskazuje również wielu autorów. Por. B. Eichengreen, *Origins and Responses to the Current Crisis*, „CES – Ifo Forum” Vol. 9, No 4, Winter 2008, Ifo Institute for Economic Research, Munich.

¹⁶ Prezydent Niemiec Horst Koehler opowiedział się za opracowaniem pod auspicjami ONZ zasadniczej reformy międzynarodowego systemu finansowego i stwierdził: „Ponosimy skutki braku przejrzystości, pobłażania, niedostatecznej kontroli i ryzykownych decyzji nieobarczonych odpowiedzialnością. Ponosimy konsekwencje wolności od odpowiedzialności”. Por. Koehler proponuje „drugie Bretton Woods”, Onet.biznes.pl (24.03.2009).

¹⁷ 8 września 2008 r. w obliczu wielomiliardowego zadłużenia FED zgodził się przejąć Fannie Mae i Freddie Mac, uznając, że upadek tych dwóch firm poskutkowałby kryzysem finansowym o zasięgu globalnym. Warto przypomnieć, że Fannie Mae powstała decyzją prezydenta Franklina D. Roosevelta po Wielkim Kryzysie. Skupowała od banków kredyty hipoteczne i korzystając z gwarancji rządowych tworzyła z nich obligacje sprzedawane inwestorom. Dopiero za prezydentury Billa Clintona poluzowano kryteria oceny kredytów, pod naciskiem administracji demokratów. Banki oficjalnie zachęcano do udzielania kredytów osobom o słabej kondycji finansowej.

¹⁸ Od stycznia 2001 do czerwca 2003 r. FED pod przewodnictwem Alana Greenspana obniżył stopę funduszy federalnych z 6,5% do 1%.

¹⁹ W 2005 r. ceny domów w niektórych stanach (Kalifornia, Floryda) wzrosły o ponad 25% (rok do roku).

polityka pieniężna doprowadziła do objawów przegrzania koniunktury, w związku z tym przy wyraźnych objawach powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości FED podniósł stopy procentowe, co doprowadziło w 2006 r. do pierwszych spadków cen na rynku nieruchomości.

3. Działalność agencji ratingowych i ubezpieczycieli.

Ostatnie lata wskazują, że wiele ratingów nadawanych przez renomowane agencje ratingowe miało niewielką wartość poznawczą. Były też ratingi zupełnie chybione, jak w przypadku Lehman Brothers czy AIG, a w przeszłości w przypadku oceny Enronu.

Wskazuje się na niemal monopolistyczną pozycję trzech agencji ratingowych: Standard&Poor's (40% rynku), Moody's Investors Service (40%), Fitch Rating (14%) oraz na fakt, że każda emisja FED musi mieć rating przynajmniej dwóch agencji. Podobnie inne podmioty plasujące swoje emisje na rynku papierów wartościowych starają się o rating ze względu na oczekiwania inwestorów. Najważniejsze agencje c-r muszą uzyskać status Uznawanych w Całym Kraju Agencji Ratingowych (Nationally Recognized Statistical Rating Organization), co posiadaczom tego tytułu niewątpliwie wzmacnia ich pozycję przetargową.

Niska jakość przyznawanych „firmom w tarapatkach” ratingów, czy raczej tworzenie złudzenia dobrej sytuacji finansowej badanej korporacji, prowadzić może do znacznych strat wśród inwestorów, czego przykładem może być bankructwo banku inwestycyjnego Lehman Brothers i straty posiadaczy akcji²⁰.

Do znacznego pogłębienia kryzysu przyczyniła się działalność ubezpieczyciela – korporacji AIG. Stało się to w wyniku zastosowania przez AIG instrumentów pochodnych – *credit default swaps* (CDS). Z założenia CDS służy przenoszeniu ryzyka kredytowego. Jest to umowa, na mocy której jedna ze stron (ubezpieczyciel) zgadza się na spłatę długu należnego drugiej stronie od innego podmiotu, w przypadku uzgodnionego w umowie zdarzenia (niespłacenia długu). Z reguły wskazuje się ściśle określoną emisję obligacji i okres obowiązywania CDS.

W praktyce sposób, w jaki stosowano CDS był niezgodny z regulacjami ostrożnościowymi. Instrumenty te w rzeczywistości służyły bankom kupującym CDS w AIG do ominięcia wymogów, jakie nakładają na nie regulacje Komitetu Bazylejskiego (Bazylea II). Zgodnie z tymi regulacjami banki musiałyby utrzymywać znaczne rezerwy przy nabyciu obligacji opartych na kredytach hipotecznych niskiej jakości (*subprime mortgage*). Zmniejszyłoby

²⁰ Nowe regulacje ostrożnościowe (Bazylea II) dla sektora bankowego pozwalają bankom, zamiast stosowania własnych algorytmów wyceny ryzyka kredytowego, kierować się ratingiem uzyskanym przez kredytobiorcę. Jest to kolejny czynnik wzmacniający ich pozycję na rynku, ale też kolejny argument za tym, żeby podnieść standardy działania agencji ratingowych.

to ich możliwości udzielania kredytów i zyski z tego tytułu. Zamiast utrzymywać takie rezerwy na potencjalnie zagrożone aktywa, banki wolały nabywać obligacje rynku *subprime* i ubezpieczać je przez mechanizm CDS, co pociągało za sobą stosunkowo niewielkie koszty. AIG oferował pięcioletnie CDS jako kontrakty ubezpieczeniowe (zgodnie z definicją). Przyjmując niski historycznie procent ryzyka niewypłacalności dla kredytów hipotecznych, obligacje uzyskiwały wysoki rating (AAA). AIG nie musiał tworzyć (i nie tworzył) rezerw na podaż CDS, rynek był pozbawiony regulacji, nie było górnej granicy dla liczby zawieranych kontraktów (podaży CDS). AIG odnotowywał zysk od pięcioletnich CDS już w momencie ich sprzedaży (a nie po upływie terminu), broker kontraktu otrzymywał premię, bank (także europejski) mógł wykazać w bilansie aktywa wysokiej jakości inwestycyjnej i oferować kredyty na większą skalę zamiast tworzyć rezerwy. Mechanizm ten działał przez lata i wszystko – księgowo – wydawało się w porządku. Niewypłacalność na rynku kredytów hipotecznych spowodowała jednak załamanie tej konstrukcji, a wartość aktywów o ratingu AAA spadła do 15 centów za dolara.

15 września 2008 r. rating AIG – największej korporacji ubezpieczeniowej na świecie – został obniżony. Jak napisał „Financial Times”: „An enormous amount of capital was created out of thin air”. AIG został zmuszony do stworzenia rezerw na poniesione straty, nie dysponował jednak takimi środkami finansowymi i był *de facto* bankrutem. Bankructwo banku inwestycyjnego Lehman Brothers było pierwszą kostką upadającego domina. Merrill Lynch został sprzedany Bank of America, wiadomo było, że jest to tylko początek możliwej serii bankructw. FED podjął decyzję o uratowaniu AIG, aby zapobiec katastrofie na niewyobrażalną skalę. Zagrożone były wszystkie banki, w tym największy partner AIG – Goldman Sachs. Załamanie mechanizmu CDS zastosowanego przez AIG („Financial Times” określił CDS jako *fraud* – przestępstwo) spowodowało zagrożenie dla wszystkich banków inwestycyjnych. FED udzielił im pożyczki w kwocie 348 mld USD, przyjmując w zastaw akcje Merrill Lynch, Morgan Stanley i Goldman Sachs – co jest decyzją bez precedensu. Zdaniem „Financial Times” upadek AIG doprowadziłby do upadku wszystkich dużych banków w skali globalnej²¹.

²¹ P. Stansberry, *How AIG's Collapse Began a Global Run on the Banks*, „Financial Times” October 4, 2008. Zdaniem autora bez nadużycia zastosowanego przez AIG banku spekulacyjna na rynku nieruchomości nie urosłaby do tak dużych rozmiarów.

Wartość CDS w skali globalnej szacuje się na 40 bln USD, to niemal trzykrotna wartość amerykańskiego PKB! Całkowite wsparcie dla AIG szacuje się na 170 mld USD, co nie przeszkodziło prezesom w wypłaceniu sobie premii na kwotę w sumie 220 mln USD. Por. *Shameless greed at AIG*, „The Economist” March 21-27, 2009.

Jest to i tak niewygórowana kwota w porównaniu z premiami wypłaconymi sobie przez prezesów Merrill Lynch. Na krótko przed przejściem przez Bank of America, opiewały one na kwotę 3,5 mld USD! Onet.biznes.pl (27.02.2009).

4. Sekurytyzacja i lewarowanie.

Zjawisko nieproporcjonalnego w stosunku do sfery realnej rozwoju sfery finansowej związane było ze zwiększeniem roli rynku kapitałowego i „odpośredniczeniem” (*desintermediation*) przy zaciąganiu kredytu i inwestowaniu na tym rynku. Możliwość dość swobodnego kreowania papierów wartościowych, a na ich podstawie tworzenia kolejnych struktur instrumentów pochodnych (derywatów) prowadziła do nieprzejrzystości rynku, trudności z wyceną ryzyka inwestowania, zerwania związku z wartością instrumentów bazowych²². Zabezpieczeniem tych nowych produktów i instrumentów było tylko zaufanie do nich. W praktyce oznaczało to możliwość tworzenia sztucznego pieniądza, będącego przedmiotem obrotu na rynkach i walorem w portfelach banków. Kryzys pokazał, że *de facto* było to tworzenie piramid finansowych. Ocenia się, że w latach 1980-2008 na bazie spekulacji długu gospodarka amerykańska wygenerowała 6 bln dolarów dodatkowego kredytu, a 40% zysków gospodarki amerykańskiej odnotowano w instytucjach finansowych²³.

Do źródeł kryzysu zalicza się również nadmierne lewarowanie w proporcjach 1:30 czy nawet 1:40. Konieczne wydaje się ponoszenie ryzyka własnym kapitałem przez banki i ponoszenie większej odpowiedzialności za kredytowane przedsięwzięcia. Konieczne jest znalezienie złotego środka – banki muszą dysponować odpowiednio wysokim kapitałem własnym, ale ich rozmiary powinny być ograniczone, żeby nie powtarzały się sytuacje, że „bank jest za duży, żeby upaść”²⁴.

5. Słabość instytucji globalnych i brak nadzoru adekwatnego do rozwoju rynku finansowego. Skala obecnego kryzysu wskazuje, że w sytuacji globalnego rynku finansowego potrzebne są działania także w skali globalnej, oraz że instytucje, takie jak MFW czy Forum Stabilności Finansowej afiliowane przy

²² Na zjawisko szybkiego wzrostu obrotów na rynkach instrumentów pochodnych i potencjalne zagrożenia wskazywała już w 2002 r. D. Gotz-Kozierkiewicz. Por. *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, red. E. Liberska, PWE, Warszawa 2002, rozdz. D. Gotz-Kozierkiewicz, *Globalizacja rynków finansowych*.

Świetną, żartobliwą ilustracją budowania struktur jest przykład podany przez J.K. Bieleckiego, a cytowany na blogu R. Gwiazdowskiego: „Masz dwie krowy, wnosisz je aportem do spółki zarejestrowanej w raju podatkowym i kupujesz kontrakty terminowe na mleko. Kiedy jedna krowa zdycha, publikujesz raport, że mleko może zdrożeć i podwyższasz kapitał akcyjny swojej spółki pokrywając go kontraktami według nowych, wyższych cen. Zanim zdechnie druga krowa, emitujesz obligacje zamienne na akcje, a pozyskane środki inwestujesz na rynku instrumentów pochodnych. A jak się cała konstrukcja zawali, czekasz na środki z banku centralnego dla ratowania rynku finansowego”.

²³ Por. T. Gruszecki, *Model zawiódł*, „Gazeta Bankowa” 16 marca 2009.

²⁴ Można tu przywołać przykłady Deutsche Banku (aktywa o wartości 80% PKB Niemiec) czy Fortis Banku (aktywa większe od PKB Belgii). Cyt. za: T. Gruszecki, tamże.

Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BIS) w Bazylei wymagają i dostosowania zadań, i kompetencji do dynamicznie zmieniającej się sytuacji²⁵.

Wszystkie wskazane wyżej przyczyny kryzysu i słabości obecnej międzynarodowej architektury finansowej dowodzą, że istnieje potrzeba zmian, rekonstrukcji lub też wprowadzania zupełnie nowych rozwiązań. Widoczne jest też, że w skali światowej nie działa system wczesnego ostrzegania, który pozwoliłby zmniejszyć siłę „uderzenia”.

Słabością, na jaką się wskazuje, jest też fakt, że postępującej globalizacji i liberalizacji rynków towarzyszy dość ograniczona koordynacja polityki makroekonomicznej poszczególnych państw. W sytuacji rosnącej współzależności gospodarczej w skali międzynarodowej reakcją *ad hoc* ze strony państw jest protekcyjnizm, który rykoszetem uderza także w kraje słabiej rozwinięte ograniczając ich eksport. W przypadku rynków finansowych – z ich globalnym charakterem kontrastuje narodowy charakter nadzoru, nie obejmujący transgranicznego zasięgu działalności podmiotów i możliwości uzyskiwania „azyłu” w oazach czy rajach podatkowych regulacjami nie objętych²⁶.

4. Drogi wyjścia z kryzysu

W świetle załamania gospodarczego o zasięgu globalnym konieczne są, w perspektywie krótkookresowej, kroki odbudowujące popyt i przywracające dodatnią stopę wzrostu PKB w najważniejszych gospodarkach będących liczącymi się rynkami zbytu. Pozwoli to im w średniej i dłuższej perspektywie odegrać rolę lokomotyw wyciągających inne kraje z recesji. Obecny kryzys poprzez kanały transmisji koniunktury objął swym wpływem także takie państwa jak: Brazylia, Indie, Rosja, a w pewnym stopniu również Chiny (grupę tę nazywa się czasami BRICs)

Recesja oznacza także wzrost bezrobocia, w przypadku Unii Europejskiej przewiduje się wzrost stopy bezrobocia do 8,75%, co oznacza utratę około 3,5 mln miejsc pracy.

²⁵ Por. F.L. Sell, *We Need More Oversight*, „CES – IFO Forum” Vol. 9, No 4, Winter 2008, Ifo Institute for Economic Research, Munich.

²⁶ Zdaniem niektórych autorów rozwiązaniem powinno być raczej wzmocnienie regulacji narodowych bądź stosowanych przez ugrupowania integracyjne niż postulowanie rozwiązań o zasięgu globalnym. Dani Rodrik, profesor Harvardu, stwierdza: „trudno sobie wyobrazić, żeby Kongres amerykański kiedykolwiek zgodził się na zewnętrzny nadzór ingerujący w praktyki udzielania kredytów typu *subprime*, co mogłoby nie dopuścić do kryzysu” (tłum. R.S.) Por. D. Rodrik, *A Plan B for global finance*, „The Economist” March 14-20, 2009, s. 72.

Tabela 1. Tempo wzrostu PKB

Kraj	Q4' 08	2009 ^a	2010
USA	-0,8	-2,2	+1,9
Japonia	-4,3	-5,3	+0,5
Chiny	+6,8	+6,0	+7,0
Wielka Brytania	-1,9	-3,1	+0,5
Strefa euro	-1,3	-2,4	+0,7
Francja	-1,0	-1,9	+0,7
Niemcy	-1,7	-3,2	+0,8
Polska	+2,9	+0,7	+2,2
Rosja	+1,1	-2,0	+3,0
Szwecja	-4,9	-2,2	+0,9
Indie	+5,3	+5,0	+6,4
Tajwan	-8,4	-6,5	+0,1
Brazylia	+1,3	-0,4	+3,2
Meksyk	-1,6	-2,6	+1,4
RPA	+1,0	-0,8	+3,1

^a Prognoza „The Economist”.

Źródło: „The Economist” 21 marca 2009.

Największe gospodarki świata, przede wszystkim Stany Zjednoczone, przygotowały pakiety ratunkowe dla banków, w tym rozwiązania umożliwiające ich *de facto* nacjonalizację (przejściowo?) w celu zapewnienia ciągłości kredytowania gospodarki. Przewiduje się, że Stany Zjednoczone przeznaczą na zasilanie banków 1,75 bln USD w roku 2009 i 1,17 bln USD w roku 2010²⁷.

Kraje Unii Europejskiej oraz Stany Zjednoczone uruchamiają też pakiety fiskalne służące finansowaniu dużych inwestycji infrastrukturalnych (Francja, Niemcy, USA), zachęty do inwestowania w nowoczesne technologie także w kontekście ochrony środowiska (energetyka, złomowanie samochodów w Niemczech).

Wartość wsparcia fiskalnego w Unii może osiągnąć około 3,3% PKB w latach 2009-2010²⁸. W przypadku państw członkowskich UE, będących poza sferą euro

²⁷ Przewiduje się, że deficyt budżetowy USA w 2009 r. wyniesie 12% PKB, rząd amerykański przewiduje raczej rolowanie obligacji niż ich wykup wobec skali deficytu. Szacuje się, że programy ratowania banków, ratowanie Frannie Mae i Freddy Mac oraz wydatki wojskowe zwiększą zobowiązania amerykańskie o 8 bln USD obok istniejącego już długu w kwocie 10 bln USD! Źródło: Bankier.pl

²⁸ Na szczycie Rady Europejskiej 20 marca 2009 r. podjęto decyzję o wprowadzeniu pakietu stymulującego dla pobudzenia gospodarki na kwotę 400 mld euro z przeznaczeniem m.in. na pomoc dla banków, także na wsparcie dla bezrobotnych. Przewidziano również dofinansowanie MFW kwotą 75 mld euro, 50 mld euro dla wspomaganie państw UE spoza strefy euro (9,6 mld

wsparcie to będzie niższe, rzędu 1-2% PKB ze względu na ryzyko kursowe, którego nie odczują państwa strefy euro.

Wszystkie banki centralne wprowadzają obniżki stóp procentowych dla pobudzenia koniunktury. Przewidziano również zwiększenie finansowania ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, odnawialnych źródeł energii, czystego transportu i przemysłu samochodowego²⁹.

Pakiety fiskalne państw UE nie powinny jednak prowadzić do załamania dyscypliny finansów publicznych, zgodnie z zaleceniami Paktu Stabilności i Wzrostu. Nadmierny wzrost zadłużenia wpływałby na koszt jego obsługi poprzez wzrost stóp procentowych, wywierałby także wpływ na kursy walutowe państw spoza strefy euro.

W tym kontekście politycy państw UE duży nacisk kładą na reformę funkcjonowania instytucji i rynków finansowych w skali globalnej. Przygotowanie projektu takiej reformy zlecono grupie pod przewodnictwem J. de Larosièrè'a. Raport ten był przedmiotem debat podczas szczytu G20 2 kwietnia 2009 r. w Londynie.

5. Raport de Larosièrè'a³⁰

Raport poświęcono problemom nadzoru nad instytucjami i rynkami finansowymi w Unii Europejskiej. Przedmiotem analiz były również problemy współpracy europejskiej w dziedzinie stabilności finansowej, budowy systemu wczesnego ostrzegania, współpracy europejskich organów nadzoru z analogicznymi organami w skali międzynarodowej. Przedstawiono również rekomendacje w sprawie regulowania rynków finansowych.

Raport składa się z 4 części:

1. Przyczyny kryzysu finansowego.
2. Środki naprawcze w sferze polityki i instrumentów regulacji.
3. Nadzór na szczeblu UE.
4. Środki naprawcze w skali globalnej.

pożyczki wykorzystaly już Węgry i Łotwa) oraz 5 mld euro (nadwyżka z ubiegłorocznego budżetu UE) z przeznaczeniem na inwestycje energetyczne i rozbudowę sieci internetowej, do wydania do 2010 r. Źródło: EurActiv.

²⁹ Dla państw takich jak Polska dodatkowym źródłem stymulowania koniunktury są środki pomocowe z funduszy strukturalnych i funduszu spójności, które Polska może otrzymać w kwocie do 67 mld euro w latach 2007-2013.

³⁰ Raport został uroczystie przedstawiony przewodniczącemu Komisji Europejskiej J. Barroso 25 lutego 2009 r. Por. <http://ec.europa.eu/cgi-vin/etal.pl>

Raport przewiduje wprowadzenie nadzoru na trzech poziomach:

1. Nadzór nad ryzykiem systemowym (poziom makro) – sprawowany przez Radę Europejską do spraw Ryzyka Systemowego afiliowaną przy Europejskim Banku Centralnym.
2. Nadzór funkcjonalny (poziom pośredni) sprawowany odpowiednio nad sektorami: bankowym, ubezpieczeniowym i rynkiem papierów wartościowych Unii Europejskiej.
3. Nadzór funkcjonalny na poziomie krajowym (poziom mikroekonomiczny) w odniesieniu do powyższych sektorów.

Raport wprowadza podejście koordynacyjne, a nie centralizację zadań w jednej instytucji na szczeblu Unii Europejskiej.

W odniesieniu do bezpieczeństwa globalnego w zakresie polityki monetarnej i systemów finansowych Raport przewiduje nadrzędną rolę dla MFW, BIS i Forum Stabilności Finansowej po korekcie ich kompetencji i z zadaniem stworzenia „mapy globalnego ryzyka”.

Raport przewiduje większą niż dotychczas rolę Unii Europejskiej w zapewnieniu bezpieczeństwa światowych finansów oraz konieczność prezentowania jednolitego stanowiska UE na forum MFW i w innych instytucjach międzynarodowych³¹.

Raport de Larosièrè'a spotkał się z ogólnie przychylnym przyjęciem Rady Europejskiej na spotkaniu 20 marca 2009. Nie zmienia to faktu, że wystąpiły różnice zdań między państwami i że ponowna debata na temat ryzyka systemowego na rynkach finansowych pozwoli uwzględnić wnioski ze szczytu grupy G20.

6. Co zmieni kryzys?

Prognozy kształtowania się tempa zmian PKB przewidują „odbicie” już w 2010 r. Czy gospodarka światowa wejdzie w fazę ożywienia ze zmienioną strukturą instytucjonalną, z nową walutą?

Głębokość załamania spowodowała wyłonienie się nowego rankingu graczy. Wśród instytucji zwiększa się rola stosunkowo nowych podmiotów, jakimi są państwowe fundusze inwestycyjne (Sovereign Wealth Funds). Jest ich na świecie około 50, są zasilane częścią rezerw walutowych. Obowiązek zarządzania rezerwami walutowymi spoczywa na bankach centralnych, jednak w przypadku

³¹ W ocenach raportu wskazuje się na konieczność rozstrzygnięcia w ramach samej UE kwestii podziału między państwa członkowskie kosztów ewentualnego bankructwa dużych banków bądź problemów zadłużenia państw członkowskich. Por. V. Acharya, Some steps in the right Direction: A critical assessment of the de Larosièrè report. <http://www.voxen.org/index.php>

znaczących rozmiarów rezerw wyodrębnia się z nich pulę aktywów, które mogą być bardziej agresywnie inwestowane.

Poniżej przedstawiono największe fundusze SWF.

Tabela 2. Piętnaście największych funduszy SWF^a

Kraj	Fundusz	Aktywa (mld USD)	Pochodzenie aktywów
ZEA (Abu Zabi)	Abu Dhabi Investment Authority	875	ropa
Arabia Saudyjska	SAMA Foreign Holdings	433	ropa
Singapur	Government of Singapore Investment Corp.	330	inne
Chiny	SAFE Investment Company	312	inne
Norwegia	Government Pension Fund – Global	301	ropa
Kuwejt	Kuwait Investment Authority	264	ropa
Chiny	China Investment Corporation	200	inne
Chiny (Hongkong)	HK Monetary Authority Investment Portfolio	173	inne
Singapur	Temasek Holdings	134	inne
ZEA (Dubaj)	Investment Corporation of Dubai	82	ropa
Chiny	National Social Security Fund	74	inne
Katar	Qatar Investment Authority	60	ropa
Libia	Libyan Investment Authority	50	ropa
Rosja	National Welfare Fund	49	ropa
Algieria	Revenue Regulation Fund	47	ropa
Razem		3 384	–

^a Nie uwzględniono The Oil Stabilization Fund of Russia, którego aktywa wynoszą 141 mld USD i mogą być inwestowane tylko w obligacje rządowe obcych państw.

Źródło: SWF Institute.

Struktura sektorowa inwestycji SWF wskazuje, że inwestycje ich koncentrują się przede wszystkim w sektorze bankowym, co z jednej strony budzi nadzieje na wspomaganie tego sektora, z drugiej rodzi obawy o możliwe sprawowanie kontroli nad nimi przez podmioty quasi państwowe.

Dla przykładu można podać, że na przykład Abu Dhabi Investment Authority zainwestowała 7,5 mld USD w Citigroup kupując nową emisję akcji. Pakiet akcji Morgan Stanley został objęty przez China Investment Corporation a walory banków UBS i Citigroup o wartości w sumie 16 mld dolarów zostały kupione przez Government of Singapore Investment Corporation³².

³² Według szacunków Merill Lynch wartość aktywów SWF wzrośnie w najbliższych latach do 8-10 bln USD. Por. W. Gadomski, *Państwa budują fundusze inwestycyjne*, „Manager Magazine” 16 grudnia 2008.

Tabela 3. Inwestycje funduszy SWF z lat 2005-2008 (do lipca)
w przekroju sektorowym i geograficznym (wartość 185,5 mld USD)

Sektor	UE	USA	Azja	Inne	Razem
Finanse	26,9	59,6	17,9	12,5	116,9
Nieruchomości	3,7	2,4	6,8	3,7	16,6
Energetyka	4,5	8,6	0,0	0,0	13,1
Usługi	6,3	0,5	2,8	1,1	10,7
Technologie	0,3	0,6	7,8	0,1	8,8
Infrastruktura	0,0	0,0	7,4	1,3	8,7
Przemysł	5,9	0,0	0,4	0,0	6,3
Inne	0,0	2,8	0,4	0,0	3,2
Obrona	0,8	0,0	0,0	0,0	0,8
Rolnictwo	0,0	0,2	0,2	0,0	0,4

Źródło: Deutsche Bank Research (SWFs and foreign investment policies – an update).

Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wskazują na potrzebę wykorzystania środków SWF przez beneficjentów tego recyklingu środków finansowych, z jednoczesnym zaangażowaniem obu tych instytucji w tworzenie kanonu dobrych praktyk funduszy państwowych³³.

Zmianie ulega również konfiguracja głównych państw w gospodarce światowej. Chiny z najwyższą wartością rezerw dewizowych i najwyższą dynamiką wzrostu oraz ogromnym rynkiem i silną pozycją konkurencyjną oczekują zajęcia wyższej pozycji w hierarchii międzynarodowej. Chiny są skłonne – wraz z innymi państwami – do uzupełnienia kapitału MFW do proponowanej kwoty 500 mld USD, oczekując w zamian nowego podziału kwot udziałowych w MFW i wyższej – związanej z tym – puli głosów, a więc i istotniejszej roli w procesie decyzyjnym³⁴.

Zwolennikiem wprowadzenia waluty światowej jest R. Mundell, „ojciec euro”, który jest zdania, że pieniądź globalny pozwoliłby wyeliminować problemy związane z nierównowagą globalną i niestabilnością kursów walutowych³⁵.

³³ Por. *Inwestorzy ostatniej szansy*, „Forbes” styczeń 2009.

³⁴ *China ready to contribute to IMF*, BBC News, <http://www.newroote.bbc.co.uk> (27 marca 2009).

³⁵ Por. R. Mundell, *Zróbmy jedną światową walutę!* Rozmowa z J. Żakowskim, „Polityka” nr 12, 21 marca 2009. Co ciekawe, R. Mundell, autor teorii optymalnego obszaru walutowego (*optimum currency area*), nie nawiązuje do tej teorii we wspomnianym wywiadzie i nie wspomina o konieczności spełnienia określonych warunków „brzegowych” przez kandydatów do przyjęcia tej waluty. Nie nawiązuje również do koncepcji „bancora” J. M. Keynesa, która przepadła na konferencji z Bretton Woods m.in. ze względu na przewidziane pule głosów w procesie decyzyjnym dotyczącym emisji.

Kwestią otwartą pozostaje sposób określania wartości takiego pieniądza. Niektórzy ekonomiści – na przykład S. Forbes – proponują pozostawienie dolara, ale powiązanie go ze złotem, co byłoby powrotem do pieniądza, którego wartość zależałaby od zasobów kruszcu³⁶. Można by wtedy powiedzieć, że historia międzynarodowych stosunków walutowych zatoczyła koło.

Literatura

- Acharya V., *Some steps in the right Direction: A critical assessment of the de Larosière report*. <http://www.voxen.org/index.php>
- China ready to contribute to IMF, BBC News, <http://www.newroote.bbc.co.uk> (27 marca 2009).
- Eichengreen B., *Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods*, „NBER Working Paper” 2004, nr 10479.
- Eichengreen B., *Origins and Responses to the Current Crisis*, „CES – Ifo Forum”, Vol. 9, No. 4, Winter 2008, Ifo Institute for Economic Research, Munich.
- Gadomski W., *Państwa budują fundusze inwestycyjne*, „Manager Magazine” 16 grudnia 2008.
- Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. E. Liberska, PWE, Warszawa 2002.
- Gruszecki T., *Model zawiódł*, „Gazeta Bankowa” 16 marca 2009.
- Gwiazdowski R., *Finansowe Eldorado*, Blogbank.pl (grudzień 2008).
<http://ec.europa.eu/cgi-vin/etal.pl>
- Inwestorzy ostatniej szansy*, „Forbes” styczeń 2009.
- Lane P., Milesi-Ferretti HG-M., *Financial Globalization and Exchange Rates*, „IMF Working Paper” January 2005, nr 3.
- Levitt T., *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” May/June 1983.
- Lutkowski K., *Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej*, „Ekonomista” 2006, nr 4.
- Misala J., *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju procesu globalizacji oraz narastania międzynarodowej zależności i współzależności ekonomicznej*, w: *Globalizacja*, red. J. Klich, ISS, Kraków 2001.
- Mundell R., *Zróbmy jedną światową walutę!* Rozmowa z J. Żakowskim, „Polityka” nr 12, 21 marca 2009.
- Niedziółka P., *Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa*, „Bank i Kredyt” listopad 2008.
- Obstfeld M., Rogoff K., *Perspectives on OECD Capital Markets Integration: Implications for US Current Account Adjustment*, Federal Reserve Bank of Kansas City, „Global Economic Integration: Opportunities and Challenges” 2000.

³⁶ S. Forbes proponuje raczej wzmocnienie dolara i powiązanie go ze złotem monetarnym na przykład w przedziale 550 USD za uncję. S. Forbes, *Kapitalizm nas ochroni*, „Forbes”, grudzień 2008, s. 36.

- Rodrik D., *A Plan B for global finance*, „The Economist” March 14-20, 2009.
- Rybiński K., *Globalne nierównowagi*, „Ekonomista” 2006, nr 4.
- Sapir A., *Is the Euro ready for a Global Rate?*, Europe’s World, Spring 2006.
- Schif P., *The World Won’t Buy Unlimited U.S. Debt*, „The Wall Street Journal”, 26.01.2009.
- Sell F.L., *We Need More Oversight*, „CES – IFO Forum”, Vol. 9, No.4, Winter 2008, Ifo Institute for Economic Research, Munich.
- Stansberry P., *How AIG’s Collapse Began a Global Run on the Banks*, „Financial Times”, October 4, 2008.
- Stawarska R., *Koordinacja polityki makroekonomicznej w Unii Europejskiej. Przesłanki, realizacja, perspektywy, zagrożenia*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 119, Poznań 2009.
- Szymański W., *Mechanizm globalizacji*, w: *Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC, SGH, Warszawa 2004.

Elżbieta Jantoń-Drozdowska

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Katedra Nauk Ekonomicznych UAM w Poznaniu

Europejska współpraca regionalna w warunkach globalizacji

***Streszczenie.** Regionalizm i współpracę regionalną (także euroregionalną) można traktować jako pewnego rodzaju przeciwwagę dla globalizacji i jej skutków. W Unii Europejskiej rozwój współpracy regionalnej jest stymulowany i wspierany przez państwa członkowskie i instytucje wspólnotowe. Współpraca ta jest instrumentem wdrażania na szczeblu lokalnym założeń idei integracji europejskiej oraz sposobem na zachowanie wartości lokalnych, które wydają się zagrożone przez tendencje unifikacyjne związane z globalizacją. W artykule przedstawiono istotę współpracy transgranicznej i euroregionalnej oraz jej znaczenie dla integracji europejskiej.*

Współczesny etap globalizacji, kontrowersje jakie wzbudza i towarzyszące im dyskusje przyćmiły nieco drugi nurt we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych, zwanych niekiedy regionalizmem, którego istotą jest rozwój powiązań regionalnych. Tymczasem współpraca regionalna, w tym także w ramach regionów transgranicznych i euroregionów, stanowi istotny element współczesnych kontaktów międzynarodowych w Europie. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie istoty współpracy transgranicznej i euroregionalnej oraz jej integrującego znaczenia.

1. Globalizacja a regionalizacja

Globalizacja w znaczeniu ekonomicznym, a w szczególności z punktu widzenia szczegółowej dyscypliny ekonomicznej, jaką są międzynarodowe stosunki gospodarcze, uznawana jest za najwyższą obecnie i najbardziej złożoną formę umiędzynarodowienia działalności gospodarczej¹. Takie jej rozumienie zostało przyjęte jako podstawa analizy i wnioskowania w niniejszym opracowaniu. W literaturze przedmiotu prezentowane są również poglądy, w myśl których globalizacja jest nową, zupełnie odrębną jakością w rozwoju świata oraz gospodarki. Takie stanowisko względem globalizacji zostało spopularyzowane przede wszystkim przez ekspertów skupionych w tzw. Grupie Lizbońskiej, która przygotowała raport, ustalenia którego miały służyć do wytyczenia Strategii Lizbońskiej².

Współczesna globalizacja jest procesem, który dokonuje się na oczach jego badaczy (także oczywiście całej społeczności światowej), co utrudnia wypracowanie jednolitego stanowiska w kwestii jego istoty i konsekwencji³. Zgodnie z przyjętym wyżej rozumieniem globalizacji można najbardziej ogólnie powiedzieć, że jest to zespół procesów prowadzących do intensyfikacji stosunków ekonomicznych, politycznych i kulturowych ponad granicami narodowymi⁴. Rozwijając tę definicję można określić globalizację jako proces scalania gospodarek narodowych, przejawiający się w szybkim wzroście międzynarodowych przepływów towarowych i usługowych oraz kapitałowych (finansowych), a także wyraźnej tendencji do traktowania przez organizacje gospodarcze całego świata jako rynku zbytu⁵. Aprobując użycie terminu „scalanie” jako istotną właściwość globalizacji możemy przyjąć, że nie jest ona niczym innym jak integracją, tyle tylko, że nie w wymiarze regionalnym (w regionach gospodarki światowej, np. w Europie – Unia Europejska, EFTA, Europejski Obszar Gospodarczy, w Ameryce – NAFTA, FTAA, w Azji – ASEAN), ale ogólnoświatowym, globalnym.

W ujęciu mikroekonomicznym globalizację można określić jako postępujący proces integrowania się rynków krajowych i regionalnych w jeden globalny rynek

¹ Por. E. Jantóń-Drozdowska, *Globalizacja gospodarki i finansów*, w: *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania i ekonomii*, red. E. Jantóń-Drozdowska, Ars boni et aequi, Poznań 2008, s. 19.

² Wersja w języku polskim zob. *Grupa Lizbońska. Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa 1996.

³ W literaturze polskiej zob. np. E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 7; A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 14-15.

⁴ Por. Z. Mlinar, *Globalization and Territorial Identities*, Averbudy, Vermont 1992, s. 8.

⁵ Zob. A. Budnikowski, *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*, „Zeszyty Naukowe. Kolegium Gospodarki Światowej SGH” 2000, nr 9, s. 17.

towarów, usług i kapitału⁶. W skali przedsiębiorstwa oznacza to wysoki stopień umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu i strategii działania. Przejawem globalizacji jest też przestrzenna reorganizacja produkcji i ogólnoświatowa penetracja przemysłów, integracja rynków finansowych⁷, dyfuzja technologii i upodabnianie się norm, standardów oraz stylów konsumpcji w skali światowej. Globalizacja działalności przedsiębiorstw oznacza przede wszystkim integrację o charakterze funkcjonalnym niezależnych jednostek, działających w różnych krajach. Jednostki te, w zależności od funkcji, jakie pełnią w ramach funkcjonalnie zintegrowanej grupy, realizują badania, prowadzą prace rozwojowe oraz działalność produkcyjną i usługową. Wszystko w celu zwiększenia skuteczności i rentowności działania całej grupy kapitałowej (korporacji transnarodowej). Głównymi podmiotami i jednocześnie czynnikami sprawczymi globalizacji są korporacje transnarodowe, działające zarówno w sferze produkcyjnej, jak i w dziedzinie usług, także finansowych. Jednak skutki globalizacji dotyczą wszystkich podmiotów gospodarczych, nawet tych działających tylko w jednym regionie kraju.

Wynikiem zjawisk, procesów i działań o charakterze globalnym jest wzrost wzajemnego współdziałania i współzależności państw, społeczeństw i podmiotów gospodarczych. Globalizację postrzegać też należy jako specyficzną świadomość organizacji gospodarczych, której skutkiem jest podejmowanie decyzji opartych na ogólnoświatowym, a nie lokalnym punkcie widzenia. Organizacje te nie mają swojego rynku krajowego, traktują bowiem cały świat jako jeden globalny obszar swego działania.

Na globalizację składają się więc znaczące i złożone procesy, które zachodzą obecnie w gospodarce światowej. Znajdują w nich wyraz ekonomiczne i techniczne warunki konkurowania przedsiębiorstw i krajów, przepływy towarów, usług i kapitału⁸. W potocznym rozumieniu natomiast przyjmuje się często, że globalizacja oznacza wzrost swobody przepływu produktów i czynników wytwórczych między krajami.

O globalizacji w gospodarce światowej mówiono już na przełomie wieków XIX i XX. Również wówczas oznaczała ona bardziej rozwiniętą formę międzynarodowych stosunków gospodarczych i umiędzynarodowienia gospodarek przez handel międzynarodowy i rosnące przepływy finansowe. Przed 1913 r. przepływy kapitałowe i wymiana walut odbywały się bez przeszkód, przynajmniej między krajami, w których funkcjonował system waluty złotej. Wymiana handlowa była jednak stopniowo ograniczana przez stosowanie cel (bariery w handlu międzyna-

⁶ E. Jantóń-Drozdowska, *Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2006, z. 2, s. 161.

⁷ Zob. E. Jantóń-Drozdowska, *Liberalizacja i integracja rynku finansowego w UE na tle procesów globalizacji*, w: *Przewyciężanie barier w integrującej się Europie*, red. Z. Drozdowicz, Z.W. Puślecki, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000, s.188-192.

⁸ Por. A. Zorska, *Ku globalizacji?*, s. 13.

rodowym zaczęły się nasilać po 1870 r.)⁹. Mimo to udział eksportu światowego w PKB światowym w 1913 r. sięgał 12%. Ta fala globalizacji wiązała się z postępem technicznym (czerpiącym ciągle z rewolucji przemysłowej), którego skutkiem był spadek kosztów transportu oraz korzyści skali. W okresie po pierwszej wojnie światowej do lat sześćdziesiątych XX w. miało miejsce znaczące zahamowanie wymiany międzynarodowej, co było wynikiem protekcjonizmu w polityce handlowej państw. Dopiero w latach siedemdziesiątych udział eksportu w światowym PKB przekroczył wielkość z 1913 r.

Współczesny etap globalizacji ma jednak wiele specyficznych cech, które zdecydowanie odróżniają go od wskazanego okresu poprzedniego. Przyspieszony proces liberalizacji handlu oraz rozwój wymiany międzynarodowej i przepływów kapitałowych nastąpił w latach osiemdziesiątych XX w. Nowym impulsem do rozwoju różnorodnych form stosunków między krajami stał się rozpad systemu gospodarki centralnie planowanej, który rozpoczął się w 1989 r. oraz przyspieszony wzrost i otwieranie się gospodarek Azji i Ameryki Łacińskiej.

Proces globalizacji można też charakteryzować identyfikując najważniejsze jego przejawy. Najbardziej widocznym z nich jest kształtowanie się światowej sieci obrotu towarami i usługami. Jednocześnie z tym procesem obserwuje się intensywny rozwój międzynarodowych obrotów kapitałowych, które przyjmują różnorodne formy: od rozszerzania zasięgu działania wielkich banków na różne regiony i kraje świata, przez zwiększanie obrotów instrumentami finansowymi w skali światowej i różnorodne formy kredytowania krajów i przedsiębiorstw, aż po dynamiczny rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Innym przejawem globalizacji jest rozwój światowego systemu transportowego, który pozwala zwiększyć masę i prędkość przemieszczania ładunków, warunkując tym samym tworzenie światowej sieci obrotu dobrami materialnymi. Transport jest elementem kompleksowo rozumianych działań logistycznych, które także przybierają rozmiary globalne. Kolejny przejaw globalizacji to powstanie światowego systemu informacyjnego, który umożliwia wszechstronną komunikację między różnymi podmiotami gospodarczymi i stanowi istotny czynnik globalizacji zarówno realnej sfery gospodarczej, jak i finansów. Najważniejszą funkcję w tym systemie pełni Internet, który uznawany jest współcześnie za podstawowe narzędzie globalizacji. Szacuje się, że w połowie 2007 r. korzystało z niego blisko 1,3 mld osób¹⁰.

Wspomniana wyżej wielowątkowość globalizacji oraz fakt, że z badań nad nią nie wynikają jednoznaczne konkluzje, gdyż prace analityczne i czynione uogólnienia muszą mieć charakter dynamiczny (ze względu na wielość nowych zjawisk) powodują, że na gruncie nauk ekonomicznych w skali świata ukształtowały

⁹ Por. E. Jantóń-Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, wyd. 3, poprawione i uaktualnione, Poznań 2009, s. 24.

¹⁰ World Internet Usage and Population Statistics, Internet World Stats.com

się zarówno pozytywne, jak i negatywne opinie i postawy wobec tego procesu. Zwolennicy globalizacji¹¹ postrzegają ją jako szansę na rozwój gospodarki światowej, a co za tym idzie – na poprawę efektywności i podniesienie poziomu życia społeczeństw, nie tylko w krajach uprzemysłowionych, ale również ubogich. Podkreślić jednak należy, że wśród ekonomistów nie wzbudza kontrowersji globalizacja, która realizuje się poprzez handel towarami i usługami – taką globalizację uznają za pożądaną, gdyż jej skutki są pozytywne dla wszystkich grup krajów¹². Przekonanie to ma swoje korzenie w fundamentalnej doktrynie współczesnej ekonomii, a mianowicie w klasycznej teorii ekonomicznej (Smith, Ricardo i inni) oraz w licznych koncepcjach neoklasycznych (Heckscher, Ohlin, Samuelson i inni). Koncepcje te pokazywały korzyści wynikające z wolnego handlu i postulowały jego liberalizację. Wskazywano w nich liczne argumenty na rzecz liberalizacji handlu, przede wszystkim wzrost efektywności gospodarki krajowej oraz ogólnego dobrobytu (efekty statyczne). Najnowsze modele wzrostu wskazują też pozytywny związek między liberalizacją handlu, która jest warunkiem i główną przyczyną globalizacji, a wzrostem gospodarczym (efekt dynamiczny, długookresowy). Teoretyczne dowody korzystnego wpływu liberalizacji handlu na wzrost gospodarczy wiąże się z korzyściami skali w badaniach i rozwoju, z dyfuzją wiedzy oraz ze zwiększeniem dynamiki innowacyjnej¹³. Dowody empiryczne na systematyczny związek między liberalizacją handlu i wzrostem gospodarczym są jednak niejednoznaczne, co nie oznacza oczywiście, że protekcjonizm w handlu jest korzystny dla wzrostu. Ogólna konstatacja jest raczej taka, że korzyści z liberalizacji handlu, a więc także z globalizacji realnej gospodarki, zależą od różnych czynników, których obserwacja jest utrudniona z uwagi na problemy związane z pomiarami i innymi trudnościami ekonometrycznymi¹⁴.

Drugą, skrajną grupę poglądów na globalizację prezentują jej przeciwnicy, którzy ostrzegają przed jej negatywnymi skutkami, zarówno w odniesieniu do sfery kulturowej, jak i gospodarczej. Najbardziej znanym krytykiem globalizacji, wskazującym jej negatywne skutki dla krajów słabo rozwiniętych, gospodarki globalnej oraz finansów jest J. Stiglitz¹⁵, który jednak w ostatnich latach skłania się ku stanowisku, że procesu globalizacji nie da się już zatrzymać ani tym bardziej odwrócić, należy jednakże wpływać na jego przebieg. Zwraca przede wszystkim uwagę na konieczność zmian zasad działania międzynarodowych or-

¹¹ Na temat różnych postaw wobec globalizacji pisze m.in. B. Liberska, *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002, s. 21-25.

¹² Por. F.S. Mishkin, *Is Financial Globalization Beneficial?* Wykład wygłoszony 22 września 2005, opublikowany w czerwcu 2006 r. na stronie internetowej autora.

¹³ J.E. Stiglitz, A. Carlton, *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 41-46.

¹⁴ Tamże, s. 49-50.

¹⁵ Zob. np. J. Stiglitz, *Globalization and Discontents*, W.W. Norton, New York 2002.

ganizacji gospodarczych i finansowych, takich jak Światowa Organizacja Handlu (WTO), Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz Grupa Banku Światowego (IBRD, IFC). Wydaje się, że ekonomistów podzielających poglądy Stiglitz można dziś włączyć do oddzielnej grupy – grupy alterglobalistów.

Sumując różne poglądy można więc powiedzieć, że globalizacja jest niewątpliwie źródłem postępu, ale gospodarka światowa staje się znacznie bardziej kompleksowa i złożona, a to jest efektem połączenia lokalnego i globalnego punktu widzenia oraz zaciemniania granic między tym co narodowe i międzynarodowe. Z jednej strony globalizacja ułatwiła tworzenie w ostatnich latach bezprecedensowego dobrobytu, ale z drugiej spowodowała wzrost nierówności w skali światowej, chociaż według danych Banku Światowego od 1980 r. liczba ludności żyjących w skrajnym ubóstwie zmniejszyła się o połowę. Trwała obecność ubóstwa i nierówności rodzi skutki w innych niż gospodarcze obszarach: jest źródłem konfliktów zbrojnych, degradacji środowiska naturalnego, międzynarodowego terroryzmu i korupcji. Jediną możliwą odpowiedzią na te zagrożenia jest współpraca międzynarodowa oraz wspólnie zarysowana i realizowana polityka społeczna.

Tendencje globalizacyjne charakterystyczne są przede wszystkim dla całościowo rozumianej gospodarki światowej, chociaż integracja w różnych regionach świata jest także jednym z czynników sprawczych globalizacji.

Źródeł rozwoju regionalizmu można poszukiwać z jednej strony w chęci stworzenia przeciwwagi dla tendencji globalizacyjnych i powrotu do struktur bliskich i przyjaznych człowiekowi, do „małej ojczyzny”. Z drugiej strony, w szczególności w Europie, rozwój regionalnych stosunków międzynarodowych jest stymulowany i wspierany przez władze państwowe i europejskie.

Na bazie regionalizmu i globalizacji wyrosła idea współpracy transgranicznej. Podmiotami w niej uczestniczącymi są jednostki związane z danym regionem, ich działalność zaś przekracza granice państwowe. Globalizacja wycisnęła więc na niej piętno otwartości na odmienność utożsamianą z rzeczywistością znajdującą się poza granicami państwa narodowego. Regionalizm natomiast obudził w niej chęć utożsamiania się z ośrodkiem lokalnym, najbliższym jednostce. Do rozwoju współpracy transgranicznej przyczyniła się także idea integracji, czy mówiąc szerzej – jedności europejskiej¹⁶. W szczególności w programie budowy Unii Europejskiej akcentowano rolę współpracy na szczeblu regionalnym, której wymiary nie ograniczały się tylko do sfery ekonomicznej, ale także społecznej i politycznej. Utworzone zostały specjalne programy, których celem jest finansowe wspieranie współpracy transgranicznej.

¹⁶ Por. E. Jantóń-Drozdowska, *Integracja gospodarcza Europy w aspekcie tożsamości europejskiej*, w: *Oblicza europejskiej tożsamości*, red. H. Suchocka, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa, Poznań 2001, s. 37.

2. „Europa regionów” jako koncepcja integracji w Unii Europejskiej

Idea „Europy regionów” zaczęła w pełni rozwijać się w latach sześćdziesiątych XX w. W UE koncepcja ta związana była z dwoma zagadnieniami: Europą federalną i Europą integrującą się. Podstawowymi częściami składowymi Europy federalnej miały być regiony, a nie państwa narodowe. Natomiast w Europie integrującej się regiony postrzegane były jako trzeci, obok instytucji wspólnotowych i państw członkowskich, element integracji europejskiej. Koncepcja „Europy regionów” popierana i popularyzowana była już w latach pięćdziesiątych między innymi przez J. Monneta¹⁷.

W początkowym okresie rozwoju Wspólnot Europejskich idea ta, aczkolwiek niezapomniana, nie była urzeczywistniana w praktyce. Powrót do niej przypada na przełom lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, kiedy to intensyfikacji i instytucjonalizacji uległa transgraniczna współpraca regionalna. Obecnie współpraca regionalna jest już głęboko zakorzeniona w świadomości wspólnot lokalnych, a jej praktyczne znaczenie polega na dowiedzeniu, że eliminowanie granic między społecznościami może być wynikiem działania tych wspólnot, a nie tylko centralnych władz państwowych i instytucji międzynarodowych. Tak więc „Europa regionów” nie ogranicza współpracy w ramach koncepcji „Europy ojczyzn”.

Rozważania na temat współpracy transgranicznej i euroregionalnej muszą być poprzedzone wyjaśnieniem pojęć. W rozumieniu uniwersalnym „region” oznacza wydzielony i względnie jednorodny obszar, odróżniający się od terenów przyległych określonymi cechami naturalnymi lub nabytymi¹⁸. Współczesne i bardziej praktyczne rozumienie pojęcia „region” związane jest ściśle z polityką regionalną państw europejskich. Region pojmowany jest jako najwyższa jednostka organizacji terytorium państwa bez względu na jego formę ustrojową (federacja, państwo unitarne), o relatywnie dużej powierzchni i dość znacznej liczbie ludności. Jest to obszar względnie jednolity, w którym prowadzi się samodzielną politykę gospodarczą, społeczną i kulturalną¹⁹. Instytucje regionalne powinny charakteryzować się dużą niezależnością od władz centralnych i być wyposażone w określone atrybuty władzy.

Mieszkańcy regionu posiadają poczucie odrębności kulturowej. Istota tej odrębności oparta jest z jednej strony na poczuciu więzi z własną grupą, z drugiej – na mniejszym lub większym dystansie w stosunku do innych grup. Proces

¹⁷ Por. na ten temat: M. Greta, *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 25-26.

¹⁸ *Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 948.

¹⁹ M. Ratajczak, W. Malendowski, *Euroregiony. Pierwszy krok do integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 26.

integracji zachodzący w społeczności zamieszkującej dany obszar prowadzi do wytworzenia się świadomości regionalnej²⁰.

Ze względu na punkt odniesienia można dokonać podziału regionów na: regiony wewnątrzpaństwowe, regiony międzynarodowe oraz subregiony, identyfikowane z pojęciem państwa i będące strukturą pośrednią między regionem wewnątrzpaństwowym a międzynarodowym²¹.

Kolejną kategorią wymagającą wyjaśnienia jest region przygraniczny (graniczny, nadgraniczny). Jest to region lub subregion przylegający do granicy państwowej wraz z jego władzami lokalnymi lub regionalnymi²².

Bardzo istotnym pojęciem z omawianego zakresu jest region transgraniczny. W odróżnieniu od regionu przygranicznego jest on zlokalizowany po obu stronach, a nie po jednej stronie granicy. Cecha lub cechy delimitacji regionalnej mają więc w tym przypadku charakter transgraniczny²³.

W praktyce definiowania regionu transgranicznego podkreśla się kryteria: geograficznej jednorodności, wspólnoty kulturowej oraz stopnia rozwoju współpracy ponadgranicznej. Definicja zaproponowana przez Marię Fic uwzględnia wszystkie trzy kryteria. Określa ona region transgraniczny jako terytorium po obu stronach granicy, stanowiące jednolity kompleks terenów wykazujących pewne cechy wspólne, których ludność ma własne tradycje kulturowe i chce współpracować, by pobudzać rozwój kulturalny, społeczny i gospodarczy²⁴.

Specyficzną formą regionu transgranicznego jest euroregion, który w literaturze jest różnie definiowany i interpretowany²⁵. W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwie grupy definicji euroregionu.

W pierwszej grupie pojęć kładzie się nacisk na „transgraniczność związków (powiązań, instytucjonalizacji)”. Definicje te podkreślają istotę polityczną i prawoadministracyjną euroregionu. Do tej grupy definicji należy także definicja przedstawiona w przywołanym wyżej „Praktycznym przewodniku współpracy transgranicznej”, która zwraca uwagę na fakt uczestnictwa w działalności euroregionalnej przedstawicieli zarówno szczebla lokalnego, jak i regionalnego, a także, w uzasadnionych przypadkach, partnerów gospodarczych i społecznych²⁶. W drugiej grupie definicji akcentowana jest natomiast „transgraniczność obszaru”, czyli kryterium położenia terenu względem granicy państwowej.

²⁰ Por. M. Greta, *Euroregiony a integracja*, s. 31-32.

²¹ M. Ratajczak, W. Malendowski, *Euroregiony*, s. 25.

²² *Guide pratique de la coopération transfrontalière*, Commission Européenne, Bruxelles 1997, s. 2.

²³ T. Borys, *Węzłowe problemy statystyki transgranicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999, s. 9.

²⁴ M. Fic, *Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych. Materiały seminarium nt. Regionalna statystyka transgraniczna, Jachranka XI.1995*, Jachranka 1995, s. 3.

²⁵ Przegląd definicji i interpretacji euroregionu zob. M. Greta, *Euroregiony a integracja*, s. 71-73.

²⁶ *Guide pratique de la coopération transfrontalière*, s. 2-3.

Tabela 1. Grupy definicyjne pojęcia „euroregion”

Nacisk na „transgraniczność związków”	Nacisk na „transgraniczność obszaru”
<ul style="list-style-type: none"> • Zinstytucjonalizowany związek formalny, zawarty między organizacjami państwowymi lub samorządowymi, lub nieformalny, utworzony przez stowarzyszenia zawodowe bądź naukowe dla współpracy obszarów przygranicznych. • Sformalizowana struktura współpracy transgranicznej pomiędzy regionalnymi i lokalnymi podmiotami władzy, ewentualnie z udziałem partnerów gospodarczych i socjalnych. • Porozumienie sąsiadujących regionów przygranicznych o współpracy transgranicznej. • Lokalna instytucjonalizacja współpracy transgranicznej z pełnym uznaniem granic państwowych i praw obowiązujących w krajach uczestniczących w tworzeniu danego regionu. • Ponadgraniczna struktura zrzeszająca stowarzyszenia związków administracyjnych poszczególnych obszarów wchodzących w jego skład w celu wzajemnej współpracy. • Organizacja ponadgraniczna, której ramy są wyznaczone przez podobne problemy, spłaty stosunków, a także gotowość do kooperacji poszczególnych jednostek i instytucji lokalnych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obszar przekraczający co najmniej jedną granicę państwową, stanowiący sumę co najmniej dwóch przestrzeni społeczno-politycznych o policentrycznym sposobie integracji. • Terytoria należące do regionów granicznych dwóch lub więcej państw, które wchodziły w skład określonych struktur współpracy ponadgranicznej.

Źródło: Zob. T. Borys, *Węzłowe problemy*, s. 12.

Porównanie obu grup definicyjnych pozwala wyodrębnić za autorami polskimi definicję określającą euroregion jako dowolną współpracę przygraniczną na płaszczyźnie społecznej, gospodarczej i kulturalnej pomiędzy dwoma lub większą liczbą państw i ich władzami lokalnymi. Stanowi on najczęściej ograniczony geograficznie obszar składający się z części terytorium państw, które zgodziły się na koordynację swych działań w różnych dziedzinach, przy poszanowaniu prawa wewnętrznego. Ich cechą charakterystyczną jest zinstytucjonalizowana forma współpracy transgranicznej²⁷.

²⁷ M. Ratajczak, W. Malendowski, *Euroregiony*, s. 7.

Za „Praktycznym przewodnikiem współpracy transgranicznej”²⁸ przyjęto w tym opracowaniu, że euroregion to sformalizowana struktura współpracy transgranicznej, która skupia przedstawicieli szczebla lokalnego i regionalnego, a w pewnych wypadkach także partnerów gospodarczych i społecznych. Inaczej mówiąc, euroregion to związek dwóch lub więcej jednostek reprezentujących regiony sąsiadujących ze sobą państw, ustanowiony na podstawie umowy dla rozwoju ścisłej współpracy transgranicznej i ponadnarodowej. Nazwa wywodzi się od najstarszej historycznie inicjatywy tego typu: region „Euroregio” został utworzony na granicy holendersko-niemieckiej w 1958 r. w rejonie miast Enschede i Granau. Organami euroregionów są: rada (wybieralna), zarząd i sekretariat oraz problemowe grupy robocze. Cechą euroregionów jest oddolny proces ich powstawania oraz uprzywilejowanie gmin w ich wzajemnych kontaktach.

Euroregiony przyspieszają proces pogłębiania integracji europejskiej, dają szansę zaistnienia społeczności lokalnych w przestrzeni europejskiej oraz umacniają „Europę ojczyzn” poprzez ogniwo, jakim jest „Europa regionów”²⁹.

3. Istota współpracy transgranicznej i euroregionalnej

Współpraca transgraniczna jest jedną z wielu form współpracy międzynarodowej. Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych określa ją jako współpracę przylegających do siebie regionów granicznych, współpracę zagraniczną władz szczebla regionalnego i lokalnego, a także organizacji lub instytucji reprezentujących obszary graniczne.

Zgodnie z definicją zamieszczoną w Europejskiej Konwencji Ramowej o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, za współpracę transgraniczną uważa się każde wspólnie podjęte działanie, mające na celu umocnienie i rozwój sąsiedzkich kontaktów między wspólnotami i władzami terytorialnymi dwóch lub większej liczby stron, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień koniecznych do realizacji takich zamierzeń³⁰. Współpraca transgraniczna jest więc procesem, przez który społeczności regionalne i lokalne oraz struktury samorządu terytorialnego jednoczą swoje wysiłki w celu wspólnego rozwiązywania problemów, pomimo dzielących je granic państwowych³¹.

²⁸ *Guide pratique de la coopération transfrontalière.*

²⁹ Por. M. Greta, *Euroregiony a integracja*, s.75.

³⁰ Europejska Konwencja Ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, Dz.U. 93.61.287 z dnia 10 lipca 1993.

³¹ *Współpraca transgraniczna w Polsce*, s. 6.

Z kolei zgodnie z definicją określoną w Programie Współpracy Przygranicznej w Polsce, przez współpracę transgraniczną rozumie się takie działanie, które przynosi korzyści społecznościom po obu stronach granicy³².

Należy podkreślić dwie podstawowe cechy współpracy transgranicznej eksponowane we wszystkich zacytowanych wyżej definicjach: sąsiedzkość stosunków (współpraca transgraniczna dotyczy więc terenów przygranicznych bezpośrednio do siebie przylegających) oraz regionalny lub lokalny charakter.

Pojęcie współpracy euroregionalnej jest pojęciem węższym od pojęcia współpracy transgranicznej, ale pozostaje z nim w ścisłym związku. Współpraca euroregionalna rozumiana jest bowiem jako szczególna forma współpracy transgranicznej, która dodatkowo posiada następujące cechy:

- wyższy stopień instytucjonalizacji struktur współpracy transgranicznej, na przykład powoływanie sekretariatów, grup roboczych, rad itp.,
- liczne powiązania z wyspecjalizowanymi krajowymi i międzynarodowymi organami koordynacji współpracy transgranicznej,
- specyficzny charakter powoływania euroregionu przy pierwszeństwie inicjatyw lokalnych, regionalnych i rządowych.

4. Przesłanki, zasady i bariery współpracy transgranicznej

Współpraca transgraniczna w Europie ma długą tradycję. Euroregiony zachodnioeuropejskie funkcjonują od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat. Na podstawie doświadczeń ogólnoeuropejskich wyróżnia się zazwyczaj pięć głównych przesłanek podejmowania współpracy transgranicznej³³: historyczne, polityczne, gospodarcze, socjologiczne i formalnoprawne.

Przesłanki historyczne wynikają najczęściej z podziału pewnych wspólnot historycznych, ich regionów oraz grup narodowościowych przez tworzące się granice państwowe. Najczęściej jednak podział taki nie prowadził do zaniku wspólnego dziedzictwa historycznego, któremu często towarzyszy podobieństwo warunków geograficznych, podobieństwo funkcjonalne i strukturalne obszarów, które następnie podejmują współpracę transgraniczną.

Przesłanki polityczne wynikają z uznawania współpracy transgranicznej za istotną część składową procesu politycznej integracji europejskiej. Jest to ściśle związane ze zjawiskiem ewoluowania pojęcia granicy. Tradycyjne rozumienie tego

³² Program Współpracy Przygranicznej. Wytyczne w sprawie sposobu zarządzania Funduszem Małych Projektów w ramach programu Unii Europejskiej na rzecz współpracy przygranicznej w Polsce, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Stowarzyszenie Gmin RP, Euroregion „Sprewa-Nysa-Bóbr”, 2000.

³³ Tamże.

pojęcia zasadza się na traktowaniu granicy jako końca terytorium, jako granicy ekonomicznej, kulturalnej i politycznej jednego państwa i początek innego obszaru. Obecnie coraz częściej odchodzi się od takiego rozumienia granic na korzyść ich przewycięzania i zanikania w sensie gospodarczym, kulturowym, językowym i komunikacyjnym oraz sprowadzania roli granicy do znaczenia czysto administracyjnego. Na terenie UE granica nadal traktowana jest jako linia ograniczająca zasięg suwerennego obszaru państw, ale nastąpiły daleko idące zmiany w praktycznym rozumieniu tego pojęcia. Między innymi doszło do likwidacji barier prawnych, ekonomicznych i administracyjnych towarzyszących istnieniu granicy. Powstające euroregiony i inne inicjatywy traktowane są przez władze Wspólnot jako sposób na przekazywanie zachodnioeuropejskich doświadczeń integracyjnych.

Przesłanki gospodarcze wynikają z chęci podniesienia aktywności gospodarczej terenów przygranicznych i uzyskania związanych z tym korzyści ekonomicznych. Sąsiadujące tereny przygraniczne często traktują się nawzajem priorytetowo (np. przez ustanawianie stref wolnocłowych, specjalnych stref ekonomicznych, preferencji ekonomicznych itp.), co czyni ewentualną współpracę jeszcze bardziej atrakcyjną. Poza tym obszary przygraniczne korzystają ze środków pomocowych UE w większym stopniu niż tereny położone wewnątrz kraju.

Kolejną grupą przesłanek odgrywających istotną rolę w procesie inicjowania i podejmowania współpracy transgranicznej są przesłanki socjologiczne. Wynikają one z chęci nawiązania autentycznych i pozytywnych stosunków międzyludzkich pomiędzy społecznościami zamieszkującymi obie strony granicy. Jednocześnie kładzie się nacisk na potrzebę poszanowania odrębności kulturowych współdziałających regionów przygranicznych oraz na konieczność zachowania tych kultur. Z jednej strony dąży się do przełamywania wspólnych barier i uprzedzeń, a z drugiej, do zainicjowania i wzmocnienia formalnych i nieformalnych kontaktów międzyludzkich, zwłaszcza między społecznościami lokalnymi poszczególnych części obszaru współpracy transgranicznej.

Ostatnią grupą przesłanek są przesłanki formalnoprawne, które wynikają z faktu zależności rozwoju współpracy transgranicznej od formalnoprawnych możliwości podejmowania przez gminy i społeczności przygraniczne różnorodnych inicjatyw wychodzących poza granicę kraju macierzystego. Zależność ta przejawia się zarówno w zjawiskach pozytywnych (np. ogólne zobowiązania partnerów do prowadzenia współpracy zawarte w postaci umowy ramowej czy programów finansowania wspierających rozwój współdziałania ponadgranicznego), jak i negatywnych (np. ograniczenia nałożone przez władze regionalne i lokalne, ustawodawstwo krajowe oraz różnice w kompetencjach między samorządami i szczeblami administracji w sąsiadujących krajach). Różny może być także stopień instytucjonalizacji tej współpracy – czasami może dochodzić do tworzenia nowych organizacji (nowych osób prawnych), a czasami do dostosowania lub łączenia istniejących już struktur. Poza tym może także dochodzić

do tworzenia się nieformalnych struktur typu *ad hoc*, które nie posiadają żadnej formy prawnej.

Współpraca transgraniczna opiera się na pewnych zasadach. Do najważniejszych zalicza się zasady uznane za kluczowe przez członków Stowarzyszenia Europejskich Regionów Granicznych. Zostały one zamieszczone w Europejskiej Karcie Regionów Granicznych i Transgranicznych³⁴. Pozostałe zasady, na których po-

Tabela 2. Zasady współpracy transgranicznej

Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych	Wypracowane w praktyce działania euroregionów
<ul style="list-style-type: none"> • Zasada subsydiarności (pomocniczości) – pomoc instytucji i organizacji międzynarodowych oraz centralnych krajowych w realizacji przez regionalne i lokalne społeczności celów współpracy transgranicznej. Zasada ta jest narzędziem służącym do określenia optymalnego poziomu działania, czasami w skali krajowej, a czasami w skali europejskiej lub też przy uwzględnieniu wszystkich tych poziomów działania. • Zasada solidarności obszarów transgranicznych – chodzi w niej głównie o dążenie do kompromisu między konkurencyjnymi poglądami^a. • Zasada partnerstwa, równoprawności i równorzędności stron – mówi się tu o partnerstwie pionowym (gdzie współpraca odbywa się z udziałem szczebla międzynarodowego, centralnego, regionalnego lub lokalnego) oraz poziomym (tj. odbywającym się między partnerami regionalnymi po obu stronach granicy). • Zasada istnienia koncepcji lub strategii rozwoju transgranicznego. 	<ul style="list-style-type: none"> • Zasada dobrego sąsiedztwa mieszkańców pogranicza. • Zasada dobrowolności uczestniczenia w różnych formach współpracy. • Zasada dążenia do symetrii i parytetów – we wszystkich organach każda ze stron dysponuje taką samą liczbą miejsc i głosów i takim samym prawem do reprezentowania interesów euroregionu. • Zasada zachowania tożsamości (narodowej, państwowej i regionalnej) przez współpracujące jednostki terytorialne i społeczności lokalne. • Zasada pragmatyzmu oraz analizy rachunku kosztów i korzyści. • Zasada kierowania się przyjaźnią i zaufaniem w uzgadnianiu wspólnych zamierzeń przekraczających granice. • Zasada konsensu – głównym założeniem jest ustawiczne poszukiwanie wspólnego stanowiska w drodze rozmów, negocjacji itp. • Zasada rotacji – podstawowym założeniem jest zmiana miejsc organizacji i przeprowadzania różnych inicjatyw, spotkań itd. Często dochodzi także do zmian w przewodniczeniu różnym gremiom i instytucjom współpracy transgranicznej.

^a Zasada ta została wprowadzona do Karty na wniosek przedstawiciela Polski na konferencji SERG w Szczecinie w dniach 1-2 XII 1995.

Źródło: *Euroregiony w nowym podziale terytorialnym Polski*, red. B. Kodeniec, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Warszawa 1999, s. 41-42.

³⁴ Zob. *Euroregion Neisse-Nisa-Nysa – historia – dzień dzisiejszy – wizja*, ERN, Liberec 1994, s. 50-51.

winna opierać się współpraca transgraniczna, wypracowano w praktyce działania euroregionów. Wynikają one ze statutów, porozumień i regulaminów organów-związków transgranicznych. Tak tworzone zasady współpracy nie mogą być sprzeczne z prawem wewnętrznym państw oraz z obowiązującymi umowami międzynarodowymi³⁵.

Współpraca transgraniczna napotyka też na różnego rodzaju ograniczenia. Jedną z podstawowych barier jest istnienie samej granicy, która w znacznym stopniu wpływa na zmniejszenie przepływu osób, towarów, usług i pieniądza. Charakter ograniczeń wypływających z faktu istnienia granic zależy od sytuacji międzynarodowej, aktualnych bloków i sojuszy. Wyjątkiem są granice państw członkowskich UE należących do strefy Schengen.

Poważne bariery dla rozwoju współpracy transgranicznej wynikają ze zróżnicowania istotnych cech obszarów przygranicznych. Do najważniejszych z nich należą: brak równowagi ekonomicznej, wynikający z niejednakowego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego i zagospodarowania przestrzennego, dystans kulturowy i językowy oraz niezgodności instytucjonalne³⁶.

5. Podstawowe obszary współpracy euroregionalnej

Współpraca międzynarodowa daje stronom w niej uczestniczącym liczne korzyści. Na płaszczyźnie teoretycznej uzasadniają je teorie ekonomiczne, przede wszystkim teorie handlu międzynarodowego i produkcji międzynarodowej. Już przed wiekami państwa zawierały porozumienia, których celem było ułatwianie współpracy międzynarodowej i uznawany w danej epoce za sprawiedliwy podział korzyści ekonomicznych.

Na obszarze powojennej Europy, gdzie współlistnieją obok siebie państwa o różnej wielkości i sile ekonomicznej, idea porozumień międzynarodowych, promujących współpracę gospodarczą znalazła szczególnie podatny grunt. Stronami tych porozumień były jednak zawsze państwa, a nie społeczności regionalne. Ograniczało to w istotny sposób rolę, jaką regiony mogłyby odgrywać na forum międzynarodowym. Dopiero traktat z Maastricht uznał w ograniczonym zakresie regiony za podmioty współpracy w Unii Europejskiej³⁷. W roku 1994 został utworzony Komitet Regionów, który jest integralną częścią struktur Unii Europejskiej i składa się obecnie z 344 członków (UE 27).

³⁵ *Euroregiony w nowym podziale terytorialnym Polski*, red. B. Kodeniec, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Warszawa 1999, s. 43.

³⁶ S. Ciok, *Bariera i ograniczenia współpracy transgranicznej (ze szczególnym uwzględnieniem granicy polsko-niemieckiej)*, w: *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej: próba syntezy*, red. J. Kitowski, Rzeszów 1998, s. 53.

Współpraca euroregionalna skoncentrowana jest przede wszystkim na:

- wspieraniu rozwoju regionalnego, w tym planowania przestrzennego,
- rozwoju turystyki w obszarze przygranicznym,
- rozwoju gospodarki i handlu,
- ochronie i poprawie stanu środowiska, współpracy w zapobieganiu i zwalczaniu efektów klęsk żywiołowych,
- wymianie kulturalnej.

Do najbardziej dynamicznie rozwijających się regionów pod względem współpracy transgranicznej należały tereny znajdujące się przy granicy niemiecko-duńskiej oraz niemiecko-holenderskiej.

Poziom rozwoju obszarów przygranicznych zależy od wielu czynników. Chodzi tu głównie o czynniki polityczne, stosunki międzynarodowe, stopień otwartości granicy, liberalizację przepisów paszportowych, wizowych i celnych, handel zagraniczny, poziom rozwoju gospodarczego obszarów po obu stronach granicy, stopień wyposażenia ich w odpowiednią infrastrukturę oraz istnienie i funkcjonowanie przejść granicznych.

Niejednokrotnie położenie przygraniczne może stać się przyczyną cywilizacyjnego i ekonomicznego zacofania regionu. W zakresie rynku pracy oznacza to: wyższą stopę bezrobocia strukturalnego i bezrobocia ukrytego, brak nowych kwalifikacji umożliwiających dywersyfikację i rozwój gospodarki regionalnej, poważne niedostatki w zakresie dostosowania oświaty i szkolenia do rozwoju restrukturyzacji i rozwoju, brak specjalistycznych instytucji, ucieczkę siły roboczej z regionów granicznych do regionów lepiej rozwiniętych oraz ruchy migracyjne na granicach zewnętrznych Unii i częste przypadki nielegalnego przekraczania granicy.

Sposobem na pokonanie negatywnych skutków granicy może być traktowanie położenia granicznego jako przewagi konkurencyjnej danego regionu³⁷. Po pierwsze, może być ono ważnym czynnikiem lokalizacji tych firm, które chcą wykorzystywać zasoby znajdujące się po drugiej stronie granicy. Po drugie, daje możliwości nawiązania współpracy gospodarczej ze społecznościami lokalnymi spoza granicy oraz z przestrzenią zagraniczną jako całością. Wykorzystanie zewnętrznych zasobów i rynków zbytu daje możliwość odejścia od tradycyjnego modelu centrum – peryferia. Na tę szansę powinny w szczególności zwrócić uwagę miasta przygraniczne³⁹. Lokalizacja graniczna daje więc szansę na ekspansję

³⁷ M. Zieliński, *Współpraca transgraniczna między władzami lokalnymi państw Unii Europejskiej*, w: *Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse, zagrożenia*, Mik Cezary, Toruń 1997, s. 236.

³⁸ K. Kuciński, *Współpraca transgraniczna jako przesłanka konkurencyjności regionów*, w: *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej: próba syntezy*, red. J. Kitowski, Rzeszów 1998, s. 16.

³⁹ Więcej na ten temat zob. W. Misiak, *Szanse miast przygranicznych*, w: *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, red. A. Kukliński, B. Jałowiecki, EIRRI UW, Warszawa 1999, s. 461-481.

zewnątrzną (poprzez wykorzystanie własnych możliwości oraz zasobów zaplecza) oraz wewnętrzną (dzięki wykorzystaniu współpracy transgranicznej).

Obok szans na rozwój gospodarczy gmin peryferyjnych współpraca transgraniczna przynosi także inne korzyści. Należą do nich: rozwój i modernizacja infrastruktury technicznej, koordynacja działań w sferze ekonomiczno-społecznej, nawiązywanie kontaktów w dziedzinie edukacji, kultury i nauki, harmonizacja regulacji prawnych i przygotowanie nowych porozumień i umów międzypaństwowych, odtwarzanie równowagi ekologicznej oraz tworzenie warunków do wspólnego rozwoju turystyki.

Modernizacja infrastruktury technicznej dotyczy nie tylko obszarów przygranicznych, ale także terenów wysuniętych w głąb kraju – niedostosowanie infrastruktury w centralnych częściach kraju utrudnia bowiem pełne wykorzystanie szans, jakie niesie ze sobą współpraca z zagranicą. W związku z tym musi pociągnąć za sobą chęć dorównania do wyższych standardów.

Koordynacja działań w sferze ekonomiczno-społecznej dotyczy najczęściej rynku pracy (np. wymiana doświadczeń i informacji dotyczących rynku pracy), działalności humanitarnej i socjalnej, ochrony zdrowia. Takie działania rozwijały się z powodzeniem na terenie Unii Europejskiej jeszcze przed wprowadzeniem wspólnego rynku pracy i zatrudnienia.

Nawiązanie kontaktów w dziedzinie edukacji, kultury i nauki oznacza zmniejszenie, a nawet likwidację barier językowych, wymianę kulturalną i opiekę nad wspólnym dziedzictwem kulturowym, wymianę grup społecznych, zawodowych i młodzieży.

Harmonizacja regulacji prawnych i przygotowanie nowych porozumień i umów międzypaństwowych pojawiała się często przy okazji działalności euroregionów w Unii Europejskiej. Obecność tego efektu w polskiej współpracy transgranicznej nie jest na razie potwierdzona.

Odtwarzanie równowagi ekologicznej następowało najczęściej poprzez wzmożone działania z zakresu ochrony środowiska przyrodniczego i zorganizowanie wspólnego monitoringu ekologicznego (co związane jest z ponadgranicznym charakterem zanieczyszczeń środowiskowych).

Tworzenie warunków do wspólnego rozwoju turystyki oparte jest na wykorzystaniu walorów przyrodniczych regionów przygranicznych. Jeśli chodzi o Polskę, wysokie walory turystyczne tych regionów powinny być traktowane jako ich przewaga konkurencyjna w porównaniu z przygranicznymi terenami naszych sąsiadów. Na przykład przygraniczne gminy zachodnie mogłyby w przyszłości odgrywać rolę bazy wypoczynkowej dla mieszkańców Berlina oddalonego zaledwie 100 km od granicy. Należy dbać o utrzymanie dobrego stanu środowiska po stronie polskiej, aby przewaga ta została zachowana.

Współpraca transgraniczna może przynieść także negatywne efekty. Po pierwsze, może być ona źródłem konfliktów przestrzennych i zakłóceń rozwojowych

pojawiających się w miastach i regionach odległych często dość znacznie od granicy⁴⁰. Wynika to z obciążeń infrastruktury technicznej, co związane jest nakładami na współpracę transgraniczną. W takiej sytuacji niezbędna jest konieczność dostosowywania systemów infrastruktury technicznej kraju (zwłaszcza transportowej i komunikacyjnej) do wymagań oraz następstw współpracy transgranicznej. Jedynie zintegrowana działalność regionów może przynieść pozytywne efekty, zaś brak środków na dostosowanie krajowej infrastruktury do nowej infrastruktury regionów przygranicznych może ujawniać rozziw pomiędzy rejonami przygranicznymi i resztą kraju.

Po drugie, współpraca transgraniczna może ujawniać daleko idące różnice w rozwoju gospodarczym krajów graniczących. Sytuację taką obserwujemy na zachodniej granicy Polski na korzyść Niemiec oraz na wschodniej granicy na niekorzyść naszych wschodnich sąsiadów. Pociąga to za sobą powstanie poważnych barier społecznych pomiędzy mieszkańcami terenów przygranicznych i jest jednym z trudniejszych do pokonania ograniczeń. Brak jakichkolwiek więzi, a nawet stereotypowa niechęć rodząca się w tym wypadku z kompleksów, stanowi mierne szanse na budowanie wspólnej, ponadgranicznej tożsamości. Poza tym łatwo dostrzegalne różnice w rozwoju gospodarczym i cywilizacyjnym powodują, że dla bardziej rozwiniętego partnera kontakty ponadgraniczne nie są tak atrakcyjne. Trudno zaś osiągnąć zadowalające efekty współpracy, jeśli nie zabiegają o nie równocześnie obie strony.

Wszystko co wyżej powiedziano w odniesieniu do współpracy euroregionalnej dotyczy również euroregionów, których częściami są polskie obszary przygraniczne. Zaczęły one powstawać już na początku lat dziewięćdziesiątych i obecnie działa 15 euroregionów, w ramach których współpracuje 13 krajów. Poniższe zestawienie zawiera wykaz polskich euroregionów.

Tabela 3. Wykaz polskich euroregionów

Nazwa regionu	Data powstania	Państwa uczestniczące
G r a n i c a z a c h o d n i a		
Pomerania	15 grudnia 1995	Polska, Niemcy, Szwecja
Neisse-Nisa-Nysa	21 grudnia 1991	Polska, Czechy, Niemcy
Pro Europa Viadrina	21 grudnia 1993	Polska, Niemcy
Sprewa-Nysa-Bóbr	21 września 1993	Polska, Niemcy

⁴⁰ K. Kuciński, *Współpraca transgraniczna*, s. 16.

cd. tab. 3

Nazwa regionu	Data powstania	Państwa uczestniczące
G r a n i c a p o ł u d n i o w a		
Glacensis	5 grudnia 1996	Polska, Czechy
Pradziad	2 lipca 1997	Polska, Czechy
Tatry	26 sierpnia 1994	Polska, Słowacja
Karpacki	14 lutego 1993	Polska, Ukraina, Węgry, Słowacja, Rumunia
Śląsk Cieszyński	22 kwietnia 1998	Polska, Czechy
Silesia	20 września 1998	Polska, Czechy
Beskidy	9 czerwca 2000	Polska, Czechy, Słowacja
G r a n i c a w s c h o d n i a		
Bug	29 września 1995	Polska, Ukraina
Niemen	6 czerwca 1997	Polska, Litwa, Białoruś
Puszcza Białowieska	25 maja 2002	Polska, Białoruś
G r a n i c a p ó ł n o c n a		
Bałtyk	22 lutego 1998	Polska, Litwa, Szwecja

Źródło: Opracowanie własne.

6. Uwagi końcowe

W powojennej Europie mamy do czynienia z silnymi tendencjami integracyjnymi, a życie ekonomiczne i polityczne poszczególnych państw jest silnie powiązane. Te daleko idące współzależności dotyczą między innymi czynników pokoju, bezpieczeństwa, czynników ekonomicznych, technologicznych i ekologicznych. Dość szybko dostrzeżono, że wzajemne wpływy mogą na siebie wywierać nie tylko państwa, ale i regiony. Bliskość geograficzna państw sąsiadujących ułatwia rozwój współpracy, która przyczynia się do rozwoju gospodarczego obszarów, na jakich jest prowadzona. Dzięki temu może być postrzegana jako środek zmniejszania obaw przed pogłębioną integracją, jaka realizowana jest w Unii Europejskiej. Euroregiony są więc z jednej strony swoistym instrumentem wdra-

żania założeń idei europejskiej integracji, z drugiej zaś, dzięki uznaniu specyfiki lokalnych i regionalnych podmiotów wchodzących w ich skład, fundamentem ich działalności jest jednoznaczne nawiązanie do idei powrotu do lokalności⁴¹. Przyносяca korzyści stronom współpraca regionalna jest także postrzegana jako forma zachowania lokalnych wartości, które bez wspierania takich działań mogłyby być zagrożone przez tendencje unifikacyjne związane z globalizacją.

Literatura

- Borys T., *Węzłowe problemy statystyki transgranicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1999.
- Budnikowski A., *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*, „Zeszyty Naukowe. Kolegium Gospodarki Światowej SGH” 2000, nr 9.
- Ciok S., *Bariery i ograniczenia współpracy transgranicznej (ze szczególnym uwzględnieniem granicy polsko-niemieckiej)*, w: *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej: próba syntezy*, red. J. Kitowski, Rzeszów 1998.
- Europejska Konwencja Ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, Dz.U. 93.61.287 z dnia 10 lipca 1993.
- Euroregion Neisse-Nisa-Nysa – historia – dzień dzisiejszy – wizja*, ERN, Liberec 1994.
- Euroregiony w nowym podziale terytorialnym Polski*, red. B. Kodeniec, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Warszawa 1999.
- Fic M., *Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych. Materiały seminarium nt. Regionalna statystyka transgraniczna, Jachranka XI.1995*, Jachranka 1995.
- Greta M., *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- Grupa Lizbońska. Granice konkurencji*, Poltext, Warszawa 1996.
- Guide pratique de la coopération transfrontalière*, Commission Européenne, Bruxelles 1997.
- Jantóń-Drozdowska E., *Globalizacja gospodarki i finansów*, w: *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania i ekonomii*, red. E. Jantóń-Drozdowska, Ars boni et aequi, Poznań 2008.
- Jantóń-Drozdowska E., *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Jantóń-Drozdowska E., *Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2006, z. 6.
- Jantóń-Drozdowska E., *Liberalizacja i integracja rynku finansowego w UE na tle procesów globalizacji*, w: *Przezwyciężanie barier w integrującej się Europie*, red. Z. Drozdowicz, Z.W. Puślecki, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000.

⁴¹ P. Śliwa, *Euroregiony a społeczne poparcie dla integracji Polski z Unią Europejską*, w: *Euroregion stymulatorem rozwoju współpracy transgranicznej: materiały z konferencji naukowej*, IKM ZSB, Kołobrzeg 1999, s. 64.

- Jantóń-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, wyd. 3, poprawione i uaktualnione, Poznań 2009.
- Jantóń-Drozdowska E., *Integracja gospodarcza Europy w aspekcie tożsamości europejskiej*, w: *Oblicza europejskiej tożsamości*, red. H. Suchocka, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa, Poznań 2001.
- Kuciński K., *Współpraca transgraniczna jako przesłanka konkurencyjności regionów*, w: *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej: próba syntezy*, red. J. Kitowski, Rzeszów 1998.
- Liberska B., *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Mishkin F.S., *Is Financial Globalization Beneficial?* Wykład wygłoszony 22 września 2005 r., opublikowany w czerwcu 2006 r. na stronie internetowej autora.
- Misiak W., *Szanse miast przygranicznych*, w: *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, red. A. Kukliński, B. Jałowicki, EIRRI UW, Warszawa 1999.
- Mlinar Z., *Globalization and Territorial Identities*, Averbuty, Vermont 1992.
- Program Współpracy Przygranicznej. Wytyczne w sprawie sposobu zarządzania Funduszem Małych Projektów w ramach programu Unii Europejskiej na rzecz współpracy przygranicznej w Polsce, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Stowarzyszenie Gmin RP, Euroregion „Sprewa-Nysa-Bóbr”, 2000.
- Ratajczak M., Malendowski W., *Euroregiony. Pierwszy krok do integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.
- Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Stiglitz J.E., Carlton A., *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Stiglitz J., *Globalization and Discontents*, W.W. Norton, New York 2002.
- Śliwa P., *Euroregiony a społeczne poparcie dla integracji Polski z Unią Europejską*, w: *Euroregion stymulatorem rozwoju współpracy transgranicznej: materiały z konferencji naukowej*, IKM ZSB, Kołobrzeg 1999.
- World Internet Usage and Population Statistics*, Internet World Stats.com
- Zieliński M., *Współpraca transgraniczna między władzami lokalnymi państw Unii Europejskiej*, w: *Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse, zagrożenia*, Mik Cezary, Toruń 1997.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Przemysław Deszczyński

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Marian Szczepaniak

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Integracja państw Grupy Wyszehradzkiej z Unią Europejską konsekwencją międzynarodowego lobbingu

***Streszczenie.** Celem pracy jest przedstawienie wpływu działań lobbingsowych, wychodzących z państw dawnej Unii Europejskiej – Piętnastki, głównie Niemiec, które były najbardziej zainteresowane powodzeniem transformacji ustrojowej w Europie Środkowo-Wschodniej i integracji tej części kontynentu z Unią Europejską. Uwagę skoncentrowano przede wszystkim na determinantach, które stymulowały i hamowały ten proces w początkowym, najważniejszym okresie starań tej grupy państw. Całość poprzedza próba dokonania konceptualizacji pojęcia lobbingu i przedstawienie genezy Grupy Wyszehradzkiej.*

W ciągu ostatnich dwóch dekad na świecie dokonały się głębokie przemiany społeczno-polityczne i ekonomiczne. Polska, która je w 1989 r. zainicjowała zaczęła wraz z pozostałymi krajami bloku sowieckiego transformować swój ustrój polityczny i gospodarczy. Transformacja w sferze politycznej polegała na przechodzeniu od systemu komunistycznego opartego na autorytarnej władzy monopartii lub partii hegemonicznej do władzy pochodzącej z pełni demokratycznych wyborów z pluralistycznym społeczeństwem obywatelskim. W sferze gospodarczej chodziło o przejście od socjalistycznej gospodarki centralnie planowanej

i autarkicznej do stworzenia solidnych podstaw funkcjonowania mechanizmów gospodarki wolnorynkowej i otwarcia się na rynek światowy w warunkach dokonującego się intensywnie procesu globalizacji. Spośród wielu czynników, które przyczyniły się do sukcesu transformacji ustrojowej w tych państwach znaczącą rolę odegrał właśnie lobbing międzynarodowy.

W niniejszej pracy przedstawiono wpływ działań lobbingowych, wychodzących z państw dawnej Unii Europejskiej – Piętnastki, głównie Niemiec, które były najbardziej zainteresowane powodzeniem transformacji ustrojowej w Europie Środkowo-Wschodniej i integracji tej części kontynentu z Unią Europejską. Uwagę skoncentrowano przede wszystkim na determinantach, które stymulowały i hamowały ten proces w początkowym, najważniejszym okresie starań tej grupy państw. Całość poprzedza próba dokonania konceptualizacji pojęcia lobbingu i przedstawienie genezy Grupy Wyszehradzkiej.

1. Konceptualizacja pojęcia lobbingu

Definiując lobbing najczęściej wskazuje się, że jest to środek stosowany w życiu politycznym w celu wywierania wpływu na decyzje polityczne oraz kształt ustaw i innych aktów prawnych poprzez uczestnictwo w procesie ich tworzenia, modyfikacji lub uchylania. Reprezentantem takiego podejścia jest między innymi Philip Kotler, który zdefiniował lobbing jako „kontaktowanie się i przekonywanie członków ciał ustawodawczych i urzędników państwowych do określonych rozwiązań prawnych i administracyjnych”¹. Przyjmując takie ogólne, nie budzące kontrowersji podejście, nawiązuje się tym samym bezpośrednio do genezy lobbingu, kiedy to właśnie w kuluarach – lobby angielskiego parlamentu – wywierano tego rodzaju nacisk na członków Izby Gmin i Izby Lordów.

Wypracowanie natomiast bardziej precyzyjnego określenia pojęcia lobbingu, przydatnego nie tylko na gruncie naukowym, ale i dla praktyki życia gospodarczego i społeczno-politycznego napotyka już na potężne trudności. Potwierdzają to próby podjęte przez urzędników Departamentu Skarbu rządu USA, którzy na zdefiniowanie lobbingu potrzebowali aż 30 stron, oraz pracowników Fundacji Badań i Edukacji Public Relations (Foundation for Public Relations Research and Education), którzy po przeanalizowaniu 472 różnych definicji zaproponowali nieco krótszą, ale i tak liczącą aż 88 wyrazów definicję w języku angielskim².

¹ Ph. Kotler, *Marketing*, Wydawnictwo Gebethner i Spółka, Warszawa 1994, s. 621.

² Public relations są samodzielną funkcją zarządzania, pomagającą ustanowić i utrzymać dwustronną komunikację, zrozumienie, akceptację i współpracę pomiędzy organizacją i otoczeniem. Pomagają zarządzać problemami lub zagadnieniami, a zarządowi uzyskiwać informacje na temat opinii otoczenia i reagowania na nią. Definiują i podkreślają obowiązek zarządu służenia interesowi

W aktach normatywnych poszczególnych państw najczęściej zawęża się pojęcie lobbingu (także z przyczyn czysto technicznych) do oddziaływania na władzę ustawodawczą czy też władzę wykonawczą³. Takie praktyki należy uznać za uzasadnione i przyjąć ze zrozumieniem. Nie powinno to jednak przesłaniać faktu, że w wieku XXI mamy do czynienia z nową sytuacją, która znacznie poszerza zakres przedmiotowy i podmiotowy oraz wzmacnia rolę oddziaływania lobbingu. Wynika ona z dwóch równoległe zachodzących procesów warunkujących się w dużym stopniu wzajemnie – postępującej globalizacji i demokratyzacji

Na regulacje prawne obowiązujące w wielu krajach, zwłaszcza w sferze gospodarczej, coraz większy wpływ mają organizacje międzynarodowe, takie jak Światowa Organizacja Handlu, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy. Istotnie zwiększa się wpływ ugrupowań integracyjnych, w tym przede wszystkim Unii Europejskiej. Jej instytucje zaczynają bowiem przejmować niektóre kompetencje organów władzy państwowej krajów członkowskich. Można oczekiwać, że tendencja ta w dalszej perspektywie będzie się nasilać, czego potwierdzeniem są rozwiązania przyjęte w traktacie lizbońskim. Tym samym dotychczasowe zamykanie lobbingu tylko do legislatywy i egzekutywy państwa staje się coraz bardziej anachroniczne. Obecna praktyka funkcjonowania krajów członkowskich w Unii Europejskiej wyraźnie pokazuje, jak wielką rolę odgrywa profesjonalny lobbing na forum międzynarodowym. Przystąpienie Polski i pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej do Unii Europejskiej stanowi zresztą najlepszą tego egzemplifikację.

Równocześnie wraz z transformacją ustrojową państw postkomunistycznych pojawiła się tendencja do rozszerzania procesów demokratyzacji na coraz to większą liczbę państw. Wprawdzie zjawisko lobbingu występuje także w systemach niedemokratycznych, ale pełne możliwości jego rozwoju daje ustrój demokratyczny, z pluralizmem politycznym i społecznym, z wolnością mediów i brakiem państwowej cenzury, a przede wszystkim z gwarancją przestrzegania praw człowieka i obywatela. Nieprzypadkowo wszelkie próby ustawowego ograniczania działalności lobby w USA napotykały stanowczy społeczny opór, wynikający z głęboko ukształtowanej wśród Amerykanów tradycji, że tego rodzaju praktyki ograniczałyby prawo obywateli do zgłaszania petycji do władz,

publicznemu. Pomagają rządowi w uzyskiwaniu informacji o zmianach i skutecznych możliwościach ich wykorzystania, służąc jako system wczesnego ostrzegania, pomagający przewidywać trendy. Ponadto jako główne narzędzia wykorzystują badania oraz rzetelne i etyczne techniki komunikacyjne. Por. F. P. Seidel, *The practice of public relations*, New Jersey 2001, s. 7 - 9.

³ Taka interpretacja definicji lobbingu znalazła się też w zapisach Ustawy o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa z 7 lipca 2005 r. – w art. 2.1. uchwalonej przez polski parlament i podpisanej przez Prezydenta RP i za taką opowiada się również A. Matysiak.

czyli w rzeczywistości uniemożliwiałyby realizację jednego z zapisów pierwszej poprawki konstytucyjnej, obowiązującej od 1791 r.⁴

Wzrost znaczenia lobbingu, niezależnie od zachodzących procesów globalizacji i demokratyzacji, jest także rezultatem dynamicznego rozwoju technologicznego, którego nie da się już zatrzymać. Czynniki technologiczne wraz z jego immanentnymi cechami – kumulatywnością, dyfuzyjnością i akceleracją – spowodował, że człowiek może bardzo szybko przemieszczać się po kuli ziemskiej. Jeszcze szybciej przekazywane są informacje. Co więcej – w społeczeństwie demokratycznym nie sposób zachować na nie monopol. Dostęp do informacji, dzięki mediom, Internetowi, stał się powszechny jak nigdy dotąd. W rezultacie władza ustawodawcza i wykonawcza każdego państwa, a zwłaszcza funkcjonującego na demokratycznych zasadach musi liczyć się już nie tylko z własną opinią publiczną, ale także z opinią międzynarodową⁵.

Zaprezentowaną na początku definicję można określić zatem jako lobbing typu klasycznego czy też *sensu stricte*, tak jak klasyczny jest już monteskiuszowski trójpodział władzy na ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą. Ów trójpodział nie odzwierciedla już zresztą w pełni politycznej i społecznej rzeczywistości demokratycznych państw Zachodu na początku XXI w. Istnieje przecież niekwestionowana przez nikogo czwarta władza mediów. Jak wielką dysponuje ona siłą, pokazała afera Watergate. Jej ujawnienie przez dziennikarzy z „Washington Post” doprowadziło do uruchomienia procedury impeachmentu i zmusiło Richarda Nixona – prezydenta Stanów Zjednoczonych – do ustąpienia ze stanowiska w sierpniu 1974 r. Podobnych przykładów, z różnych części świata, można podać więcej. Wszystko to potwierdza, że media stały się czwartą władzą sprawującą skuteczną kontrolę nad władzą ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą.

Do roli piątej władzy aspiruje z kolei kapitał międzynarodowy. Można tutaj mówić o oddziaływaniu pośrednim i bezpośrednim. W takich organizacjach i instytucjach międzynarodowych, jak Światowa Organizacja Handlu, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Unia Europejska najczęściej mają bowiem do powiedzenia państwa najbogatsze. O lokalizacji inwestycji bezpośrednich w poszczególnych krajach decydują natomiast bezpośrednio rady nadzorcze i zarządy korporacji międzynarodowych. Jest to całkowicie zrozumiałe. Problem jednak tkwi w tym, że kapitał w stosunku do potrzeb inwestycyjnych, nawet gospodarek państw wysoko rozwiniętych, pozostaje dobrem rzadkim. W rezultacie rządy wielu krajów, chcąc przyciągnąć zagraniczny kapitał podejmują różnorodne starania, tworząc przede wszystkim sprzyjające warunki ekonomiczne.

⁴ P. Deszczyński, *Rola lobbingu w transformacyjnym public relations w Polsce*, ZN UEP nr 114 Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 25.

⁵ P. Deszczyński, *Rozwój lobbingu w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2005, nr 4, s. 208-210.

Coraz bardziej upowszechnia się też pogląd, że za kolejny rodzaj władzy trzeba będzie wkrótce uznać Internet. Jego dynamiczny rozwój, przy rosnącym znaczeniu opinii publicznej, sprawia, że taka perspektywa staje się bardzo realna. Internet, będąc medium coraz tańszym i bardziej dostępnym, umożliwia błyskawiczne przekazywanie informacji poza granice kraju, mobilizowanie zwolenników określonych rozwiązań lub też podejmowanie działań zapobiegających wprowadzaniu pewnych decyzji, nawet przez największe mocarstwa i wielkie korporacje międzynarodowe – *casus* Francji z próbami z bronią jądrową na atolu Mururoa, Shella z zatapianiem wyeksploatowanych platform wiertniczych. Internet wydaje się wręcz wymarzoną narzędziem do podejmowania działań lobbingowych.

W tej sytuacji przez pojęcie lobbingu międzynarodowego w warunkach dokonującej się globalizacji można uznać wszelkie działania, przede wszystkim w płaszczyźnie metapolitycznej i ekonomicznej, wpływające na poszczególne (a nie tylko monteskiuszowskie) rodzaje władzy w układzie międzynarodowym oraz na międzynarodową opinię publiczną dla urzeczywistnienia założonych celów.

Trzeba mieć jednak świadomość, że podejmowanie działań lobbingowym nie gwarantuje realizacji założonych celów, tym bardziej w ramach lobbingu międzynarodowego. W systemie stosunków międzynarodowych bowiem:

- występuje bardziej skomplikowany układ społeczny, obejmujący znacznie szerszy zakres zjawisk i procesów; ich pełne poznanie i kontrolowanie przy obecnym stanie wiedzy jest bardzo trudne do urzeczywistnienia,
- nie ma hierarchicznego scentralizowanego systemu zarządzania i kierowania, istnieje natomiast poliarchia (wielość równorzędnych władz) i policentryzm (wieloośrodkowość) suwerennych jednostek oraz tworzonych przez nie struktur; żywiołowe działania przeważają zazwyczaj także nad działaniami zorganizowanymi,
- względy bezpieczeństwa i strategia ich głównych uczestników (państw) sprawiają, że dezinformacja pojawia się tutaj na równi z informacją, a oddzielnie jednej od drugiej w praktyce nie zawsze staje się możliwe,
- przeważają tendencje heterogeniczne i odśrodkowe, które utrudniają ich poznanie, wyjaśnianie i regulowanie,
- coraz większą rolę odgrywają oddziaływania równoległe i równoczesne, będące zewnętrznym przejawem zależności występujących w środowisku międzynarodowym, co bardzo utrudnia ocenę ich celowości, prawidłowości i następstwa czasowego⁶.

⁶ *Polska w systemie stosunków międzynarodowych*, red. nauk. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995, s. 53- 54.

2. Geneza Grupy Wyszehradzkiej

W rezultacie umowy jałtańskiej państwa Europy Środkowej znalazły się w strefie wpływów ZSRR. Jeszcze w trakcie trwania działań wojennych Związek Sowiecki zaczął podporządkowywać sobie ten obszar politycznie, militarnie i gospodarczo, tworząc całą sieć powiązań wzmacnianych normami prawnymi. Początkiem tego procesu był system dwustronnych układów sojuszniczych zawartych przez ZSRR z każdym państwem z osobna⁷. System ten wzmacniały analogiczne układy, zawarte przez poszczególnych sojuszników ZSRR między sobą. Powstała w ten sposób sieć wzajemnych powiązań wieńczył ustanowiony w 1955 r. sojusz wielostronny – Układ Warszawski, dowodzony przez sowieckich marszałków⁸. Integrację polityczną i wojskową z ZSRR wzmacniała integracja ekonomiczna. Zajmowała się nią powołana w 1949 r. Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej z siedzibą w Moskwie. W rezultacie na państwa Europy Środkowej nałożono cały szereg obowiązków, które zobowiązywały do współdziałania ze Związkiem Sowieckim, zakazywały udziału we wrogich koalicjach oraz zawierania jakiegokolwiek odrębnego rozejmu lub pokoju. W praktyce stosunki tych krajów zostały zatem całkowicie podporządkowane interesom ZSRR i prowadzonej przez niego polityce międzynarodowej. Znalazło to także odzwierciedlenie w konstytucjach tych państw, w których absolutyzowano sowieckie doświadczenia w budowie socjalizmu, eliminując możliwość znalezienia własnej narodowej drogi, uwzględniającej tradycje historyczno-narodowe, poziom gospodarczy, istniejące struktury społeczno-polityczne⁹.

Zbudowany w ten sposób przez ZSRR obóz państw socjalistycznych odgrodził się od świata zachodniego żelazną kurtyną, przecinającą obszar podzielonych Niemiec. Próby oderwania się od obozu bądź istotnych zmian ustrojowych były przez Związek Sowiecki brutalnie udaremniane. W 1956 r. Armia Czerwona zdławiła powstanie narodowe na Węgrzech. W 1968 r. wojska Układu Warszawskiego położyły kres próbom zreformowania ustroju socjalistycznego w Czechosłowacji. W przemówieniu na V Zjeździe PZPR 12 listopada 1968 r. Leonid Breżniew przedstawił najważniejsze elementy doktryny określonej potem jego nazwiskiem, choć w rzeczywistości ta doktryna obowiązywała zanim została ogłoszona.

⁷ Tamże, s. 75-76.

⁸ W przeciwieństwie do Paktu Północno-Atlantyckiego, w Układzie Warszawskim zasada dominacji przedstawicieli supermocarstwa na stanowiskach kierowniczych została zachowana aż do jego rozpadu.

⁹ *Polska w systemie*, s. 75.

W doktrynie Breżniewa określone były warunki uprawniające Związek Sowiecki i Układ Warszawski do militarnej interwencji, a zatem kiedy:

- 1) socjalizm w jakimś kraju jest zagrożony przez bezpośrednie działania wewnętrznych i zewnętrznych wrogów, stanowiąc niebezpieczeństwo dla wspólnych interesów obozu socjalistycznego.
- 2) siły wrogie socjalizmowi próbują skierować rozwój jakiegoś kraju socjalistycznego w stronę restauracji ustroju kapitalistycznego.
- 3) powstaje zagrożenie dla socjalizmu w danym kraju i zagrożenie dla bezpieczeństwa całej wspólnoty socjalistycznej, to wówczas nie jest to tylko problem danego kraju, lecz problem ogólny, który muszą rozważać wszystkie państwa socjalistyczne¹⁰.

W latach 1980-1981 r. zryw solidarnościowy Polaków po raz pierwszy w sowieckiej strefie wpływów nie zakończył się interwencją wojsk sowieckich i Układu Warszawskiego. Dalszą działalność NSZZ Solidarność uniemożliwiły jednak władze PRL wprowadzając stan wojenny. W rezultacie niemal do końca lat 80. XX w. wydawało się, że zarówno systemy polityczne państw bloku radzieckiego, jak i wspólnota socjalistyczna jako całość będą trwać długo i niezachwianie. Żaden z naukowców zachodnich nie przewidywał rychłego ich upadku¹¹. Tymczasem narzucony z początkiem lat 80. przez prezydenta USA Ronalda Reagana amerykańsko-sowiecki wyścig zbrojeń doprowadził do szybkiego wyczerpania się możliwości gospodarki ZSRR. Dostrzegł to Michaił Gorbaczow, który w 1985 r. objął przywództwo Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego. Wystąpił on wobec świata zachodniego z propozycjami rozbrojeniowymi, a we własnym kraju proklamował reformę skostniałego systemu politycznego i ekonomicznego, które zamknął w trzech zasadach – pierestrojka (przebudowa), uskorienie (przyspieszenie) i głasnost (jawność). Gorbaczow nie sprzeciwiał się, aby władze państw sojuszniczych również podjęły reformy ustrojowe. Nie zakładał on jednak obalenia dotychczasowego ustroju, lecz takie jego modyfikacje, które prowadziłyby do jego reformy z zamiarem zwiększenia ekonomicznej efektywności i upodmiotowienia obywateli¹².

W latach 70. i 80. XX w. pomiędzy Zachodem a państwami realnego socjalizmu coraz bardziej powiększał się dystans w potencjale ekonomicznym i stopie życiowej ludności. Demokracja socjalistyczna niewiele miała wspólnego z pluralizmem politycznym. Niedostatki w poziomie życia sygnalizowały cykliczne polskie wystąpienia robotnicze. Demokratyzacji systemów politycznych domagały się ugrupowania opozycyjne i ruchy dysydenckie nie tylko w Polsce, ale i w Cze-

¹⁰ Tamże, s. 78-79.

¹¹ Z. Brzeziński przewidywał taki scenariusz, ale nie określił, kiedy to konkretnie może nastąpić.

¹² M. Gorbaczow, *Przebudowa i nowe myślenie dla naszego kraju i dla całego świata*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1988, s. 137-149, 223, 225, 228.

chosłowacji. Polityka Gorbaczowa dała impuls do działania zarówno skrzydłom reformatorskim w partiach komunistycznych Polski i Węgier, jak i opozycji antykomunistycznej w Polsce i Czechosłowacji. W rezultacie schyłek lat 80. przyniósł rewolucyjne zmiany jakościowe w systemach ustrojowych państw-satelitów ZSRR.

Zmiany objęły w pierwszej kolejności Polskę i Węgry. Dokonywały się w tych państwach za przyzwoleniem Gorbaczowa, który – nieoficjalnie – zerwał z doktryną Breżniewa. Przebudowa ustroju w Polsce i na Węgrzech wyzwoliła reakcję łańcuchową. Ostatni kwartał 1989 r. przyniósł gwałtowny upadek ortodoksyjnych reżimów komunistycznych w NRD, Bułgarii, Czechosłowacji i Rumunii. We wszystkich państwach dotychczasowego bloku sowieckiego rozpoczął się złożony i mozolny proces przechodzenia w ustroju politycznym do demokracji, a w gospodarce – do kapitalizmu. Tempo tego procesu w poszczególnych państwach było zróżnicowane.

Rozkład ustroju socjalistycznego pociągnął za sobą rozpad dotychczasowych powiązań organizacyjno-instytucjonalnych, najpierw RWPG i Układu Warszawskiego. RWPG stała się „reliktem minionej epoki”, a jej adaptacja do nowych celów i potrzeb okazała się niemożliwa do urzeczywistnienia. Przejście z dniem 1 stycznia 1991 r. z dotychczasowych rozliczeń w rublach transferowych na rozliczenia w USD oznaczało w praktyce koniec RWPG. Okazało się bowiem, że towary i usługi oferowane przez państwa RWPG były z reguły droższe i/lub gorsze jakościowo od tych, które można było nabyć za tę samą kwotę dolarów USA na rynku światowym. Jednocześnie między dawnymi partnerami RWPG pojawiła się tendencja do maksymalizacji eksportu i minimalizacji importu za waluty wymiennalne. Sytuacja ta musiała doprowadzić do drastycznego ograniczenia wzajemnej wymiany handlowej. Poza tym gospodarki Polski, Czechosłowacji i Węgier charakteryzowały się brakiem komplementarności, co w przypadku ograniczenia zakupów przez przedsiębiorstwa i ludność musiało doprowadzić do spadku popytu na towary i usługi dotychczasowych partnerów. Dodatkowo kłopoty te pogłębiła utrata możliwości zbytu towarów w NRD w następstwie zjednoczenia Niemiec¹³.

W poszczególnych państwach, w diametralnie zmienionej sytuacji, nowe siły rządzące wytyczały nowe cele w polityce wewnętrznej i zagranicznej. Wzajemne uwolnienie się dotychczasowych sojuszników z „więzów internacjonalistycznego braterstwa” nie zachęcało ich, przynajmniej w początkowej fazie transformacji, do odnowienia współpracy. Zrywając dotychczasowe powiązania, swe zainteresowania polityczne i gospodarcze skierowali ku zachodnim strukturom integracyjnym. Tam spodziewali się znaleźć oparcie w dziedzinie bezpieczeństwa, ze stosunków z nimi pragnęli wynosić korzyści ekonomiczne.

¹³ P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Grupa Wyszehradzka. Współpraca polityczna i gospodarcza*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń 1995, s. 57.

Opcję prozachodnią najwcześniej i najbardziej zdecydowanie uzewnętrznili Polska, Czechosłowacja i Węgry – państwa związane ze sobą geograficznie, historycznie i kulturowo, w których proces transformacji ustrojowej przebiegał najszybciej. Rozpoczęły one swoisty wyścig o względy Zachodu. Kierowane pod adresem władz CSRF i Węgier polskie propozycje zbliżenia politycznego poprzedni sojusznicy odbierali z niechęcią w obawie, że może ono utrudnić i opóźnić ich integrację ze strukturami zachodnimi, przede wszystkim z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Naszych południowych sąsiadów niepokoiło ogromne wówczas zadłużenie zewnętrzne w Klubie Paryskim i Klubie Londyńskim, a także rosnący dług wewnętrzny i bardzo wysoki stopień inflacji. Węgrzy liczyli poza tym na swój atut w postaci większych doświadczeń w przechodzeniu do gospodarki rynkowej oraz na duże zainteresowanie kapitału zagranicznego inwestycjami na Węgrzech. Czechosłowacja z kolei w porównaniu i innymi krajami postkomunistycznymi odznaczała się niewielkim zadłużeniem zagranicznym¹⁴.

Wszystko to razem spotęgowane jeszcze wciąż niedobrymi niedawnymi doświadczeniami RWPG zniechęcały do odbudowy gwałtownie rwących się powiązań gospodarczych. Równolegle wraz z odzyskiwaniem wolności przez narody krajów Europy Środkowo-Wschodniej odżyły na nowo dawne problemy i animozje oraz konflikty narodowościowe. Utrudniało to skutecznie możliwość dyskutowania wzajemnie korzystnej regionalnej współpracy gospodarczej. W tej sytuacji zbawienną rolę w przerwaniu impasu odegrały państwa zachodnie, przede wszystkim Niemcy. Intensywnie lobbowały na rzecz podjęcia i pogłębiania współpracy właśnie w pierwszej kolejności między Warszawą, Budapesztem i Pragą. Politycy Zachodu obawiali się, że po rozpadzie dotychczasowych struktur w Europie Środkowo-Wschodniej może dojść do „bałkanizacji” tego regionu ze wszelkimi tego negatywnymi konsekwencjami, nie tylko dla tych społeczeństw i krajów, ale przede wszystkim dla państw Zachodu, na przykład w postaci niekontrolowanej masowej emigracji z państw byłego bloku sowieckiego i wynikających z tego tytułu problemów natury humanitarnej dla Zachodu.

Takie zagrożenia dotyczyły także Czechosłowacji, Polski i Węgier i to nie tylko z powodu ich trudnej sytuacji gospodarczej. Już wówczas pojawiły się bowiem tendencje separatystyczne u polityków z Bratysławy, co znalazło swoje odzwierciedlenie najpierw w zmianie w pisowni nazwy państwa Czechów i Słowaków (z Czechosłowacji na Czecho-Słowację), zakończone ostatecznie rozpadem państwa. Nikt wtedy nie mógł przewidzieć, jak będzie wyglądał przebieg tworzenia nowego słowackiego państwa – czy może, jak w przypadku rozpadu Jugosławii z tysiącami ofiar, czy jednak na drodze pokojowej w ślad za „aksamitną rewolucją” w postaci „aksamitnego rozvodu”. Katalog konfliktogennych spraw obejmował

¹⁴ *Polska w systemie*, s. 94.

poza tym, między innymi kwestię mniejszości węgierskiej na Słowacji, budowę tamy i kompleksu hydroenergetycznego na Dunaju Gabčíkovo-Nagymaros, obciążenia historyczne między Warszawą i Pragą – problem Zaolzia i uczestnictwa wojsk polskich w tłumieniu „Praskiej Wiosny”, zdrażnienia związane z ochroną środowiska naturalnego – zanieczyszczanie przez Czechów Odry.

Z tych względów Zachód naciskał na podjęcie współpracy regionalnej, właśnie Czecho-Słowacji, Polski i Węgier – najsilniejszych gospodarczo trzech państw oraz o najwyższym stopniu zaawansowania reform, upatrując w tym podstawę stabilizacji w tej części Europy. Kluczowym argumentem lobbingu polityków reprezentujących państwa EWG stało się podkreślanie, że odniesienie sukcesu w trójstronnym współdziałaniu udowodniłoby, że państwa te potrafią przewyżczać różnice i uprzedzenia narodowe, że są gotowe i uprawnione do integracji z ogólnoeuropejską demokratyczną wspólnotą narodów. Tym samym dano do zrozumienia, że Zachód nie życzy sobie podejmowania rywalizacji o wejście do EWG.

Rezultatem tego lobbingu stało się powstanie w lutym 1991 r. Trójkąta Wyszehradzkiego (po rozpadzie Czecho-Słowacji Grupy Wyszehradzkiej). Przyjęto wówczas Deklarację, w której bardzo mocno wyartykułowano, że współpraca ta i wysiłki z nią związane w przekonaniu państw-sygnatariuszy stanowi ważny krok na drodze ku integracji europejskiej. Podkreślono też obiektywnie łączące Czecho-Słowację, Polskę i Węgry zasadnicze cele, takie jak:

1. Pełne przywrócenie niezależności państwowej, demokracji i wolności.
2. Likwidację wszystkich istniejących społecznych, gospodarczych i duchowych przejawów systemu totalitarnego.
3. Budowę demokracji parlamentarnej, nowoczesnego państwa prawa, poszanowanie praw człowieka i podstawowych wolności.
4. Stworzenie gospodarki rynkowej.
5. Włączenie się w pełnym zakresie w europejski system polityczny i gospodarczy oraz system bezpieczeństwa i prawodawstwa¹⁵.

W Deklaracji znalazły się też sformułowania, których treść miała utwierdzić i uspokoić polityków z państw EWG, że członkowie Grupy Wyszehradzkiej gotowi są zaakceptować w pełni wartości, jakie przyświecały idei utworzenia Wspólnot Europejskich. W Deklaracji czytamy zatem, że „W zjednoczonej Europie, do której utworzenia wszystkie trzy państwa pragną się aktywnie przyczynić, można zachować kulturę i specyfikę narodową, podczas gdy w pełni urzeczywistniać się będzie uniwersalny system wartości humanistycznych. Kluczową kwestią duchowego i materialnego rozwoju regionu środkowoeuropejskiego i niezbędną przesłanką nawiązania wzajemnie korzystnej współpracy z rozwiniętymi państwami i instytucjami europejskimi jest konsekwentna realizacja ideału społeczeństwa

¹⁵ Deklaracja Wyszehradzka i uroczyste oświadczenie z 15 lutego 1991 r.

obywatelskiego. Wychodząc z uniwersalnych wartości humanistycznych jako najważniejszego elementu dziedzictwa europejskiego i opierając się na własnej tożsamości narodowej – należy stworzyć społeczeństwo ludzi współpracujących ze sobą w sposób harmonijny, tolerancyjnych wobec siebie nawzajem, wobec poszczególnych rodzin, wspólnot lokalnych, regionalnych i narodowych, wolnych od nienawiści, nacjonalizmu, ksenofobii bądź sąsiedzkich waśni”¹⁶.

Rok 1991 obfitował w wiele ważnych wydarzeń z punktu widzenia aspiracji członkostwa Polski, Czecho-Słowacji i Węgier we Wspólnotach Europejskich. Obok utworzenia Trójkąta Wyszehradzkiego równie istotny był nieudany pucz G. Janajewa w sierpniu 1991 r. W jego efekcie nastąpiło przyspieszenie rozpadu Związku Sowieckiego, który ostatecznie pod koniec 1991 r. przekształcił się we Wspólnotę Niepodległych Państw – WNP. Wśród polityków Zachodu na nowo odżyły obawy o bezpieczeństwo w tym regionie związane z labilnością sytuacji na terytorium WNP, spotęgowane przede wszystkim faktem, że broń jądrowa znajdująca się dotychczas w dyspozycji jednego państwa i dowództwa jego armii, znalazła się w posiadaniu czterech państw – obok Rosji także Białorusi, Kazachstanu i Ukrainy. Dodatkowo niepokój wzbudzał zaostrażający się kryzys jugosłowiański. W tych warunkach stabilizowanie sytuacji politycznej i społecznej w państwach Grupy Wyszehradzkiej nabrało dodatkowego znaczenia. Taką funkcję mogła spełnić obietnica rychłej perspektywy członkostwa tych państw w EWG. Jej potwierdzeniem stały się umowy stowarzyszeniowe parafowane 22 listopada 1991 r., a następnie ceremonia ich podpisania w Brukseli 16 grudnia 1991 r.

3. Droga państw Grupy Wyszehradzkiej do Unii Europejskiej

Podpisanie umów stowarzyszeniowych otworzyło zmuszoną drogę do ich ratyfikacji. W ramach tego procesu ujawniły się partykularne interesy państw członkowskich EWG. Niektóre z nich nie traktowały aspiracji państw wyszehradzkich w kategoriach priorytetowych. Coraz bardziej zaczął się upowszechniać pogląd, że jeżeli państwa te pretendują do członkostwa Wspólnot, najpierw powinny wykazać się zdolnością do kooperacji w znacznie mniej złożonej strukturze. Wywierana presja okazała się na tyle skuteczna, że pomimo niechęci polityków czeskich, głównie Vaclava Klause, po ponadrocznych negocjacjach powołano 21 grudnia 1992 r. w Krakowie przez Polskę, Węgry oraz Czechy i Słowację (mimo że federacja czechosłowacka istniała formalnie do 31 grudnia 1992 r.) Środkowoeuropejską Umowę o Wolnym Handlu – Central European Free Trade Agreement – CEFTA. Formalnie umowa weszła w życie 1 lipca 1994 r. po ratyfikowaniu

¹⁶ Deklaracja Wyszehradzka.

jej przez cztery państwa. Najpóźniej uczyniła to strona polska – prezydent Lech Wałęsa podpisał ją dopiero w maju 1994 r. Stosowano ją jednak prowizorycznie już od 1 marca 1993 r.¹⁷

Mimo utworzenia CEFTA, procedura ratyfikacji układów stowarzyszeniowych przedłużała się i trwała ponad dwa lata, głównie z powodu postawy Francji, Portugalii i Włoch. W rezultacie Polska i Węgry status państw stowarzyszonych ze Wspólnotami Europejskimi uzyskały dopiero z dniem 1 lutego 1994 r. Dwa miesiące później Węgry oficjalnie złożyły wniosek akcesyjny, Polska uczyniła to 8 kwietnia 1994 r., Słowacja 27 czerwca 1995 r., a Czechy 23 stycznia 1996 r. Sytuacja ta wynikała z braku zgodności Dwunastki co do dalszej strategii postępowania, spotęgowanej dodatkowo pogłębiającym się kryzysem gospodarczym i bezrobociem w Europie Zachodniej. Chodziło przede wszystkim o wybór między dalszym pogłębianiem współpracy w ramach dotychczasowej struktury czy też może jednak, o co zabiegały państwa Grupy Wyszehradzkiej, dalsze jej rozszerzanie.

Obawy przed zbyt wczesnym przyznaniem statusu członkostwa kolejnym krajom aspirującym do UE zwiększył raport „Ku zintegrowanej Europie” („Towards an Integrated Europe”) amerykańskiego ekonomisty R. Baldwina opracowany w końcu 1993 r. na zlecenie Komisji Europejskiej. Dokonał on szacunku kosztów przyjęcia do UE państw Grupy Wyszehradzkiej w 2000 r. Według jego obliczeń okazały się one bardzo wysokie ok. 80 mld USD, czyli blisko 70% całości wydatków budżetowych – głównie chodziło o dopłaty do rolnictwa oraz biedniejszych regionów potencjalnych nowych członków. Związane to było z osiągnięciem przez Polskę, Węgry oraz Czechy i Słowację niskiego PKB. R. Baldwin sugerował zatem przesunięcie tej decyzji do momentu osiągnięcia przez nie 75% średniego dochodu *per capita* UE. Oznaczałoby to, że przy założeniu 2% rocznego wzrostu gospodarczego państw UE, państwa wyszehradzkie w najbardziej optymistycznym wariantcie osiągnęłyby ten wskaźnik za 20 lat, czyli w 2013 r. Warto w tym miejscu podkreślić, że obawy wśród Dwunastki co do rozszerzenia UE dotyczyły nawet takich państw jak Austria, Finlandia i Szwecja, które spełniały bądź też w stosunkowo krótkim okresie mogły spełnić zasady akcesji przewidziane w traktacie z Maastricht i nie byłyby obciążeniem dla budżetu UE¹⁸.

W tej sytuacji było jasne, że rozszerzenie UE na Wschód nie może się szybko dokonać tylko na podstawie przesłanek ekonomicznych, ale aby tak się stało trzeba tę decyzję rozpatrywać w kategoriach politycznych i szeroko rozumianego bezpieczeństwa całej Europy. Widoczna pozytywna zmiana stanowiska UE

¹⁷ P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Środkowo-Europejska Umowa o Wolnym Handlu (CEFTA)*, w: *Problemy transformacji wewnętrznej i integracji ekonomicznej państw Grupy Wyszehradzkiej*, red. M. Szczepaniak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995, s. 109-111.

¹⁸ *Państwa Wyszehradzkie. Systemy polityczne, gospodarka, współpraca*, red. M. Szczepaniak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996, s. 99-100.

w tym względzie nastąpiła od początku drugiej połowy 1994 r., gdy przewodnictwo w Radzie Europejskiej objęły Niemcy. Rząd Helmuta Kohla zdecydował o tworzeniu nowego scenariusza integracji państw Europy Środkowo-Wschodniej, w tym zwłaszcza Polski, co więcej – uczynił z tego główny cel swego przewodnictwa. Projekt strategii przygotowania tych krajów do członkostwa w UE, opracowany przez komisarza do spraw stosunków gospodarczych L. Britтана, był przedmiotem posiedzenia ministrów spraw zagranicznych państw UE w dniu 18 lipca 1994 r. Wówczas obok Niemców jednoznacznego poparcia dla rozwoju współpracy w trzech podstawowych dziedzinach – gospodarce, polityce zagranicznej i bezpieczeństwa oraz sprawach wewnętrznych – udzieliła również Wielka Brytania. Argumentowano, że „żelazna kurtyna” nie może zostać zastąpiona „kurtyną z ECU”¹⁹.

Warto również podkreślić, że aktywność H. Kohla we wspieraniu wysiłków Polski w dążeniu do integracji z UE nie ograniczała się tylko do forum międzynarodowego. W wygłoszonym w Bundestagu 23 listopada 1994 r. *exposé* rządowym stwierdził, że najważniejszym celem w polityce zagranicznej jego rządu jest doprowadzenie do członkostwa Polski w UE. Wielokrotnie podkreślał też, że Niemcy nie są zainteresowane, aby ich wschodnia granica była równocześnie granicą Unii Europejskiej. Będą domagać się, aby polscy sąsiedzi zostali członkami UE, aby między Niemcami i Polską powstało to samo, co osiągnięto między Niemcami a Francją. W podobnym duchu wypowiedział się kanclerz Niemiec podczas wizyty w Polsce 6-8 lipca 1995 r. w przemówieniu wygłoszonym w Sejmie²⁰.

Taka deklaracja niemieckiego urzędującego kanclerza miała ogromne znaczenie i oznaczała w praktyce, że członkostwo państw Grupy Wyszehradzkiej nie zostanie przez UE odsunięte *ad calendas Graecas*, że przy podejmowaniu ostatecznych decyzji przesłanki ekonomiczne nie będą jedynym ostatecznym kryterium. Niemcy były i są nadal płatnikiem netto, ponadto wnoszą i nadal wnoszą do budżetu UE spośród wszystkich jej członków najwięcej środków finansowych, zarówno biorąc pod uwagę ich całkowitą wielkość, jak i proporcjonalnie w stosunku do PKB. Niemcy, podobnie jak wobec krajów rozwijających się, od początku w ramach integrującej się Europy prowadziły dyplomację nazwaną przez naukowców niemieckich „dyplomacją niemieckiej marki” („DM – Diplomatie”) lub „dyplomacją książeczki czekowej” („Scheckbuchdiplomatie”)²¹. Skoro koszty funkcjonowania UE przypadają głównie na Niemcy, to tak samo jest z kosztami jej rozszerzenia. Zdanie rządu federalnego, a przede wszystkim kanclerza federalnego w takiej sytuacji nie mogło zostać i nie zostało pominięte.

¹⁹ P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Grupa Wyszehradzka*, s. 21.

²⁰ Tamże, s. 22, 26.

²¹ P. Deszczyński, *Polityczne przesłanki rozwoju stosunków RFN z krajami rozwijającymi się na przestrzeni okresu powojennego*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych” 1990, nr 3-4, s. 9.

Prezydencja Niemiec w UE w 1994 r. okazała się przełomowa dla akcesji państw Grupy Wyszehradzkiej i, jak się później okazało, także dla pozostałych krajów aspirujących do Wspólnot Europejskich. Wprawdzie już w Kopenhadze (21-22 czerwca 1993) Rada Europejska nakreśliła perspektywę przystąpienia tych państw do UE, łącząc ją z warunkami, jakie muszą one spełnić w płaszczyźnie politycznej, ekonomicznej i społecznej, ale w rzeczywistości, to H. Kohlowi udało się przekonać opozycję zewnętrzną i wewnętrzną do idei szybszego rozszerzenia UE na Wschód. Kohl nie koncentrował się bowiem na kosztach członkostwa, które zostały i tak, jak się później okazało, przez R. Baldwina przeszacowane, ale na korzyściach płynących z systemu funkcjonowania rozszerzonej Unii Europejskiej, umożliwiającego urzeczywistnianie kompleksowych i perspektywicznych celów i żywotnych interesów Niemiec.

Podczas prezydencji Niemiec ministrowie spraw zagranicznych Dwunastki 4 października 1994 r. w Luksemburgu podjęli decyzję, że w przyszłych posiedzeniach Rady Ministerialnej UE będą uczestniczyć szefowie dyplomacji państw Grupy Wyszehradzkiej oraz Bułgarii i Rumunii – z wpływem na ustalanie wspólnego stanowiska, jednak, co oczywiste, bez prawa głosu w podejmowaniu decyzji. K. Kinkel – minister spraw zagranicznych Niemiec – zaproponował również dialog strukturalny, czyli regularne spotkania przywódców UE z szefami i ministrami poszczególnych resortów sześciu wymienionych wyżej państw²².

W Essen (9-10 grudnia 1994), podczas szczytu przywódców państw UE kończącego prezydencję Niemiec, zatwierdzono „Strategię integracji stowarzyszonych państw Europy Środkowo-Wschodniej”. Zawierała ona pięcioletni program integracji z UE państw wyszehradzkich oraz Bułgarii i Rumunii. Strategia miała pomóc tym krajom w przygotowaniu się do pełnego członkostwa w UE oraz ułatwić formalne negocjacje w tej sprawie. Zakładano w niej stworzenie systemu regularnych spotkań na różnych szczeblach, w tym spotkania przywódców UE z szefami państw kandydujących. W „Strategii” zawarto też cały katalog krótko- i średnioterminowych środków przygotowawczych do pełnej integracji państw stowarzyszonych, przedsięwzięcia zmierzające do wspierania inwestycji w tym regionie, włączenie do wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa UE, współpracę w ochronie środowiska oraz rozwoju kultury, oświaty i kształcenia zawodowego. Zapowiedziano też na połowę 1995 r. opublikowanie „Białej Księgi” zawierającej normy funkcjonowania jednolitego rynku, jakie muszą wprowadzić do swego ustawodawstwa państwa kandydujące, aby uzyskać członkostwo w UE. Zagwarantowano też źródła finansowania z budżetu PHARE i pożyczek Europejskiego Banku Inwestycyjnego na przygotowania państw aplikujących²³.

²² *Państwa Wyszehradzkie*, s. 102-103.

²³ Tamże, s. 103.

W opracowaniu „Strategii” ważną rolę odegrał raport „Europa Środkowa i Wschodnia na drodze do Unii Europejskiej” Grupy Badawczej Europa przy Uniwersytecie w Moguncji oraz Generalnej Dyrekcji Politycznych Stosunków Zagranicznych Komisji Europejskiej. W raporcie dokonano analizy gotowości państw stowarzyszonych do przystąpienia do UE w sześciu podstawowych dziedzinach, jak: polityka, gospodarka, rolnictwo, infrastruktura, społeczeństwo, potencjał współpracy regionalnej. Najważniejsze konkluzje można zamknąć w czterech punktach:

1. Nowe demokracje państw Europy Środkowo-Wschodniej poczyniły znacznie większy postęp na drodze do integracji z Europą niż to się powszechnie wydaje.
2. Powrót do systemu zdominowanego przez ideologię komunistyczną jest wykluczony.
3. Proces dopasowania struktur państwowych do wzorców demokratycznych jest w zasadzie zakończony.
4. Nowe konstytucje odzwierciedlają demokratyczny rozwój tych państw²⁴.

W raporcie podkreślono, że wysokie obciążenia socjalne, akceptowane przez społeczeństwa transformujących się państw, są przekonującym dowodem ich politycznej dojrzałości. Mają one równocześnie wielkie oczekiwania wobec UE. Elity polityczne tych państw traktują integrację jako cel europejskiego rozwoju i szansę dla modernizacji swych krajów. Co najważniejsze, autorzy raportu w jego konkluzji sformułowali wnioski zmierzające do przyspieszenia procesu integracji państw Europy Środkowo-Wschodniej z UE²⁵.

Równolegle państwa Grupy Wyszehradzkiej zaczęły odnosić sukcesy w ramach CEFTA, co skutkowało również zainteresowaniem akcesją w tym ugrupowaniu innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. CEFTA z założenia nie miała być konkurencyjna wobec UE, lecz miała do integracji z Unią przygotowywać i integrację tę wspomagać. Założenie to zostało zrealizowane z powodzeniem. Państwa CEFTA w dziedzinie najprostszej formy integracji (wolny rynek towarów przemysłowych) osiągnęły w relacjach wzajemnych to, co osiągnęły w relacjach z UE i to z dwuletnim wyprzedzeniem w stosunku do harmonogramów przyjętych w umowach stowarzyszeniowych ze Wspólnotami. Liberalizacja handlu przyniosła państwom CEFTA w latach 1993-1999 kilkakrotny wzrost obrotów handlowych. Przysporzyła im korzyści ekonomiczne (wzrost wymiany handlowej przyczyniał się do wzrostu produkcji), społecznych (wzrost produkcji umożliwiał utrzymanie bądź wzrost zatrudnienia) i politycznych (zacieśnianie więzi gospodarczych sprzyjało wzrostowi zrozumienia i zaufania politycznego²⁶.

²⁴ P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Grupa Wyszehradzka*, s. 21.

²⁵ Tamże, s. 23-24.

²⁶ P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Środkowo-Europejska Umowa*, s. 109-125.

Politycy niemieccy po szczycie w Essen aż do 1 maja 2004 r. – daty przyjęcia Polski i pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej oraz Cypru, Malty i Słowenii – wielokrotnie konsekwentnie opowiadali się za rozszerzeniem UE na Wschód. K. Kinkel 22 czerwca 1995 r. w Bundestagu, w deklaracji rządu RFN przed szczytem w Cannes (26-27 czerwca 1995), wśród sześciu podstawowych celów RFN na drodze do integracji europejskiej wymienił doprowadzenie państw Europy Środkowo-Wschodniej do pełnego członkostwa w UE. Powiedział między innymi: „My, Niemcy, wiemy, co oznacza podział i rozłąka. Dlatego pozostajemy niezawodnym adwokatem naszych wschodnich sąsiadów. Powrót naszych sąsiadów i przyjaciół do Europy wymaga finansowej solidarności. Okażemy ją z poczucia odpowiedzialności przed historią, ale także ze świadomością, że chodzi tu o nasze żywotne interesy. Niemcy muszą mieć znowu miejsce w Europie, nie tylko geograficznie, gospodarczo i kulturalnie. Wschodnia granica Niemiec nie powinna być dłużej wschodnią granicą UE”²⁷. Jeszcze bardziej propolskie stanowisko akcentował jego następca i równocześnie przywódca Partii Zielonych Joschka Fischer. Postawę w tym duchu zaprezentował także na szczycie (12-13 grudnia 2002) UE w Kopenhadze oraz szefów dziesięciu państw przyjmowanych do Europejskich Wspólnot kanclerz Gerhard Schröder, co walenie przyczyniło się do podpisania 16 kwietnia 2003 r. traktatu akcesyjnego w Atenach i rozszerzenia UE na Wschód z dniem 1 maja 2004 r.

Państwa Grupy Wyszehradzkiej podpisały Układ Europejski 16 grudnia 1992 r., a następnie Węgry i Polska w kwietniu 1994 r. pierwsze złożyły wniosek o członkostwo w UE. Czekwały zatem ponad 10 lat na przyjęcie w poczet członków UE. Nie jest to krótki okres, ale równocześnie trzeba sobie uzmysłowić, że w przypadku Grecji procedura ta trwała blisko 14 lat, Hiszpanii i Portugalii ponad 9 lat, a Austrii, Danii, Irlandii i Wielkiej Brytanii prawie 6 lat²⁸. Co więcej, wraz z pogłębiającą się integracją gospodarczą, a z taką sytuacją mieliśmy już do czynienia przy rozszerzeniu na Wschód, należy oczekiwać, że wzajemne uzgodnienie i procedury w przypadku kolejnych kandydatów będą trwać jeszcze dłużej.

Warto także podkreślić, że wbrew wcześniejszym szacunkom i wynikającym z nich obawom, zwiększeniu państw członkowskich UE z 15 do 27, powiększeniu jej powierzchni o prawie 1080 tys. km² (czego połowę stanowią kraje Grupy Wyszehradzkiej) i wzroście liczby mieszkańców o około 186 mln (ponad 1/3 to udział Polski, Czech, Słowacji i Węgier) towarzyszyły stosunkowo nieznaczne zmiany wielkości budżetu UE. Oznacza to, że obciążenia Piętnastki w zasadzie się nie zwiększyły, ponieważ budżet UE nie przekroczył 1% PKB wszystkich

²⁷ *Państwa Wyszehradzkie*, s. 107.

²⁸ H. Tendera-Właszczuk, *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 121-122.

²⁸ <http://www.europarl.europa.eu/comparl/tempcom/finp/hearings/20050303/55761pl.pdf>, marzec 2008

państw członkowskich. Rzeczywisty koszt rozszerzenia z 1 maja 2004 r. wyniósł tylko 10,3 mld EUR²⁸.

Stało się to możliwe ze względu na rozłożenie kosztów rozszerzenia w czasie i udostępnienie środków pomocy przedakcesyjnej dla krajów kandydujących na długo przed akcesją. Pozwoliło to im, a zwłaszcza państwom Grupy Wyszehradzkiej, które najwcześniej zostały objęte tego rodzaju wsparciem, na lepsze przygotowanie się do pełnego członkostwa w UE, a przede wszystkim zmniejszenie luki ekonomicznej dzielącej je w stosunku do Piętnastki. Nie bez znaczenia był wzrost PKB państw UE, a tym samym wyższe wpływy do unijnego budżetu, a także obniżenie wysokości maksymalnych wydatków na zobowiązania na lata 2004-2006 o 1,7 mld EUR, a wydatków na płatności o 9,4 mld EUR w stosunku do szczytu w Kopenhadze²⁹. Wszystko to razem potwierdza, jak ważna jest determinacja polityczna w dochodzeniu do celu, co zresztą nie powinno dziwić w kontekście genezy integracji europejskiej, która przecież nigdy nie została powołana gdyby nie właśnie przesłanki natury politycznej³⁰.

4. Uwagi końcowe

Rozszerzenie Unii Europejskiej o państwa Grupy Wyszehradzkiej oraz pozostałych ośmiu krajów oznaczało bardzo wiele korzyści, ale też wiązało się z realnymi zagrożeniami dla obydwu stron, z których większość na szczęście nie potwierdziła się w praktyce. Bezcenną wartością jest przesunięcie daleko na wschód Europy strefy bezpieczeństwa politycznego, ekonomicznego i społecznego i równocześnie uwolnienie mocy prorozwojowych na terytoriach nowych członków oraz stworzenie nowych impulsów wzrostu gospodarczego dla krajów Piętnastki. Warto podkreślić, że dokonano tego przy relatywnie niewielkich kosztach finansowania rozszerzenia UE. Wydaje się więc, że kolejne lata potwierdzać będą słuszność podjętych 1 maja 2004 r. decyzji i nastąpi dalsze zwiększenie potencjału ekonomicznego i politycznego UE i jej znaczenia na forum międzynarodowym. Zagrożeniem dla tego procesu jest fiasko prób reformy podejmowania decyzji w rozszerzonej UE, co grozi paraliżem decyzyjnym i ujawnianiem się w coraz większym zakresie partykularyzmów narodowych. Trzeba również pamiętać, że z dniem 1 maja 2004 r. Niemcy osiągnęły swój strategiczny cel, który pokrywał się z interesami państw Grupy Wyszehradzkiej, w tym przede wszystkim Polski. Ta formuła wyczerpała się i musimy jako państwo bardzo szybko nauczyć

²⁹ Tamże.

³⁰ P. Deszczyński, *Europejskie systemy polityczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 12-14.

się korzystać z instrumentów lobbingu międzynarodowego, tak aby nasze żywotne interesy mogły być realizowane w UE nie tylko z pomocą Niemiec, ale także innych członków, którzy daną konkretną sprawą mogą być tak jak i my równie zainteresowani.

Literatura

- Deklaracja Wyszehradzka i uroczyste oświadczenie z 15 lutego 1991 r.
- Deszczyński P., *Rola lobbingu w transformacyjnym public relations w Polsce*, ZN UEP nr 114, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Deszczyński P., *Rozwój lobbingu w Polsce*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2005, nr 4.
- Deszczyński P., Szczepaniak M., *Grupa Wyszehradzka. Współpraca polityczna i gospodarcza*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń 1995.
- Deszczyński P., Szczepaniak M., *Środkowo-Europejska Umowa o Wolnym Handlu (CEFTA)*, w: *Problemy transformacji wewnętrznej i integracji ekonomicznej państw Grupy Wyszehradzkiej*, red. M. Szczepaniak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Deszczyński P., *Polityczne przesłanki rozwoju stosunków RFN z krajami rozwijającymi się na przestrzeni okresu powojennego*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych” 1990, nr 3-4.
- Deszczyński P., *Europejskie systemy polityczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Gorbaczow M., *Przebudowa i nowe myślenie dla naszego kraju i dla całego świata*, PIW, Warszawa 1988.
- <http://www.europarl.europa.eu/comparl/tempcom/finp/hearings/20050303/55761pl.pdf>, marzec 2008.
- Kotler Ph., *Marketing*, Wydawnictwo Gebethner i Spółka, Warszawa 1994.
- Państwa Wyszehradzkie. Systemy polityczne, gospodarka, współpraca*, red. M. Szczepaniak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996.
- Polska w systemie stosunków międzynarodowych*, red. nauk. P. Deszczyński, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1995.
- Seidel F.P., *The practice of public relations*, New Jersey 2001.
- Tendera-Właszczuk H., *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Ryszard Ławniczak

Katedra Publicystyki Ekonomicznej i Public Relations
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Globalizacja a procesy konsolidacji na światowym rynku usług komunikowania

***Streszczenie.** Procesy globalizacji i konsolidacji w biznesie wymusiły w pewien sposób również konsolidację światowych agencji z zakresu usług komunikowania. Międzynarodowe i globalne agencje public relations, mediowe, marketingowe, a ostatnio także agencje badania opinii publicznej (usług specjalnych) oferujące obecnie pakiet usług z zakresu zintegrowanego komunikowania. Pojęcie to obejmuje zarówno usługi z dziedziny public relations, lobbingu, jak i reklamy, marketingu, badania opinii publicznej świadczone przez jedną firmę – konglomerat usług komunikowania w formie holdingu. W wyniku procesów koncentracji i konsolidacji kapitału liczba globalnych agencji zajmujących się komunikowaniem spadła z ośmiu w 2002 r. do sześciu w 2005 r. Na rynku pozostało obecnie sześć takich globalnych holdingów usług komunikowania, do których zaliczamy: Omnicom oraz Interpublic ze Stanów Zjednoczonych, WPP z Wielkiej Brytanii, Publicis i Havas z Francji oraz Dentsu, mające swe korzenie w Japonii.*

Głównymi „graczami” w światowym procesie globalizacji są korporacje wielonarodowe, takie jak Coca Cola, Burger King, Hewlett-Packard, General Electric, Microsoft, MasterCard, Toshiba, Unilever, których nazwy, logo i produkty znane są na wszystkich kontynentach. Po to, by te produkty i usługi dostarczać efektywnie do wszystkich zakątków świata potrzebne są im firmy z różnych dzie-

dzin komunikowania, które dysponują globalną siecią oraz zdolnością komunikowania dostosowanego do wielu różnorodnych kultur, systemów politycznych i ekonomicznych.

Wielonarodowe korporacje do realizacji swojego popytu na usługi z dziedziny marketingu, reklamy public relations czy lobbingu potrzebują więc kompetentnych, globalnych partnerów z branży komunikowania, którzy będą zdolni takie usługi świadczyć. Tak na przykład Philips powierzył realizację swoich globalnych celów zakresu komunikowania holdingowi Omnicom, jednemu z sześciu największych w tej branży. W ten sposób procesy globalizacji i konsolidacji w biznesie oraz potrzeba globalnych działań na polu polityki zagranicznej, promujących i chroniących interesy gospodarcze korporacji, wymusiły w pewien sposób również konsolidację światowych agencji z zakresu usług komunikowania. Międzynarodowe i globalne agencje public relations, mediowe, marketingowe, a ostatnio także agencje badania opinii publicznej (usług specjalnych) wpisują się zatem swoimi działaniami idealnie w warunki panujące w dobie globalizacji.

To, co przede wszystkim wiąże się z procesem globalizacji, to procesy konsolidacji nazwane w literaturze marksistowskiej procesami koncentracji i centralizacji kapitału, które w ciągu ostatnich dwóch dekad całkowicie przemieniły branżę public relations. W ich wyniku ukształtowali się tacy giganci, jak: WPP, Omnicom, Havas Group, które wchłonęły grupy dużych, wcześniej niezależnych agencji światowych public relations, takich jak: Ketchum, Fleishman-Hillard, Hill & Knowlton, Weber Shandwick, Burson Marsteller, łącząc je w holdingi zajmujące się wieloma dziedzinami, jak public relations, lobbingiem reklamą, konsultingiem czy marketingiem¹. Można powiedzieć, że wraz z ukształtowaniem się tych globalnych holdingów rozpoczęła się nowa era komunikowania korporacyjnego.

Kolejna nowa globalna tendencja wiąże się ze specjalizacją i rozwojem technologii w zakresie komunikowania. Polega ona na tworzeniu globalnych sieci niezależnych firm public relations wyspecjalizowanych w obsłudze firm high-tech (wysokich technologii) działających pod hasłem „public relations bez granic”. Tego rodzaju globalne sieci nie są jednak przedmiotem tego opracowania. Celem niniejszego opracowania jest bowiem jedynie przedstawienie zjawiska konsolidacji światowej branży usług komunikowania, potęgi największych graczy na tym globalnym rynku oraz konsekwencji tych tendencji.

¹ <http://www.dfa.gov.za/docs/speeches/2003/mbek1027.htm> (10.02.2009).

1. Proces konsolidacji firm branży usług komunikowania

Do strategii globalnego budowania marki poważnie zaczęto podchodzić pod koniec lat 80. i na początku lat 90. Właśnie wtedy wielonarodowe agencje reklamowe preferowały współpracę z agencjami zdolnymi zaprojektować, wprowadzić i zarządzać globalnymi kampaniami. Tym samym holdingi posiadające zarządy w Nowym Jorku, Londynie, Paryżu czy Tokio zauważyły konieczność zakupienia agencji z określonych krajów dla zapewnienia bardziej efektywnego działania we współpracy z międzynarodowymi klientami. Ewolucja globalnych usług z zakresu komunikowania była rezultatem dwóch rodzajów działań:

- zakupu małych agencji przez większe,
- fuzji pomiędzy dużymi agencjami.

Paradoksalnie globalizacja spowodowała pojawienie się także kolejnego trendu zwanego glokalizacją, polegającą na wzmocnionej presji w kierunku autonomii lokalnej i regionalnej, tożsamości kulturowej w działaniach międzynarodowych, a więc dostosowywanie globalnych standardów do lokalnych warunków. Takie podejście pozwala na rozwój strategii kreatywnych i scentralizowanych, a przy tym elastycznej realizacji dostosowanej do zmiennych czynników społeczno-kulturowych na poszczególnych rynkach. Stąd zakupione przez holdingi agencje krajowe czy lokalne z reguły zarządzane są w dalszym ciągu przez lokalnych managerów, którzy dobrze rozumieją działania lokalnego rynku i mają ugruntowane relacje z mediami i reklamodawcami.

2. Popyt na zintegrowane usługi z zakresu komunikowania

Zintegrowane usługi z zakresu komunikowania, to pojęcie obejmujące zarówno usługi z dziedziny public relations, lobbingu, jak i reklamy, marketingu, badania opinii publicznej świadczone przez jedną firmę – konglomerat usług komunikowania w formie holdingu. Globalny rynek, na którym działają wielonarodowe korporacje wymaga skoordynowanych czy wręcz zintegrowanych strategii działań obejmujących wszystkie powyższe specjalności.

Pierwszą korzyścią wynikającą ze zintegrowanych usług agencji z globalnym zasięgiem jest ich zdolność do oferowania klientom jednego rozwiązania, zawierającego koordynację działań marketingowych, efektywne zarządzanie kosztami, lepszą spójność marketingowych przedsięwzięć i dostęp do prezesa agencji w przypadku ewentualnej sytuacji kryzysowej.

Kolejną korzyścią przedsiębiorstw działających na zasadzie holdingu jest możliwość oferowania klientom rozwiązania *all-in-one* w sferze komunikowania, przy jednoczesnym unikaniu konfliktu interesów².

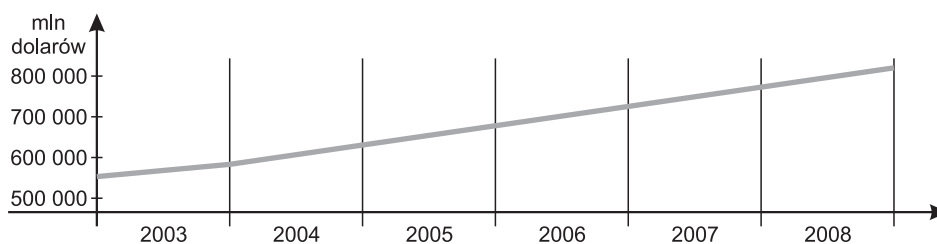
Dalszym pożytkiem wynikającym z trendów globalizacji są korzyści skali. Obciążenia klientów wynikające z ich współpracy z agencjami stały się znacznie niższe niż przyjęło się powszechnie. Dzięki temu określone agencje otrzymały gwarancje utrzymywania corocznego wolumenu działalności, ale na niższym poziomie. Ze spójnym poziomem działalności, który mógł być zaplanowany wcześniej, większe agencje unikały cyklu zmienności swych działań i gry „zero-jedynkowej”.

Podczas gdy duże agencje kontynuowały doskonalenie zdolności i umiejętności, ich klienci zyskali dostęp do specjalistycznych, a czasami rozwijających się usług, zwłaszcza na arenie rynku mediów cyfrowych. Właśnie te rynki stały się nowym celem zakupów dla holdingów z dziedziny komunikowania. Strategia oferująca usługi z zakresu reklamy cyfrowej umożliwiła holdingom jednocześnie złagodzenie skutków schyłku reklamy tradycyjnej i przekształcenie jej rynku w bardziej dojrzały.

3. Światowe tendencje

Światowe tendencje na rynku usług z zakresu komunikowania w biznesie najlepiej ilustrują statystyki kształtowania wydatków na ten cel. W grę wchodzi tu niebagatelne sumy, co przedstawia wykres 1.

Wykres 1. Światowe wydatki przeznaczone na usługi z zakresu komunikowania w latach 2003-2008 (mln dolarów)



Źródło: <http://www.wpp.com>

Z powyższego wykresu wynika, że od początku badanego okresu światowe wydatki na różne formy komunikowania sukcesywnie ulegały zwiększeniu, przekraczając 800 mld dolarów w roku 2008. Wydatki te wzrastały sukcesywnie

² Na przykład Interpublic Group była pierwszym holdingiem, który postanowił poradzić sobie z problemem konfliktu interesów. Agencje będące członkami holdingu mogą działać autonomicznie, a jednocześnie współzawodniczyć o klienta bez negatywnego wpływu na poufność kontaktu z nim.

w sposób liniowy. Dopiero załamanie gospodarcze z końca roku 2008 oraz pierwszych miesięcy 2009 r. przyniosło osłabienie koniunktury także w tej branży.

Uwagę zwrócić należy także na podział wydatków na poszczególne kontynenty i dziedziny komunikowania, które są najbardziej popularne w poszczególnych regionach. Dane te przedstawiają dwa poniższe zestawienia. W roku 2006 największe środki przeznaczone zostały kolejno na reklamę, komunikowanie bezpośrednie i specjalistyczne, sponsoring, badania marketingowe i public relations. Nie zaskakuje fakt, że największą rolę w globalnych wydatkach przeznaczonych na komunikowanie odegrali klienci Ameryki Północnej. Zaraz za nimi plasują się Europejczycy, co nie powinno być zaskoczeniem, przede wszystkim ze względu na terytorium Ameryki Północnej i Europy oraz poziom ich rozwoju.

Tabela 1. Światowe wydatki przeznaczone na usługi z zakresu komunikowania w roku 2006 (mln dolarów)

Kontynenty	Reklama	Badania marketingowe	Public relations	Komunikowanie specjalistyczne i bezpośrednie	Sponsoring	Suma
Ameryka Północna	161,464	8,912	3,054	106,158	13,390	292,978
Ameryka Południowa	19,271	1,120	0,255	13,014	2,700	36,387
Europa	113,510	10,700	2,160	93,500	9,600	229,470
Azja	92,093	3,475	0,800	29,040	6,400	131,808
Środkowy Wschód, Afryka i reszta świata	8,263	–	–	–	1,700	9,963
Suma światowa	394,601	24,207	6,269	241,739	33,790	700,606

Źródło: <http://www.wpp.com>

Z powyższego zestawienia widać, że wciąż największą rolę globalnie odgrywa szeroko pojęta reklama, zaraz za nią plasuje się komunikowanie specjalistyczne, na trzecim miejscu, po dużym przeskoku, znaleźć możemy sponsoring. Czwarte miejsce w tym rankingu należy do badań marketingowych i, niestety, na ostatnim miejscu znaleźć można public relations.

W obszarze reklamy największą działalność prowadzą agencje na terenie Ameryki Północnej, badania marketingowe cieszą się największą popularnością w Europie. Public relations rozwija się najbardziej także na terenie tych dwóch kontynentów, ale jego udział w globalnych wydatkach, jak zostało wspomniane wcześniej, jest właściwie śladowy. W pozostałych dwóch dziedzinach komuniko-

wania prym zdecydowanie wiedzie Ameryka Północna, co potwierdza światowe tendencje i trendy działania w międzynarodowym public relations.

Tabela 2. Światowe wydatki przeznaczone na usługi z zakresu komunikowania w roku 2007 (mln dolarów)

Kontynenty	Reklama	Badania marketingowe	Public relations	Komunikowanie specjalistyczne i bezpośrednie	Sponsoring	Suma
Ameryka Północna	174,116	9,333	3,581	112,173	14,930	314,133
Ameryka Południowa	16,586	1,230	0,255	17,820	3,000	38,891
Europa	142,538	11,500	2,350	99,208	10,600	266,196
Azja	104,370	3,900	0,890	32,032	7,400	148,592
Środkowy Wschód, Afryka i reszta świata	10,982	–	–	–	1,800	12,782
Suma światowa	448,592	25,963	7,076	261,233	37,730	780,594

Źródło: <http://www.wpp.com>

4. Potęga globalnych holdingów

W wyniku procesów koncentracji i konsolidacji kapitału liczba globalnych agencji zajmujących się komunikowaniem spadła z ośmiu w 2002 r. do sześciu w roku 2005. Po transakcjach kupna agencji Bcom3 oraz Grey światowy rynek w tej dziedzinie podzielony został praktycznie między kilku graczy. Na rynku pozostało bowiem sześć globalnych holdingów usług komunikowania, do których zaliczamy: Omnicom oraz Interpublic ze Stanów Zjednoczonych, WPP z Wielkiej Brytanii, Publicis i Havas z Francji oraz Dentsu, mające swe korzenie w Japonii³.

Te niewyobrażalnie potężne centra kształtowania światowej opinii publicznej mają możliwość wywierania wpływu zarówno w gospodarce, jak i w sferze polityki. Jak zauważają amerykańscy politolodzy „Siła manipulowania w odniesieniu do demokratycznych procesów w zakresie polityki poprzez zarządzanie opinią publiczną, którą Hill & Knowlton zademonstrowało 10 lat temu (przed wojną w Zatoce Perskiej) staje się drobiazgiem w porównaniu z potencjalną siłą drzeмиącą w zintegrowanych konglomeratach, takich jak WPP i Omnicom”⁴.

³ <http://knowledge.smu.edu.sg/article.cfm?articleid=1117>; 11.102.2009.

⁴ S. Beder, R. Gosden, *WPP: Word Propaganda Power*, „PR Watch” Vol. 8, 2001, No. 2.

5. Grupa WPP

Grupa WPP, największy z holdingów, zajmuje się wieloma aspektami szeroko pojętego komunikowania. Szczególnie interesujące osiągnięcia odnotowano w public relations i komunikacji społecznej (PR&PA). Z analizy roku 2007 wynika, że w gałęzi tej wystąpił ogromny wzrost działań. Liczby jednak nie oddają zaangażowania wielu profesjonalistów, działających w kilkudziesięciu krajach w imieniu setek klientów, pomagają jedynie zilustrować wspólne efekty poszczególnych jednostek działających w imieniu naszych klientów.

Liczby natomiast mówią same za siebie. Przychód sektora PR&PA (Public Relations & Public Affairs) wzrósł o 8,2% w stosunku do roku 2006 i zanotował najszybszy wzrost spośród czterech bazowych sektorów WPP poddanych raportowi. Ponadto działania prowadzone przez ten sektor osiągnęły wzrost marży o 1,5 punktu procentowego w stosunku do roku poprzedniego i po raz kolejny był to najlepszy wynik spośród raportowanych sektorów. Efektem prowadzonych działań było osiągnięcie przez sektor PR&PA 10,5% całkowitego przychodu grupy WPP.

Trzy największe agencje public relations w tej kategorii – Burson-Marsteller, Hill & Knowlton oraz Oglivy Public Relations – łącznie zanotowały ogromny rozwój działalności w 2007 r. Agencja Burson-Marsteller po umocnieniu sił na terenie Europy kontynuowała działania w Stanach Zjednoczonych. Hill & Knowlton utrzymała nadal przewodnictwo w Europie i wykazała szczególny wzrost działań na terenie Kanady, Środkowego Wschodu i Azji. Natomiast Oglivy świetnie spisała się we wszystkich regionach, podtrzymując silną pozycję w Chinach.

Bardzo dobre dane z roku 2007 budziły nadzieje na to, że także następne lata pozwolą na kontynuację trendu. Z drugiej jednak strony nie wiadomo, jak globalnie sektor PR&PA zareaguje na zwolnienie amerykańskiej i światowej gospodarki w roku 2009 i później. Wybory amerykańskiego prezydenta przyniosły jednak jeszcze znaczny wzrost popytu na tego rodzaju usługi w Stanach Zjednoczonych w roku 2008⁵.

Ciekawie przedstawia się zestawienie obrotów, przychodów i zysków grupy WPP z lat 1999, 2000, 2006 i 2007.

Tabela 3. Obroty, przychód i zysk operacyjny Grupy WPP w poszczególnych latach (mln funtów)

	1999	2000	2006	2007
Obroty	9,346	13,949	30,141	31,666
Przychód	2,173	2,981	5,908	6,186
Zysk operacyjny	0,264	0,378	0,742	0,805

Źródło: <http://www.wpp.com>

⁵ http://www.wpp.com/annualreports/2007/how_were_doing/reports_from_op_brands/pr/index.html (19.02.2009).

Z przedstawionego zestawienia wyłania się przede wszystkim intensywny obraz dynamicznego rozwoju Grupy WPP. Między rokiem 2000 a 2006 obroty firmy wzrosły o ponad 100%, co jest nie lada osiągnięciem. W ciągu ośmiu lat przychód operacyjny Grupy uległ diametralnej zmianie, wzrastając z 264 do ponad 800 mln funtów. Ważnym spostrzeżeniem jest także diametralna różnica pomiędzy obrotami w latach 1999-2000 a 2006-2007. Podczas gdy różnica w obrotach między 1999 a 2000 r. wynosiła ponad 4,6 mln funtów, to ta sama wartość zmieniła się jedynie o ponad 1,5 mln funtów w latach 2006 i 2007. Fakt ten świadczyć może o dużym udziale konsolidacji, fuzji i przejęć w obrotach firmy w okresie 1999-2000 i znacznym uspokojeniu tej tendencji w kolejnych latach.

6. Grupa Omnicom

Jak można przeczytać na stronach Grupy Omnicom, ostatnie lata przyniosły jej wzrost zysków, zarówno tych finansowych, jak i tych merytorycznych. Były przede wszystkim potwierdzeniem skuteczności strategii realizowanej przez firmę. Świadczy o tym wzrost wartości na akcji Grupy, który w 2007 r. wyniósł ponad 18%, co było wynikiem uzyskania rekordowego zysku. Utalentowany zespół specjalistów, działających z ramienia naszych agencji, zdobył większość światowych nagród, przede wszystkim za kreatywne dążenie do perfekcji. Grupa nadal ma zamiar inwestować w zespół, aby zapewnić swoim klientom szeroką gamę działań.

Także Grupa Omnicom nie jest w stanie przewidzieć, jak będą się kształtować jej działania wobec zachowań gospodarki światowej, znajdującej się w stanie kryzysu. Z tych przyczyn zwłaszcza przewidywania długoterminowe mogą okazać się nietrafione. Pewne jest to, że na początek roku 2008 Grupa Omnicom wystartowała z silnej pozycji, z dodatkowo zbalansowaną i elastyczną strukturą kosztów, bardzo dobrze przygotowanym business-mix i niezrównanym zespołem we wszystkich agencjach. Wyzwania gospodarcze mogą wpłynąć w jakiś sposób na szeroki wachlarz usług proponowanych przez agencje, jednak portfolio działań, które są dobrze zróżnicowane zarówno pod względem ilości proponowanych dziedzin, jak i możliwości geograficznych, pozwalają wierzyć że Grupa Omnicom jest w stanie sobie poradzić, pomimo gospodarczych wahań.

O wynikach finansowych najlepiej świadczą liczby, a te mówią wiele dobrego na temat Grupy Omnicom. Ich ogólnoswiatowy przychód za rok 2007 wyniósł w skali globalnej 12,7 mld dolarów i był wyższy od poprzedniego o 11,6%. Przychód sektora reklamowego ukształtował się na poziomie wyższym o 12% w stosunku do roku 2006. Sektor public relations także poradził sobie nienajgorzej, gdyż przychód w tej dziedzinie wzrósł o 11%. Kolejny świetny wynik odno-

towano w kategorii zysk operacyjny, który ukształtował się na poziomie 1,7 mld dolarów, przewyższając wynik z zeszłego roku o 12%⁶.

Tabela 4. Przychody i zysk operacyjny Grupy Omnicom w poszczególnych latach (mln dolarów)

	1999	2000	2006	2007
Przychód	5 130,545	6 154,23	11 377,9	12 694,0
Zysk operacyjny	724,130	878,09	1 483,5	1 659,1

Źródło: <http://www.omnicomgroup.com>

Z powyższego zestawienia wynika, że podobnie jak Grupa WPP, także Grupa Omnicom zanotowała ogromny rozwój, a co za tym idzie – wzrost przychodów ogólnych i przychodu operacyjnego w poszczególnych latach. Ogromną różnicę zauważyć można zwłaszcza między rokiem 2000 a 2006. W ciągu sześciu lat przychód całej Grupy wzrósł niewyobrażalnie, ciekawe jednak, że nie poszedł w ślad za nim znaczący wzrost przychodu operacyjnego.

7. Grupa Interpublic

Grupa Interpublic to trzeci co do wielkości światowy holding usług komunikowania, obejmujący ponad 50 firm. Należą do niego światowe agencje public relations, jak Weber Shandwick Worldwide, a także agencje reklamowe, jak McCann Erikson Worldwide, agencje o największej światowej sieci, geograficznie najszerzej reprezentowanej, oraz Draft FCB, która umacnia światową pozycję tego holdingu. Jej dochody w roku 2008 szacowano na 6,9 mld dolarów, a zysk operacyjny na 589,7 mln dolarów⁷.

8. Grupa Havas

Grupa Havas, podobnie jak jej konkurenci w dobie technik komunikowania wspólnie nazywanymi cyfrowymi, uważa tę dziedzinę działalności za najważniejszą i właśnie z nią wiąże wszelkie plany rozwoju. Nowe techniki pozwalają na interaktywne komunikowanie, co oznacza zarówno komunikowanie przy wy-

⁶ <http://www.omnicomgroup.com/InvestorRelations/InformationArchive/AnnualReports> (19.02.2009).

⁷ <http://www.guardian.co.uk/media/2009/feb/27/advertising-downturn> (13.03.2009).

korzystaniu Internetu, jak i bez niego. Użycie technik interaktywnych pozwala przede wszystkim na dużo większy dostęp do danych, dostosowaną do potrzeb korespondencję i szeroką gamę technik, osiągalnych obecnie w komunikowaniu bezpośrednim dwustronnym między klientem a firmą.

Ogólnoświatowe wydatki na reklamę w mediach utrzymują permanentną tendencję wzrostową, nieco szybszą od światowego wzrostu gospodarczego. W roku 2007 wzrost wydatków został oszacowany na 5,3%, rok 2008 został zamknięty ze wzrostem wydatków 6,7%, natomiast przewidywany wzrost wydatków na rok 2009 szacuje się na 5,6%. Głównymi regionami rozwoju na arenie komunikowania dla Grupy Havas będą w najbliższych latach Azja Pacyficzna, centralna i wschodnia Europa oraz Środkowy Wschód.

W roku 2007 Internet kontynuował swoją gwałtowną ekspansję w wydatkach promocyjnych większości firm, z wyjątkiem wydatków przeznaczonych na reklamę outdoorową. W przyszłości przewiduje się, iż Internet zawładnie także drogą radiową, a jego udział w globalnych wydatkach przeznaczonych na reklamę wynosić będzie 9%. Grupa Havas w 2007 r., z przychodem kształtującym się na poziomie 1,53 mln euro, zajęła szóste miejsce w rankingu największych ogólnoświatowych sieci zajmujących się zagadnieniem komunikowania. Procentowy udział poszczególnych krajów i kontynentów w przychodach całej Grupy charakteryzował się bardzo dużym udziałem środków pochodzenia francuskiego – było to aż 21%, co wiąże się z pewnością z tym, że Grupa Havas wywodzi się właśnie z tego kraju. Kontynentem, który przyniósł Grupie niezwykle duży przychód była Ameryka Północna – stanowił on 33% całkowitego przychodu Grupy. Europa, z wyłączeniem Francji, dostarczyła Grupie 23% całkowitego przychodu. Najmniejszym przychodem, co nie jest zaskoczeniem, pochwalić może się Azja Pacyficzna. Przychód tej części świata stanowił tylko 5% ogólnego przychodu całej Grupy.

Długoterminową strategią Grupy Havas jest dalszy rozwój i utrzymanie pozycji jednej z kluczowych globalnych agencji reklamy i komunikowania. Równie istotne jest utrzymanie poziomu przychodów i zyskowności na poziomie porównywalnym do najlepszych wśród głównych rywali Grupy. Aby osiągnąć założone cele, Havas wyznacza sobie kilka kluczowych zadań. Pierwszym jest wzrastający poziom przychodów, uzyskiwany od obecnych klientów i pomnażany przez inwestycje, które w efekcie pozwolą na dostarczanie klientom zintegrowanych pod względem komunikacyjnym systemów. Kolejnym zadaniem jest zainteresowanie i zdobycie nowych klientów, z nastawieniem na obsługę międzynarodowych korporacji. Nastąpić to może przede wszystkim przez koordynację światowych możliwości Grupy, a więc możliwości wszystkich jednostek wchodzących w jej skład. Trzecim zadaniem jest rozwój współdziałania między doradztwem reklamowym i medialnym. Następnym – ekspansja i dalsza konsolidacja pozycji Grupy, na różnych rynkach; zwłaszcza tam, gdzie możliwe jest osiągnięcie korzyści zarów-

no inwestycyjnych, jak i strategicznych. Powód takiego działania jest oczywisty – jest to szansa dla Grupy do wzrostu pod względem geograficznym, a co za tym idzie – większa gama możliwych do zaoferowania klientom rozwiązań. Ostatnim celem Grupy jest poprawa wyników finansowych przez kontrolę kosztów, przede wszystkim dzięki inicjatywom konsolidacyjnym, racjonalizację i optymalizację struktur organizacyjnych holdingu oraz poprawa poziomu zysku operacyjnego i przepływów pieniężnych firmy⁸.

Tabela 5. Przychody i zysk operacyjny Grupy Havas w poszczególnych latach (mln euro)

	1999	2000	2006	2007
Przychód	1,208	1,796	1,472	1,532
Zysk operacyjny	151	250	121	169

Źródło: <http://www.havas.com/havas-dyn/en>

Jak można zauważyć, Grupa Havas odniosła najprawdopodobniej najmniej sukces finansowy spośród wszystkich omawianych. Można tę informację interpretować dwojako. Z jednej strony jako małą dynamikę rozwoju Grupy, z drugiej jako jej stabilność i początek drogi rozwoju, gdyż pamiętać należy, że Grupa Havas jest najmłodsza z omawianych. W ciągu ośmiu lat jej przychody wahają się w granicach 1,5 mld, jedynie w roku 2000 zauważyć można sporą różnicę w przychodach roku poprzedzającego. W ostatnich latach widać jednak, że strategia firmy ustabilizowała się i jej przychody wzrastają sukcesywnie, podczas gdy przychody operacyjne zmieniają się w sposób diametralny. Również dane z 2008 r. potwierdzają tę tezę, gdyż przychody Grupy za ten rok kształtowały się na poziomie 1,57 mln euro, a więc różniły się niewiele od tych z roku 2007, natomiast przychód operacyjny wyniósł w 2008 r. 189 mln euro, a więc po raz kolejny Grupa zarejestrowała bardziej proporcjonalny wzrost przychodu operacyjnego.

Wobec coraz częstszych informacji na temat nieczystej gry agencji międzynarodowych, a co za tym idzie również globalnych z zakresu komunikowania, pojawił się także problem dotarcia do sprawozdań finansowych poszczególnych agencji międzynarodowych. O ile agencje globalne są zobligowane takie raporty upubliczniać, o tyle ich międzynarodowi sprzymierzeńcy nie są zobligowani do udzielania takich informacji. Wiele wspólnego z trudnościami w dostępie do informacji na temat finansów międzynarodowych agencji mają pojawiające się w mediach doniesienia na temat agresywnych działań, prowadzenia niejasnych praktyk i kontrowersyjnych kampanii, które w czasie wzmoczonej koncentracji kapitału i licznych procesach konsolidacji były możliwe do przeprowadzenia.

⁸ <http://www.havas.com/havasdyn/en/investorsresults.results.html?PHPSESSID=a72e13b0f9e104cb6acf77242f89c750> (20.02.2009).

Coraz szerzej zaczęto się rozpisywać nad niewyobrażalnym wzrostem dochodów agencji. W roku 2002 dziesięć największych agencji międzynarodowych z dziedziny komunikowania obciążyło swoich klientów kwotą 2,5 mld dolarów, podczas gdy dziesięć największych międzynarodowych agencji z roku 1968, biorąc pod uwagę wskaźnik inflacji, obciążyło swoich klientów kwotą 192 mln dolarów. Po tych informacjach i porównaniach rok 2002 był ostatnim, w którym konglomeraci z dziedziny komunikowania podali do publicznej wiadomości informacje na temat swoich wyników finansowych⁹.

Na łamach portali branżowych pojawiła się liczna krytyka tego typu praktyk. Zwłaszcza w kontekście braku możliwości sporządzania jakichkolwiek porównań czy zestawień. Amerykański portal PrWeek, przygotowujący corocznie zestawienia międzynarodowych agencji public relations, na swoich łamach otwarcie krytykuje konglomeraty z dziedziny komunikowania, twierdząc, że zasłaniają się one Ustawą Sarbanes-Oxleya¹⁰. Ustawa ta została uchwalona przez Kongres Stanów Zjednoczonych na przełomie lat 2000 i 2001 i była wynikiem skandali finansowych, które w tamtym czasie miały miejsce. Wydarzenia te, na niespotykaną wówczas skalę, spowodowały dramatyczny spadek zaufania inwestorów do rynków finansowych oraz kluczowych podmiotów na nich operujących: doradców inwestycyjnych, audytorów, notowanych spółek¹¹. Paradoksem tej sytuacji jest fakt, że wielkie konglomeraty oferujące szeroko pojęte usługi komunikowania, namawiające swoich klientów do bezwzględnej szczerości, uczciwości i transparentności same nie chcą udzielać informacji na temat swoich wyników finansowych.

9. Największe globalne agencje public relations

Zgodnie z ostatnim dostępnym zestawieniem osiągnięć finansowych międzynarodowych agencji public relations, publikowanym przez Holmes Raport, rynek ten w 2000 r. osiągnął zysk wartości ponad 4,5 mld dolarów, podczas gdy jeszcze rok wcześniej kształtował się on na poziomie niespełna 3,5 mld dolarów. W zestawieniu tym pod uwagę wzięto 282 agencje zajmujące się szeroko pojmowanym komunikowaniem i prowadzące działania na skalę międzynarodową.

Przyglądając się 30 pierwszym agencjom w tabeli zauważyć można, że w kategorii zysków jeszcze w 2000 r. prym wiodła agencja Fleishman-Hillard. Zaraz za nią, na drugim miejscu, uplasowała się agencja Weber Shandwick Worldwide.

⁹ <http://www.nytimes.com/2005/02/13/business/yourmoney/13flak.html> (11.02.2009).

¹⁰ <http://www.prweekus.com/Its-time-for-agencies-to-stop-hiding-behind-SOX/article/105067/> (11.02.2009).

¹¹ <http://www.soxlaw.com/> (11.02.2009).

Ostatnie miejsce na podium zajmowała agencja Hill & Knowlton z zyskiem rzędu 306,26 mln dolarów. Tuż za podium uplasowała się agencja Burson-Marsteller. Piąte miejsce wywalczyła agencja Incepta, jedna z mniej znanych międzynarodowych agencji public relations. Za nią, z wynikiem 238,04 mln dolarów, znajduje się agencja Edelman Public Relations Worldwide. Pierwszą dziesiątkę rankingu zamyka agencja Ketchum, którą prześcignęły takie agencje jak: Porter Novelli International, BSMG Worldwide, Ogilvy Public Relations Worldwide.

Tabela 6. Zmiany w zyskach międzynarodowych agencji public relations w latach 1999-2000 (w dolarach)

Lp.	Nazwa agencji	Zysk za rok 1999	Zysk za rok 2000	Wzrost (%)
1	Fleishman-Hillard Inc.	213 444 951	342 840 620	60,62
2	Weber Shandwick Worldwide	264 429 396	334 960 755	26,67
3	Hill & Knowlton, Inc.	243 300 000	306 264 000	25,88
4	Burson-Marsteller	272 342 000	303 860 000	11,57
5	Incepta (Citigate)	123 761 000	243 938 000	97,10
6	Edelman PR Worldwide	186 036 804	238 044 792	27,96
7	Porter Novelli International	169 731 000	208 157 000	22,64
8	BSMG Worldwide	145 329 295	192 194 536	32,25
9	Ogilvy Public Relations Worldwide	124 265 150	169 453 900	36,36
10	Ketchum, Inc.	143 492 000	168 247 000	17,25
11	GCI Group/APCO Associates	112 731 016	150 661 643	33,65
12	Golin Harris	101 407 220	136 993 000	35,09
13	Manning, Selvage & Lee	95 404 720	118 843 522	24,57
14	Euro RSCG	70 148 000	107 959 000	53,90
15	Brodeur Worldwide	70 100 000	84 200 000	20,11
16	Ruder Finn	59 400 000	84 125 000	41,62
17	Cordiant Communications Group	63 167 000	79 810 000	26,35
18	Cohn & Wolfe	47 287 000	64 409 000	36,21
19	Waggener Edstrom	50 550 603	57 905 085	14,55
20	Rowland Communications Worldwide	49 735 000	45 391 000	-8,73
21	The MWW Group	27 317 440	37 723 000	38,09
22	Text 100	20 355 081	33 681 553	65,47
23	Schwartz Communications, Inc.	21 043 233	33 185 571	57,70
24	Publicis Dialog	23 505 716	32 646 373	38,89
25	Magnet Communications	9 739 000	26 652 000	173,66

Lp.	Nazwa agencji	Zysk za rok 1999	Zysk za rok 2000	Wzrost (%)
26	Fitzgerald Communications, Inc.	13 441 001	21 441 162	59,52
27	Neale-May & Partners	8 834 000	15 044 000	70,30
28	PR21	7 391 371	17 447 601	136,05
29	Chandler Chico Agency, LLC	11 675 981	14 441 862	23,69
30	Noonan/Russo Communications	10 030 000	13 980 000	39,38

Źródło: <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm>

10. Agencja Burson-Marsteller

Pierwszą z agencji, która zgodnie z wcześniejszą informacją nie podaje do publicznej wiadomości swoich osiągnięć finansowych jest agencja Burson-Marsteller. Jedyne informacje na temat jej osiągnięć znaleźć można na stronach holdingu WPP, w którego skład agencja Burson-Marsteller wchodzi. Zgodnie z publikacją ze strony internetowej WPP, jeszcze w roku 2007 agencja kontynuowała widoczny postęp w realizacji długoterminowych celów strategicznych, w tym samym czasie osiągając krótkoterminowe rezultaty finansowe.

Sukces firmy wynika przede wszystkim z dalszego ukierunkowanego rozwoju strategii DIGS (Digital Integrated Global Service), która pozwoliła jej na przekształcenie się w firmę dostarczającą usługi cyfrowe, zintegrowane i globalne. Możliwości usług cyfrowych pozwoliły na wprowadzenie specjalistycznych programów klientom kluczowym, włączając w to zaprojektowanie nowych, spełniających najwyższe standardy stron internetowych takim firmom, jak Hormel czy Kraft. Oprócz tego, działając w imieniu Meksykańskiej Komisji ds. Turystyki, agencja zdobyła kilka nagród za promowanie w wirtualnej grze Second Life turystyki i atrakcji krajów latynoamerykańskich.

Poświęcenie i nastawienie działań agencji na integrację świadczonych usług umożliwiło oferowanie klientom bezkonkurencyjnego zestawienia usług i strategii. Przykładem tego jest prowadzona w połowie 2007 r. kampania komunikacyjna jednego z większych w historii przejęć kapitału. Wówczas agencja otrzymała ogromne wsparcie ze strony ekipy badawczej Schoen & Berland, wchodzącej w skład oddziału reklamowego agencji Marsteller, oraz oddziału szeroko pojętej społecznej działalności Direct Impact.

Wprowadzony przez agencję Burson-Marsteller program Relacji z Kluczowymi Klientami (KCR – Key Client Relationship), okazał się ogromnym sukcesem.

sem. Dzięki temu klienci agencji otrzymali pewność zaangażowania i odpowiedzialności w każdym wymiarze prowadzonych kampanii, przy wykorzystaniu najlepszych z możliwych, zarówno geograficznie, jak i praktycznie, środków dostępnych w ramach agencji. Jako gałąź tego programu stworzono także Program Relacji z Klientami (GCR – Growth Client Relationship), który skierowany jest do mniejszych klientów, posiadających potencjał wzrostu i pretendujących w przyszłości do udziału w programie dla klientów kluczowych.

Zgodnie z oficjalnymi źródłami za rok 2001, zysk agencji Burson-Marsteller kształtował się na poziomie 305 mln dolarów. Dla porównania w roku 2000 zysk ten wyniósł 303 860 000 dolarów, a rok wcześniej 272 276 000 dolarów¹². Według nieoficjalnych źródeł zysk agencji za rok 2007 mógł kształtować się na poziomie 270 mln dolarów, są to jednak wyniki bardzo niedokładne ze względu na brak pełnych danych dotyczących finansów firmy¹³.

11. Agencja Hill & Knowlton

Agencja Hill & Knowlton to kolejna międzynarodowa agencja działająca pod skrzydłami holdingu WPP i podobnie jak agencja Burson-Marsteller nie ujawnia informacji finansowych poza ogólnikami zawartymi na łamach strony internetowej WPP. W 2007 r. agencja Hill & Knowlton świętowała 80-lecie swojego istnienia. Szczególnym przejawem tej rocznicy było uruchomienie specjalnej podstrony internetowej poświęconej globalnej drodze rozwoju agencji do 2007 r. Każda dziedzina działalności i każdy region rozszerzyły swoje praktyki o co najmniej 20%. Szczególnie duży rozwój odnotowano w takich regionach, jak Australia, Chiny (włączając w to Hongkong), Kanada, Niemcy, Węgry, Szwecja, Puerto Rico, Hiszpania, Nowy Jork. Działalność firmy w ramach komunikowania cyfrowego pozwoliła klientom agencji zrozumieć i zaangażować się w rozmowy prowadzone on-line, które były najszybciej rozwijającą się dziedziną w agencji w 2007 r. i w najbliższej przyszłości, według agencji, tendencja ta się utrzyma.

Fundamentalne czynniki wzrostu, oprócz silnej ogólnoswiatowej gospodarki, to dla firmy w dalszym ciągu globalizacja i digitalizacja, które przyniosły agencji wielu akcjonariuszy i interesariuszy, klientów, pracowników i społeczności działających razem, ale w narastającym konflikcie. W tym skomplikowanym i różnorodnym środowisku klienci często potrzebują pomocy w wielonarodowościowych działaniach, a właśnie w tych działaniach specjalizuje się agencja. Wiele firm, szczególnie z regionu BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), zwróciło się o

¹² <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (14.02.2009).

¹³ <http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (15.02.2009).

pomoc do agencji Hill & Knowlton, aby wprowadziła je na rynek globalny. Najwięksi klienci agencji – Amgen, Deloitte, HP, Merck, P&G – kontynuują rozwój; otrzymują coraz bardziej wyspecjalizowane narzędzia, którymi mogą posługiwać się w zróżnicowanej globalnej gospodarce.

Coraz lepsza światowa reputacja agencji została doceniona w szerokich kręgach. Magazyn „Marketing” uznał H&K Singapur za numer 1 w całorocznym zestawieniu za rok 2007 r. Włoski oddział agencji zwyciężył w corocznym raporcie Holmesa jako najlepsza firma konsultingowa. Natomiast kanadyjski oddział znalazł się w pierwszej dziesiątce najlepszych pracodawców kanadyjskich, ustanawianych przez Media Corp. A to tylko niektóre z nagród¹⁴.

Ostatnią oficjalną informacją na temat zysku agencji są dane z 2000 r., kiedy osiągnęła ona zysk 306 264 000 dolarów¹⁵. Nieoficjalnie w 2007 r. Hill & Knowlton odnotował zysk kształtujący się na poziomie 220 mln dolarów¹⁶.

12. Agencje Fleishman-Hillard, Weber-Shandwick, Edelman, Ketchum

Na wyżej opisanych dwóch agencjach (Burson-Marsteller, Hill & Knowlton) kończą się możliwości zestawień finansowych międzynarodowych agencji public relations, a i one zagadnienia raportowania nie traktują wystarczająco poważnie. Pozostałe liczące się międzynarodowe agencje w ogóle nie udostępniają swoich wyników finansowych, tłumacząc że należą do globalnych holdingów i to im przekazują swoje osiągnięcia finansowe.

Agencja Fleishman-Hillard w 2000 r. zdobyła pierwsze miejsce w rankingu największych zysków, który wyniósł dla tej agencji 342 841 000 dolarów i był wyższy od zysku uzyskanego rok wcześniej o ponad 60% (!)¹⁷. Prezes agencji oświadczył, iż jest niezwykle dumny z tego osiągnięcia i traktuje je jako wyraz ogromnego szacunku dla jego firmy, a jednocześnie motywację do dalszych ogólnosiwiatowych działań. Podkreślił jednak, że agencja nigdy nie dążyła do miana największej agencji świata. Dla Fleishman-Hillard najważniejszy był klient, wykwalifikowany zespół i osiągnięcie najwyższych standardów etycznych¹⁸.

¹⁴ http://www.wpp.com/annualreports/2007/how_were_doing/reports_from_op_brands/pr/hill_knowlton.html (15.02.2009).

¹⁵ <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (15.02.2009).

¹⁶ <http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (15.02.2009).

¹⁷ <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (15.02.2009).

¹⁸ <http://www.allbusiness.com/company-activities-management/company-strategy/6064197-1.html> (17.02.2009).

Agencja Weber-Shandwick zajęła drugie miejsce na podium wśród najlepiej zarabiających agencji w 2000 r. Jej zysk wyniósł 334,9 mln dolarów i wzrósł względem roku poprzedniego o 26,7%¹⁹. Według nieoficjalnych szacunków Weber-Shandwick uplasowała się w 2007 r. na pierwszym miejscu rankingu, uzyskując zysk rzędu 527 mln dolarów²⁰. Wśród swoich największych osiągnięć w 2008 r., agencja wymienia między innymi nagrodę „PR News” i miano największej agencji public relations 2008 r. Została także w Raporcie Holmesa jednym z najlepszych miejsc do pracy agencyjnej, a na brytyjskiej liście 500 najlepszych firm B2B, otrzymała miano „super marki”. W tym samym roku agencja otrzymała nagrodę od IPRA (International Public Relations Association) za najlepszą międzynarodową kampanię public relations dla rosyjskiego miasta Soczi ubiegającego się o organizację Zimowych Igrzysk Olimpijskich w 2014 r.²¹ A to tylko niektóre nagrody, którymi może poszczycić się agencja.

Jedyną niezależną agencją międzynarodową, która do tej pory nie przyłączyła się do żadnego z globalnych holdingów jest agencja Edelman. Pomimo swojej niezależności, także i ta agencja od 2001 r. nie podaje do wiadomości swych wyników finansowych. W roku 2000 Edelman PR Worldwide zajęła szóste miejsce w ogólnym rankingu światowych agencji public relations i osiągnęła zysk 238,1 mln dolarów, przewyższając go tym samym o 28% w porównaniu z rokiem poprzednim²². Natomiast według nieoficjalnych danych w 2007 r. agencja Edelman mogła osiągnąć zysk rzędu 414 mln dolarów i zająć tym samym zaszczytne trzecie miejsce²³.

Na swoich stronach agencja zapewnia, że dokłada wiele starań w budowanie zespołu, który rozumie różnorodność otaczającego świata. Firma, której coraz szersza lista klientów ma międzynarodowy charakter, zmuszona jest patrzeć na świat z kilku perspektyw: lokalnej, regionalnej i globalnej. Agencja liczy w przybliżeniu 3200 pracowników, zajmujących się sprawami swoich klientów w 53 miastach 24 państw na pięciu kontynentach²⁴. Agencję Edelman charakteryzuje także autorski program „Living in Color”, który oprócz codziennych działań w ramach wykonywanych obowiązków promuje także ciekawość do otaczającego świata. Dokładnie oznacza to bogate życie pozazawodowe, spędzanie czasu z rodziną, zaangażowanie w życie społeczne, codzienne czytanie co najmniej dwóch gazet i otwarcie na inne kultury oraz kraje, w których akurat przebywamy²⁵.

¹⁹ <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (17.02.2009).

²⁰ <http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (17.02.2009).

²¹ <http://www.webershandwick.com/Default.aspx/AboutUs/Awards/2008> (17.02.2009).

²² <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (17.02.2009).

²³ <http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (17.02.2009).

²⁴ http://www.edelman.com/about_us/diversity_at_edelman/ (17.02.2009).

²⁵ http://www.edelman.com/about_us/living_in_color/ (18.02.2009).

Ostatnią z liczących się międzynarodowych agencji jest agencja Ketchum, która według oficjalnego rankingu z 2000 r. znalazła się na 10 miejscu pod względem wypracowanego zysku. Wynosił on 168,25 mln dolarów i był wyższy od uzyskanego rok wcześniej o 17,3%²⁶. Natomiast według nieoficjalnych oszacowań w 2007 r. zysk agencji kształtować się mógł na poziomie 200 mln dolarów²⁷. Podczas rozdania corocznych nagród PRWeek w 2008 r. agencja Ketchum zdobyła kilka liczących się nagród, między innymi nagrodę agencji roku w kategorii dużych agencji public relations oraz nagrodę za najlepszą międzynarodową kampanię przygotowaną dla firmy Kodak.

13. Popyt na usługi międzynarodowych agencji public relations w okresie dekonjunktury

Pomimo panujących w obecnych czasach niepewności związanych ze stanem światowej gospodarki, wyniki badań przeprowadzonych przez „Council of Public Relations Firms” pokazują, że zarządy poszczególnych międzynarodowych agencji public relations nie potrafią ustosunkować się do poziomu przychodów uzyskiwanych w ich agencjach w 2009 r. Tak samo przewidują wzrost przychodów, jak ich spadek. Zarządzający agencjami podkreślają jednak konieczność skupienia się na obecnych klientach i bazowaniu na marketingu zewnętrznym. Ogólna zgoda panuje także w stwierdzeniu, że wobec gorszych czasów warto zwrócić się w kierunku sektora ochrony zdrowia, który w tym momencie może zanotować niezwykle dynamiczny rozwój, podczas gdy reszta gospodarki zwolni. Ponadto rok 2009 może okazać się rokiem przełomowym w cyfrowym komunikowaniu, ponieważ właśnie tam agencje public relations przewidują największy potencjał wzrostu, napędzanego przede wszystkim przez zarządzanie kryzysowe. Jednakże wskaźnik zwrotu z inwestycji przypomina o bardzo ważnej kwestii. Klienci w dobie kryzysu biorą pod uwagę każdą możliwą linię cięcia kosztów, dlatego agencje międzynarodowe największą uwagę zwracają na ukazaniu klientom, że każdy wydany dolar jest dolarem, który na siebie zarobi.

Szczegółowe dane pokazują jednak, że 61% agencji zanotowało wzrost przychodów w 2008 r. w porównaniu z rokiem 2007 w Stanach Zjednoczonych. Jest to gorszy wynik w porównaniu z rokiem 2006/2007, kiedy to 74% agencji zanotowało wzrost przychodów. Należy także podkreślić, że średni wzrost przychodów agencji w roku 2008 wyniósł 4%. W czasie niepewności gospodarczej wszystkie firmy z trudnością osiągają oczekiwany poziom rozwoju, także w sferze zatrud-

²⁶ <http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (18.02.2009).

²⁷ <http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (18.02.2009).

nienia. Podobnie sprawa przedstawia się, jeśli chodzi o zatrudnienie w agencjach public relations. Siedem na dziesięć agencji otwarcie przyznaje, że aktualnie wstrzymały procesy rekrutacyjne, a trzy na pięć potwierdzają takie samo lub wyższe zatrudnienie niż w roku 2007.

Agencje public relations z trudem przewidują co przyniesie rok 2009. W 33% przypadków ich przedstawiciele uważają, że ich przychody będą wzrastały. Prawie taka sama ich liczba, bo 28%, przewiduje spadek przychodów, podczas gdy 39% jest niepewna, co w sferze wartości przychodów przyniesie najbliższy rok. Wiele agencji międzynarodowych upatruje możliwości rozwoju w kompleksowej obsłudze klienta. Przewiduje się, że w 2009 r. największy udział w zyskach agencji będą miały usługi z zakresu mediów internetowych oraz zarządzania kryzysowego.

Wnioski końcowe

1. Procesy globalizacji i konsolidacji w biznesie, w postaci stale rosnącej ilości i rozmiarów fuzji oraz przejęć, stworzyły potrzebę także globalnych działań na polu polityki zagranicznej, promujących i chroniących interesy gospodarcze korporacji, wymusiły w pewien sposób również konsolidację światowych agencji z zakresu usług komunikowania.
2. Międzynarodowe i globalne agencje public relations, mediowe, marketingowe, a ostatnio także agencje badania opinii publicznej (usług specjalnych) oferujące pakiet usług z zakresu zintegrowanego komunikowania wpisują się swoimi działaniami idealnie w warunki panujące w dobie globalizacji.
3. Zintegrowane usługi w zakresie komunikowania to pojęcie obejmujące zarówno usługi z dziedziny public relations, lobbingu, jak i reklamy, marketingu, badania opinii publicznej świadczone przez jedną firmę – konglomerat usług komunikowania w formie holdingu. Globalny rynek, na którym działają wielonarodowe korporacje wymaga skoordynowanych czy wręcz zintegrowanych strategii działań obejmujących wszystkie powyższe specjalności.

W wyniku procesów koncentracji i konsolidacji kapitału, liczba globalnych agencji zajmujących się komunikowaniem w 2002 r. spadła z ośmiu do sześciu w roku 2005. Po transakcjach kupna agencji Bcom3 oraz Grey światowy rynek w tej dziedzinie podzielony został między kilku graczy. Na rynku pozostało bowiem sześć globalnych holdingów usług komunikowania, do których zaliczamy: Omnicom oraz Interpublic ze Stanów Zjednoczonych, WPP z Wielkiej Brytanii, Publicis i Havas z Francji oraz Dentsu, mające swe korzenie w Japonii.

Potęga tych globalnych holdingów kształtowania opinii publicznej wynika zarówno z rozmiarów kapitału, którym dysponują, jak i globalnego zasięgu oraz pakietu usług z zakresu badania opinii publicznej, public relations, marketingu reklamy i różnego rodzaju usług specjalnych, na przykład typu grass-rooting (astroturfing), czyli organizowania pozornie autentycznych protestów społecznych do realizacji określonych celów gospodarczych (np. forsowanie żywności zmodyfikowanej genetycznie) czy politycznych (typu kolorowe rewolucje).

Literatura

- Beder S., Gosden R., *WPP: Word Propaganda Power*, „PR Watch” Vol. 8, 2001, No. 2.
<http://knowledge.smu.edu.sg/article.cfm?articleid=1117> (11.10.2009).
<http://www.allbusiness.com/company-activities-management/company-strategy/6064197-1.html> (17.02.2009).
<http://www.dfa.gov.za/docs/speeches/2003/mbek1027.htm> (10.02.2009).
http://www.edelman.com/about_us/diversity_at_edelman/ (17.02.2009).
http://www.edelman.com/about_us/living_in_color/ (18.02.2009).
<http://www.guardian.co.uk/media/2009/feb/27/advertising-downturn> (13.03.2009).
<http://www.havas.com/havasdyn/en/investorsresults.results.html?PHPSESSID=a72e-13b0f9e104cb6acf77242f89c750> (20.02.2009).
<http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (14.02.2009).
<http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (15.02.2009).
<http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (17.02.2009).
<http://www.holmesreport.com/agencies/rankings.cfm> (18.02.2009).
<http://www.nytimes.com/2005/02/13/business/yourmoney/13flak.html> (11.02.2009).
<http://www.omnicomgroup.com/InvestorRelations/InformationArchive/AnnualReports> (19.02.2009).
<http://www.prweekus.com/Its-time-for-agencies-to-stop-hiding-behind-SOX/article/105067/> (11.02.2009).
<http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (15.02.2009).
<http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (17.02.2009).
<http://www.sixtysecondview.com/?p=656> (18.02.2009).
<http://www.soxlaw.com/> (11.02.2009).
<http://www.webershandwick.com/Default.aspx/AboutUs/Awards/2008> (17.02.2009).
http://www.wpp.com/annualreports/2007/how_were_doing/reports_from_op_brands/pr/index.html (19.02.2009).
http://www.wpp.com/annualreports/2007/how_were_doing/reports_from_op_brands/pr/hill_knowlton.html (15.02.2009).

Zygmunt Krasucki

Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Uniwersytet Gdański

Transport w Eurazji i przesłanki jego rozwoju w warunkach gospodarki globalnej

Streszczenie. *Celem podjętych w artykule rozważań jest ukazanie czy i jak we współczesnych warunkach gospodarczych rozwija się na świecie transport – niezbędne narzędzie międzynarodowej wymiany towarowej. Podstawą realną owych zmian rozwojowych w transporcie stały się korytarze transportowe. Są one współcześnie najnowszą, najbardziej technicznie, organizacyjnie i przede wszystkim ekonomicznie obiecującą egzemplifikacją głównego kierunku przemian w transporcie światowym. W artykule rozważa się ich rozbudowę i rozwój na kontynencie Eurazji. Wybór tej właśnie przestrzeni gospodarczej uzasadniony jest tym, że to w jej obrębie zachodzą najszybciej i w sposób najbardziej dynamiczny przeobrażenia w tym zakresie.*

Inspiracją do podjęcia rozważań nad stanem i kierunkami rozwoju euroazjatyckich korytarzy transportowych jest to, iż zarówno planowanie ich przebiegu w przestrzeni tego kontynentu, jak i realny proces ich budowy odbywają się w warunkach postępującej globalizacji. Ta zaś, będąc procesem ze swej natury gospodarczym, i w przekonaniu wielu (zarówno uczonych, jak i praktyków) nieuchronnym, niesie ze sobą, obok rozwiązań pozytywnych, pewne trudności. To właśnie z tych względów zwrócono uwagę na główne źródła ich powstania.

Są nimi:

- *z jednej strony niezwykle dynamiczny proces przemian w realiach politycznych, a stąd także i w gospodarczych na świecie, za którym nie wszystkie gospodarki i nie wszyscy przedsiębiorcy nadążają,*

- *utrzymujące się trudności wynikające z zasadniczej różnicy zdań i poglądów w środowisku uczonych, głównie ekonomistów, co do samej natury globalizacji i jej gospodarczych skutków.*

Stanowiska i poglądy na korzyści z globalizacji jej zwolenników oraz stanowisko i argumenty zdecydowanych jej przeciwników zostały w rozważaniach również zwięźle zarysowane.

Na takim poszerzonym i pogłębionym tle w zasadniczej części rozważań czytelnik otrzymuje charakterystykę aktualnego stanu rozwoju korytarzy transportowych w Eurazji oraz fizycznej ich rozbudowy i przebiegu w przestrzeni tego kontynentu. Rozważania te są uzupełnione i pogłębione o analizę gospodarczych oraz (dość jeszcze wyraźnie widocznych – szczególnie w odniesieniu do krajów azjatyckiej części kontynentu) przyczyn politycznych wyznaczania konkretnych kierunków przebiegu tych korytarzy.

Całość rozważań oraz wynikające z nich uogólnienia i oceny zostały zebrane w części końcowej artykułu. Te można sprowadzić do stwierdzenia, że proces budowy korytarzy transportowych w gospodarczej przestrzeni Eurazji rozwija się dynamicznie. Siłą sprawczą owego dynamizmu, zarówno w procesie ich kreowania, jak i następnie fizycznej budowy i rozbudowy, stało się otwieranie się krajów na współpracę gospodarczą. Proces ten jest wyraźnie widoczny w Azji, gdzie zanikają również polityczne przeszkody w otwieraniu się gospodarek, wzmocniane wyraźnie nieuchronnym procesem globalizacji.

Próba zbadania czy i w jakim kierunku rozwija się współcześnie transport obsługujący międzynarodową wymianę towarową na świecie, z wielu przyczyn, i to nie tylko natury gospodarczej, nie jest sprawą prostą. Nie miejsce tu na szersze omawianie tych przyczyn. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że wymiana ta, charakteryzująca się stałą tendencją wzrostu – tak w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym – od kilku już dekad dokonuje się w warunkach dynamicznie zachodzących w świecie zmian, których źródła i przyczyny były i są różnorodne, w tym wielopłaszczyznowe. Najbardziej widoczne – a często gwałtowne – okazują się przeobrażenia i zmiany w płaszczyźnie politycznej, zachodzące w społeczności światowej. Te jednak dokonują się i uzewnętrzniają jako skutek, efekt końcowy zachodzących – głęboko w łonie poszczególnych krajów czy całych systemów politycznych – przeobrażeń natury społecznej (w tym kulturowej) i w ostatecznym wymiarze gospodarczej. W niezbyt odległej przeszłości świata nam współczesnego zmiany takie również występowały, łącząc się w spójny, stale narastający proces globalizacji gospodarki.

1. Zróżnicowane podejścia do globalizacji jako procesu kształtującego międzynarodową współpracę gospodarczą

Globalizacja, sama będąc efektem przeobrażeń w różnych sferach życia, niesie ze sobą znaczące zmiany w gospodarce. Bez względu na to jak się je ocenia, to w świetle wcześniej odnotowanej tendencji wzrostu handlu światowego są one korzystne dla rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej. Stwarza ona jednak również trudności, a ich przyczyny są różne. Te z kolei można ująć i próbować rozważać z perspektywy dwóch głównych źródeł ich powstawania.

Pierwszym z nich były i są niezwykle dynamiczne zmiany, które począwszy od dekady lat 80. XX w. dokonywały się (i dokonują nadal) w sferze realnej, czyli w praktyce życia politycznego, społecznego i zwłaszcza gospodarczego współczesnego świata¹.

Natomiast drugie źródło tych trudności to utrzymujące się różnice zdań wśród uczonych, głównie tych uprawiających nauki ekonomiczne, dotyczące globalizacji gospodarki światowej jako zjawiska i jednocześnie procesu, mającego realny wpływ na sposób uprawiania gospodarki i jego skutki. Spory w tym zakresie toczone mają już też swoją dość długą historię. Co najmniej od ponad dwóch dekad uczeni prowadzą debaty, nieraz bardzo ostre, poświęcone próbom objaśniania źródeł i przyczyn procesu globalizacji. Spierają się także wówczas, gdy próbują określić kierunki oraz charakter zmian, jakie niesie ze sobą narastający realnie w świecie proces globalizacji gospodarki. Spory te nabierają jednak szczególnie wysokiej temperatury wówczas, gdy dotyczą tego, co politycznie i zwłaszcza społecznie najważniejsze, czyli kwestii skutków globalizacji przekładających się na poziom życia poszczególnych jednostek, krajów oraz całej społeczności

¹ Nie miejsce tu na szerszą próbę analizy przyczyn sprawczych owego przyspieszenia i uwyraźnienia się procesu globalizacji gospodarki, co budzi szczególne zainteresowanie społeczności światowej. Sprawą otwartą pozostaje to, czy stały się nimi zmiany polityczne, które doprowadziły do rozpadu tak zwanego systemu państw gospodarki socjalistycznej, skutkujące zniesieniem politycznych barier w wymianie gospodarczej na świecie, o czym mówi się najczęściej, a także pisze w literaturze przedmiotu; czy może – głębiej rzecz ujmując – to wyczerpanie się ekonomicznych możliwości i załamanie się systemu gospodarki centralnie sterowanej wywołało powszechny już kryzys gospodarczy w krajach poddanych temu systemowi. Na ten drugi kierunek rozpadu i transformacji systemu gospodarki socjalistycznej wskazuje J. Kornai w swoim słynnym artykule *What the change of system from socialism to capitalism does and does not mean*, „The Journal of Economic Perspectives” Vol. 14, Winter 2000, Number 1, s. 27-41). Owo wyczerpanie się gospodarczych możliwości systemu wyzwoliło najpierw w Polsce, a następnie w Czechosłowacji, Rumunii i NRD ruchy społeczne i polityczne, którym system ten już się oprzeć nie był w stanie. W takiej zapisanej w historii sekwencji zdarzeń, o której nie zawsze chce się pamiętać, już tylko jego fazą końcową był rozpad ZSRR. Na taką próbę szerszego i spokojnego objaśniania przesłanek przyspieszenia procesu globalizacji w końcowych dekadach XX i na początku wieku XXI przyjdzie na pewno czas w naukach ekonomicznych i szerzej społecznych.

światowej. To właśnie w tym zakresie stanowiska badaczy są i pozostają diametralnie różne, a podział wśród nich jest wyraźnie dwubiegunowy i niezwykle ostry.

I tak po jednej stronie – na jej skraju – swoje stanowisko głoszą, starając się je merytorycznie uzasadnić, zwolennicy pogłębiania i rozwijania procesu globalizacji gospodarki. Dopatrują się oni w tym procesie głównie korzyści dla wszystkich jego uczestników.

Natomiast po przeciwnej stronie, również na jej skraju, występują zdecydowani antyglobaliści, którzy w procesie tym widzą jedynie straty i dalsze pogłębianie się ubóstwa jednostek i całych społeczności, zwłaszcza w krajach i na obszarach gospodarczo słabiej rozwiniętych. Ich zdaniem – i dodajmy tu wyrażanym z głębokim przekonaniem – korzyści z globalizacji, w tym zdobywana na światowych rynkach przewaga konkurencyjna, osiągnane są jedynie przez grupy kapitału międzynarodowego kosztem wyraźnego ubożenia i strat ponoszonych przez znakomitą większość społeczności światowej.

To te oba skrajne stanowiska, wykreowane przez badaczy w naukach ekonomicznych, celowo tu tak ostro zarysowane, spowodowały, że od samego początku pojawienia się problemu globalizacji gospodarki również w społeczności światowej dokonywał się i ustalił podział na zagorzałych zwolenników i równie zagorzałych przeciwników tego procesu.

Ci pierwsi, opierając się na znanych od lat i publikowanych z pokolenia na pokolenie² teoriach wskazujących na korzyści z wolnego handlu, który jest w tym przypadku nośnikiem idei gospodarki globalnej, głoszą potrzebę promowania i rozwijania tego procesu. Ci drudzy odwrotnie – proces ów zwalczają jako kolejne zło, niosące niebezpieczny, bo ukryty wyzysk biednych społeczności (krajów) dokonywany przez bogate społeczności (kraje)³.

Obie strony, używając różnych argumentów, począwszy od naukowych badań i opinii ekspertów po nośne hasła społeczne i polityczne, starają się uzyskać poparcie dla swoich racji od możliwie jak najszerszego gremium światowej społeczności.

² Por. na ten temat: J. Bhagwati, *Wolny handel dziś. Ekonomiczne idee na nowe Millenium*, Wyd. CeDeWu, Sp. z o.o., Warszawa 2003, s. 11 i nn.

³ Za przykład poglądów i stanowiska zwolenników globalizacji może tu posłużyć książka, której autorem jest znany ekspert w dziedzinie stosunków międzynarodowych i jednocześnie dziennikarz Thomas L. Friedman. Jego książka pt.: *Lexus and the Olive Tree* ukazała się w 1999 r. w USA (wyd. polskie: *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Wyd. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2001). Dodać tu trzeba, że autor książki, zdecydowany zwolennik globalizacji, w swoich ocenach i zwłaszcza poglądach zajmuje stanowisko wyważone. Natomiast przykładem książki zawierającej poglądy zdecydowanych przeciwników tego procesu, zwolenników jego wręcz zatrzymania, są H.P. Martin i H. Schumann. Ich książka, *Die Globalisierungsfalle*, Rowohlt Verlag GMBH, Reinbeck bei Hamburg, ukazała się w 1996 r. w Niemczech (wyd. polskie: *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2000). Z kolei autorzy tej książki

Zarysowany tu dwubiegunowy obraz stanu badań, a także podziałów w społeczności nad ekonomicznym ze swej natury procesem globalizacji gospodarki, wydaje się sugerować, że sytuacja jest trudna nie tylko w sferze naukowego poznania, lecz także – a może przede wszystkim – w odbiorze społeczności światowej.

Jednak prawda może być, i chyba jest inna, a drogą wyjścia – i to przesądzającą – staje się coraz wyraziściej rysujące się stanowisko tej, najszerszej chyba i w pełni reprezentatywnej części uczonych, którzy – opierając się na wynikach swoich badań – stwierdzają, że globalizacja jest przede wszystkim procesem obiektywnie rozwijającym się w gospodarce światowej, którego nie można i nie trzeba zatrzymywać, jak tego domagają się jej przeciwnicy. Jednocześnie głoszą oni pogląd, że jak każdy proces niesie ona ze sobą rozwiązania pozytywne, czyli korzystne tak z gospodarczego, jak i społecznego punktu widzenia dla jej uczestników. Jednak ujawniają się w niej również procesy i zjawiska (w tym działania różnych stron i grup społecznych) negatywne, niepożądane z punktu widzenia jednostek i całych społeczności. I tym negatywnym zjawiskom, a przede wszystkim praktykom, po ich rozpoznaniu trzeba – znajdując odpowiednie i skuteczne narzędzia z arsenału rozwiązań gospodarczych – chcieć się przeciwstawić.

W takim spokojnym i wyważonym podejściu⁴ do zjawiska globalizacji kwestią zasadniczą staje się przede wszystkim potrzeba lepszego i pełniejszego rozpoznania jego natury po to, aby ujawnić i wykorzystać, z jednej strony pozytywne możliwości dla wszystkich uczestników, zarówno tych aktywnie i bezpośrednio uczestniczących w procesie gospodarowania, jak i jego biernych uczestników. Zakłada się tu też potrzebę stałego rozpoznawania przyczyn owych negatywnych stron procesu globalizacji gospodarki (słynnych zagrożeń). Chodzi przede wszystkim o odsłonięcie źródeł ich powstawania i o wypracowanie skutecznych narzędzi przeciwdziałania. Powinny to być narzędzia skuteczne w swym oddziaływaniu tak na sferę gospodarki, jak i polityki. Ważne jest też, aby wpływały one pozytywnie na sferę społeczną, najbardziej wrażliwą w całym tym procesie.

prezentują nie tylko poglądy przeciwne globalizacji, przypisując temu procesowi całe zło, jakie odnajdują w życiu społecznym, a zwłaszcza gospodarczym współczesnego świata. Na zakończenie wstępu do swojej książki piszą wprost: „Najdonioślejszym zadaniem demokratycznych polityków u progu następnego stulecia będzie przywrócenie państwa państwu i prymatu polityki nad gospodarką”. Dla czytelników, którzy w swoim doświadczeniu życiowym mają etap gospodarki centralnie sterowanej, czyli doświadczenie – nie w teorii, a w praktyce codziennej – słynnej leninowskiej zasady centralizmu demokratycznego, a więc prymatu polityki nad gospodarką, owo nawoływanie autorów do powrotu i respektowania jej w świecie demokratycznym brzmi po prostu groźnie.

⁴ Dobrym przykładem może tu być podejście zwolenników teorii wyboru publicznego. Por. H. Weck-Hannemann, *Globalization as a challenge for public choice theory*, „Public Choice” Vol. 106, nos. 1-2, January 2001, Kluwer Academic Publishers, s. 77 i nn.

To z takich wychodząc założeń warto – a nawet trzeba – zająć się próbą pokazania czy i w jakim zakresie transport, a konkretnie rozwijające się w jego ramach nowe organizacyjnie i technicznie rozwiązanie – korytarze transportowe – są i mogą być wykorzystane w kreowaniu rozwiązań, organizacyjnie lepszych i ekonomicznie bardziej efektywnych, przemieszczania ładunków będących przedmiotem międzynarodowej wymiany towarowej na kontynencie euroazjatyckim. Wydaje się, że ten właśnie kontynent z wielu względów, przede wszystkim gospodarczych i politycznych, stanowiąc fizycznie spójny obszar, może być dobrym polem obserwacji i analizy dokonujących się w jego ramach zmian w lądowych przewozach ładunków.

2. Korytarze transportowe w Eurazji – stan aktualny oraz perspektywy ich rozbudowy w świetle potrzeb, możliwości i ograniczeń

Tym, co wyróżnia postęp w zakresie tworzenia nie tylko programów, lecz przede wszystkim budowy korytarzy transportowych na kontynencie Eurazji w porównaniu z pozostałymi regionami świata jest determinacja, postrzegana u większości rządów państw-stron uczestniczących w tym przedsięwzięciu oraz istniejące od samego początku powstania idei budowy korytarzy transportowych w przestrzeni euroazjatyckiej czynne i trwałe wsparcie obu Komisji Gospodarczych i Społecznych ONZ⁵.

Postęp w omawianym tu zakresie ma jednak swoje nie tylko instytucjonalne podstawy, lecz przede wszystkim te, które wynikają z realiów i natury fizycznego obszaru Eurazji. To właśnie ta naturalna, fizyczna spójność obu kontynentów przekładała się w przeszłości historycznej i przekłada się współcześnie na praktyczne realia gospodarcze. Stąd nie jest niczym wyjątkowym, że na podejmowane i realizowane zadania w sferze wykorzystania idei korytarzy transportowych i ich budowę znaczący wpływ ma również i ten element. Spójność przestrzeni obu kontynentów jest tu czynnikiem zachęcającym do szukania lądowych rozwiązań w transporcie i jednocześnie ułatwiającym ich fizyczną realizację. Nie jest to jednak czynnik przesądzający ani nawet wystarczający. Tu bowiem coraz szerzej gospodarka i jej potrzeby zarówno w krajach Azji, jak i Europy wymuszają potrzebę szybkiego rozwiązania problemu transportu lądowego.

⁵ Czyli: UN Economic Commission for Europe i Economic and Social Commission for Asia and Pacific.

Dostrzega się tu kilka przyczyn, które do budowy i rozbudowy dróg różnych gałęzi transportu lądowego skłaniały kraje obu kontynentów. Jedną z nich, która ma duże znaczenie w przypadku krajów azjatyckich i ich gospodarek (zwłaszcza lądowych krajów Azji Południowo-Wschodniej) jest fakt narastającej kongestii w morskich portach handlowych, wywoływanej w dużej mierze przez brak odpowiedniej do potrzeb przewozowych zdolności przepustowej dróg kolejowych i kołowych na ich lądowych zapleczeniach. Trzeba tu dodać, że w przeszłości i również obecnie transport morski jest tą gałęzią transportu, która obsługiwała i obsługuje w stopniu najwyższym przewozy ładunków w handlu światowym. Jest to też gałąź, której udział w tych przewozach światowych stale rósł. Jeszcze na początku lat 70. XX w. jej udział w przewozach towarowych ładunków na świecie wahał się około 70%, aby pod koniec osiągnąć 75%⁶. Był to już wówczas wskaźnik bardzo wysoki. Jednak współcześnie, jak to wynika ze skrupulatnych obliczeń ekspertów Banku Światowego, udział ten przekroczył 90%⁷. W tym świetle wszelkie próby rozwijania możliwości transportowania ładunków innymi gałęziami niż transport morski nie noszą ze sobą znamion budowania dla niej konkurencji, a są rozwiązaniem jedynie komplementarnym. Tak też jest w przypadku lądowych korytarzy transportowych w relacji Europa-Azja.

Przechodząc do próby pokazania jak przedstawia się transportowe zagospodarowanie w Eurazji trzeba zastrzec, że nie jest to przedsięwzięcie łatwe. Przedmiotem rozważań jest tu kontynent bardzo zróżnicowany. To z tych względów, omawiając i analizując przesłanki brane pod uwagę przy projektowaniu i budowie przestrzennego układu lądowych korytarzy transportowych, trzeba mieć na uwadze wiele płaszczyzn tego zróżnicowania, od geograficznego poprzez historyczne, polityczne, społeczne (w tym kulturowe) i wreszcie gospodarcze. Wszystkie one, tak jak w przeszłości, znajdują również dzisiaj swoje odbicie w realnie stworzonym transportowym zagospodarowaniu Eurazji.

Najpierw jednak przypomnijmy niezbędne dane charakteryzujące podstawowe wymiary społeczne i gospodarcze prezentowanej tu przestrzeni. Są to: liczba mieszkańców i tempo zmian w wytwarzaniu produktu krajowego brutto zarówno w Europie, jak i w Azji.

Eurazja to kontynent, który zamieszkuje (łącznie z Oceanią) ponad 4,8 mld ludzi. W tym w Azji (wraz z Oceanią) liczba mieszkańców wynosi aż 4,07 mld,

⁶ Por. *Transport i spedycja międzynarodowa*, pod red. T. Szczepaniaka, PWE, Warszawa 1979, s. 180, zob. także: *Transport i spedycja w handlu zagranicznym*, pod red. Z. Krasuckiego, wydanie drugie zmienione, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 37.

⁷ Zob. C. Bert Kruk, M. Luc Donner, *Review of Costs of Compliance with new International Freight Transport Security Requirements*, „Transport Papers”, The World Bank Group, Washington DC, February 2008, s. 1.

a w Europie tylko około 725 mln mieszkańców⁸. Warto tu podkreślić tę wyraźną różnicę w potencjałach ludności Azji i Europy, zaznaczoną w przypadku Europy przysłówkiem „tylko”.

Ciekawe jest też zestawienie danych przedstawiających tempo i kierunki zmian wskaźników produktu krajowego (GDP) w Europie, a ściślej w krajach Unii Europejskiej i w krajach Azji. Na naszym kontynencie w krajach UE wynosił on w 2001 r. 2,4% w stosunku do roku poprzedniego, a w Azji, w odniesieniu do krajów tak zwanych rozwijających się – 6,0%. Natomiast w pozostałych wysoko rozwiniętych krajach tego regionu wyniósł on tylko 2,1%. Z kolei w latach następnych rozważanej tu pierwszej dekady XXI w. zmiany w wielkości tego wskaźnika były w obu częściach Eurazji zróżnicowane, na co wskazują dane w zamieszczonej niżej tabeli. Wynika z nich, że wskaźniki produktu krajowego w rozwijających się krajach Azji są wyższe. Również szybciej rośnie ich roczna stopa. Natomiast w 25 krajach UE wskaźniki te są niższe i wolniej rośnie ich stopa. W obu tych wielkościach kraje UE nie różnią się od innych wysoko rozwiniętych gospodarczo krajów na świecie.

Tabela 1. Roczne stopy wzrostu PKB w krajach Azji i Europy w latach 2001-2006 (w %)

Kraje	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Azji	3,2	5,1	6,3	7,2 ^a	6,2 ^b	6,2 ^b
UE – 25	1,7	1,2	1,2	2,3	2,3	brak danych

^a wielkość oszacowana.

^b wielkość przewidywana.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Review of Developments in Transport in Asia and the Pacific 2005. Economic and Social Commission for Asia and the Pacific*, United Nations, New York 2005, s. 16.

Przedstawione dane potwierdzają tę dość oczywistą prawdę, że obie części kontynentu euroazjatyckiego, kiedy patrzy się na nie z ekonomicznego punktu widzenia, są również obszarami o zróżnicowanych potencjałach gospodarczych i społecznych. Tu jednak zróżnicowanie to wyraża się, nie tyle w wielkościach realnych i potencjalnych zasobów i czynników produkcji, co raczej w ich strukturze oraz jakości. To z tej przyczyny oba te obszary są dla siebie komplementarne. To między innymi ta wyraźna i coraz bardziej dająca o sobie znać komplementarność gospodarek Europy i Azji stwarza dzisiaj potrzebę pilnych rozwiązań trans-

⁸ Dane na podstawie: *Statistical Yearbook for Asia and Pacific. UNESCAP*, Statistical Division, Bangkok 2008, s. XV i 8. Oznacza to, że w pozostałych częściach świata liczba ich mieszkańców wynosi tylko około 1,6 mld ludności.

portowych, właśnie w lądowych przewozach towarowych, wychodzących poza tradycyjny, osadzony w początkach historii XX w., transsyberyjski szlak kolejowy⁹. Nie dziwi zatem narastająca liczba i śmiałość projektów oraz konkretnych realizacji nowych korytarzy transportowych w relacji Azja – Europa i odwrotnie. Spróbujmy je tu nieco szerzej opisać, prezentując wspólne pomysły i przedsięwzięcia oraz realizacje, najpierw w Europie, a następnie w Azji.

Rozpocząć trzeba od przedstawienia istniejącej już w znacznym stopniu w Europie sieci układów drogowych, tworzącej multimodalne korytarze transportowe.

Przez pojęcie układów drogowych rozumie się komplementarne w stosunku do siebie drogi kołowe, kolejowe i wodne śródlądowe, tworzące razem spójną sieć.

Z kolei korytarz transportowy jest też pojęciem stosunkowo nowym, jeśli rozpatrujemy go z gospodarczego punktu widzenia¹⁰. Biorąc pod uwagę te jego funkcje, przez pojęcie korytarza transportowego rozumie się pas przestrzeni lądowej ze zlokalizowanymi w nim drogami różnych gałęzi transportu, po których wykonywane są przewozy multimodalne¹¹ środkami i urządzeniami transportowymi różnych gałęzi transportu¹². Oznacza to, że korytarz transportowy, w istocie swiej rozwiązanie techniczne, jest istotnym, nowym elementem – częścią składową sieci dróg różnych gałęzi transportu, służącym do lepszej i ekonomicznie bardziej efektywnej obsługi przemieszczania ładunków o zróżnicowanej ich podatności

⁹ To właśnie wówczas rząd carskiej Rosji podjął decyzję o budowie kolei transsyberyjskiej, a wytyczenie jej trasy najkrótszą drogą, przez Mandżurię do Władywostoku, miało – jak twierdzi A. Piskozub – uruchomić konflikt polityczny, który doprowadził do wojny rosyjsko-japońskiej w 1904 r. (por. A. Piskozub, *Geopolityczne aspekty rozwoju i rozmieszczenia transportu*, w: *Wspólna Europa – szanse i zagrożenia dla transportu*, pod red. W. Januszkiewicza, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 1995, s. 42. Warto dodać, że wcześniej, bo jeszcze w latach 90. XIX w., Rosja wpłynęła na szacha Iranu, aby cofnął przemysłowcom rosyjskim koncesję na budowę przez nich linii kolejowej w Iranie. Rządowi carskiemu Rosji chodziło o to, aby podjęli oni właśnie budowę kolei transsyberyjskiej (patrz: Z. Krasucki, *Transport w rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1976, s. 112, przyp.).

¹⁰ W naszym kraju – i chyba nie tylko – samo wyrażenie korytarz transportowy ma historyczne złe konotacje polityczne. Trzeba tu przypomnieć, że Niemcy hitlerowskie w 1939 r. zażądały tak zwanego eksterytorialnego korytarza transportowego przez terytorium Polski, co stało się bezpośrednim powodem wybuchu wojny w dniu 1 września 1939 r. i co rozpoczęło drugą wojnę światową.

¹¹ Transport multimodalny to po prostu przewóz ładunków przy zastosowaniu co najmniej dwóch lub więcej gałęzi transportu w jednym procesie przemieszczania. Patrz na ten temat: *Terminology on Combined Transport*, Economic Commission for Europe, New York-Geneva 2001, s. 16.

¹² Została ona oparta na sformułowanej dość szeroko przez CH. Reynod definicji. Por. Ch. Reynod, *The Concept of Corridors and Networks In Developing Pan-European Infrastructure*, w: *Transport Infrastructure Development for a Wider Europe*, Seminar, Paris, 27-28 November 2003, s. 13.

naturalnej, technicznej i ekonomicznej. Warto tu zwrócić uwagę i na to, że o tej bardziej efektywnej stronie przemieszczania ładunków w korytarzach transportowych decyduje logistyczny system organizacji przewozów, będący immanentną częścią każdego korytarza.

Wracając do próby przedstawienia, możliwie aktualnego stanu rozwoju Paneuropejskiej Sieci Dróg (ang.: Pan European Transport Network) trzeba powiedzieć, że docelowo ma się ona składać z takich właśnie, już istniejących, budowanych bądź dopiero projektowanych korytarzy transportowych. Jej strukturę tworzą¹³:

- Trans-European Transport Network (TEN), czyli Transeuropejska Sieć Dróg łączących terytorium krajów członków „starej” Unii¹⁴;
- Sieć TINA (The TINA¹⁵ Network), którą współtworzą korytarze i dodatkowe sieci dróg na terenie krajów, które w chwili projektowania tych transportowych rozwiązań były jeszcze kandydatami aspirującymi do UE i stały się jej członkami po jej rozszerzeniach w 2004 i następnie w 2007 r.;
- dziesięć Paneuropejskich Korytarzy Transportowych, przebiegających przez terytoria krajów, które przystąpiły do UE po jej rozszerzeniu oraz na terenie Wspólnoty Niepodległych Państw i poza nimi, ustalonych i zaakceptowanych na Konferencjach Transportowych na Krete w 1994 i w Helsinkach w 1997 r.; szczegółowy program budowy dróg kolejowych i kołowych w ramach tych korytarzy, wraz z założeniami technicznymi oraz uwarunkowaniami społeczno-ekonomicznymi, został opracowany i opublikowany przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ w 2006 r.¹⁶

Ich niezbędnym uzupełnieniem są – i z założenia mają być:

- cztery tak zwane Paneuropejskie Obszary Transportowe (PETrAS) – są to morskie obszary żeglugowe: Europejsko-Arktyczny i Morza Barentsa, Basenu Morza Czarnego, Adriatyku i Morza Jońskiego oraz Basenu Morza Śródziemnego;
- euroazjatyckie połączenia, w tym zwłaszcza TRASECA, czyli Korytarz Transportowy Europa – Azja (Transport Corridor Europe Caucasus Asia);

¹³ Patrz: *Status of the Pan-European Transport Corridors and Transport Areas. Development and Activities in 2000 and 2001. Final Report*, Vienna, April 2002, s. 8 i 9. Raport ten jako dokument Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ został przedstawiony na seminarium pod hasłem: „Transport Infrastructure Development for Wider Europe”, zorganizowanym w Paryżu 27-28 listopada 2003 r.

¹⁴ Czyli 15 krajów Unii Europejskiej przed jej poszerzeniem w 2004 r. o 10 krajów i w 2007 o dwa kolejne.

¹⁵ TINA – Transport Infrastructure Needs Assessment, czyli Wspólna Ocena Potrzeb Infrastrukturalnych. Jest to nazwa grupy roboczej do spraw transportu z siedzibą w Wiedniu.

¹⁶ Patrz: *TEM and TER Master Plan. Final Report. Trans European Motorway (TEM)*.

jest to korytarz transportowy, nawiązujący do historycznego szlaku jedwabnego, który przemierzył i dla Europy przetarł ponownie pod koniec XIII w. Marco Polo.

Przedstawione tu sieci dróg tworzą, jak to zostało wcześniej powiedziane, korytarze transportowe, które z założenia mają być w przyszłości rozwiązaniami multimodalnymi. Z istniejących w tym zakresie propozycji i już bardziej konkretnych programów wynika, że najczęściej tworzyć je będą drogi transportu kolejowego oraz kołowego, a także, tam gdzie jest to możliwe, wodno-śródlądowego.

Różny jest na progu XXI w. stan zaawansowania, a stąd i gotowości eksploatacyjnej tych sieci dróg i korytarzy. Innymi słowy nie wszystkie one, tak jak zostały przed chwilą przedstawione, są na całej długości ich przebiegu gotowe i dlatego w pełni nadające się do eksploatacji.

Można powiedzieć, że jedynie pierwsza z nich, czyli Transeuropejska Sieć Dróg (TEN), istnieje i jest eksploatowana. Jednak i w jej ramach, zgodnie z protokołem z Essen, przewiduje się, zdaniem Europejskiej Konferencji Ministrów do spraw Transportu oraz Komisji Europejskiej ONZ, niezbędną jeszcze rozbudowę połączeń kolejowych i rzadziej już dróg kołowych.

Natomiast zróżnicowany jest mocno stan aktualny, w tym stopień zaawansowania budowy niezbędnych odcinków dróg kołowych i kolejowych w ramach korytarzy transportowych przewidzianych projektami TINA. Chodzi tu zwłaszcza o inwestycje na obszarze krajów, które stały się członkami Unii po jej rozszerzeniach w 2004 i 2007 r. Podobnie, raczej w sferze projektowania całości zadania, mimo że fizycznie istnieje już podstawowy szkielet dróg kolejowych i kołowych, przedstawia się sytuacja w zakresie owych dziesięciu Paneuropejskich Korytarzy Transportowych, o powstaniu których przesądzone ostatecznie na konferencji Europejskich Ministrów do spraw Transportu w Helsinkach w 1997 r. (dlatego nazywa się je potocznie korytarzami helsińskimi). Korytarze te, których łączna długość po zakończeniu budowy ma wynieść 48 tys. km, z czego 23 tys. km to sieć drogowa, a 25 tys. km to drogi kolejowe, mają stworzyć w powiązaniu z portami morskimi, portami żeglugi śródlądowej, portami lotniczymi i zbudowanymi na ich obszarze lub bezpośrednim zapleczu terminalami i centrami logistycznymi podstawową i spójną sieć, łączącą kraje Centralnej i Wschodniej Europy. Obszar ten ma być, a praktycznie już jest, pomostem pomiędzy Europą Zachodnią a krajami Azji i Dalekiego Wschodu¹⁷.

Charakteryzując główne korytarze transportowe o zasięgu euroazjatyckim, zarówno te istniejące, jak i projektowane, trzeba powiedzieć, że i ich stan realizacji, a więc też gotowości do wykonywania na nich przewozów jest zróżnicowany.

¹⁷ Por.: *Status of the Pan-European Transport Corridors and Areas*, s. 24-118.

Warto korytarze te omówić nieco dokładniej z punktu widzenia ich rozmieszczenia w przestrzeni euroazjatyckiej. Wszystkie, te już istniejące, i te które się dopiero buduje lub projektuje, połączone są z przedstawioną siecią europejskich korytarzy. Przesądza to o realnej użyteczności każdego z nich w obsłudze wymiany towarowej między krajami obu kontynentów. Przyjmując taki punkt wyjścia możemy wyróżnić trzy główne, w pełni lądowe korytarze transportowe oraz czwarty – morsko-lądowy. Są to (por. załączone rysunki):

- 1) Północny Transazjatycki korytarz transportowy, którego oś główną stanowi transsyberyjska magistrala kolejowa, biegnąca w europejskiej części Rosji od jej zachodniej granicy z Białorusią przez Moskwę, Niżnij Nowgorod, Omsk, Irkuck, Chabarowsk do Władywostoku nad Amurem i następnie do portów morskich Wostocznyj lub Nachodka (nad Morzem Japońskim). Korytarz ten, w okresie planowania jego przebiegu, posiadał szereg wariantów i odgałęzień¹⁸, z których najistotniejsze są dwa:
 - a) pierwszy wariant prowadzi z Pietropawłowska w Rosji do Astany w Kazachstanie i dalej przez CHRL do portów tego kraju nad Morzem Wschodniochińskim: Lianyungang i Szanghaju;
 - b) drugi z kolei to odgałęzienie kolejowe prowadzące z Ułan Ude w Rosji do Mongolii i dalej przez CHRL do Pekinu i portów Morza Wschodniochińskiego; jednak i ten, jak to wynika z ostatnich opracowań¹⁹, nie jest już w programach rozwoju i rozbudowy tego korytarza brany pod uwagę.
- 2) Transazjatycki Korytarz Transportowy Północ – Południe. I tu również podstawową osią jest na razie tylko szlak kolejowy biegnący z Finlandii (Helsinki) przez granicę z Federacją Rosyjską aż do wybrzeża Morza Kaspijskiego w Rosji. Stąd możliwe są trzy warianty rozwiązań:
 - a) zachodni, czyli tak zwana trasa kaukaska (the Caucasus route) biegnąca linią kolejową po zachodniej stronie Morza Kaspijskiego, przez Federację Rosyjską, Azerbejdżan, Armenię do Iranu i dalej do Bandar Abbas – ważnego portu morskiego tego kraju nad Zatoką Perską;
 - b) wschodni – tak zwana trasa centralnej Azji (the Central Asian route) prowadząca również linią kolejową, tym razem po wschodniej stronie Morza Kaspijskiego, przez Kazachstan, Turkmenistan do Iranu i dalej szlakiem kolejowym tego kraju do portu Bandar Abbas;

¹⁸ W sumie było ich, jak to wynika ze starannego zestawienia w opracowaniu UNESCAP z 1999 r., aż 12. Por.: *Development of Asia-Europe rail container transport through block-trains. Northern Corridor of the Trans-Asian Railway*, United Nations, New York 1999, s. 4.

¹⁹ Por.: *Joint Study on developing Euro-Asia transport Linkages*, United Nations, New York-Geneva 2008, s. 68-71.

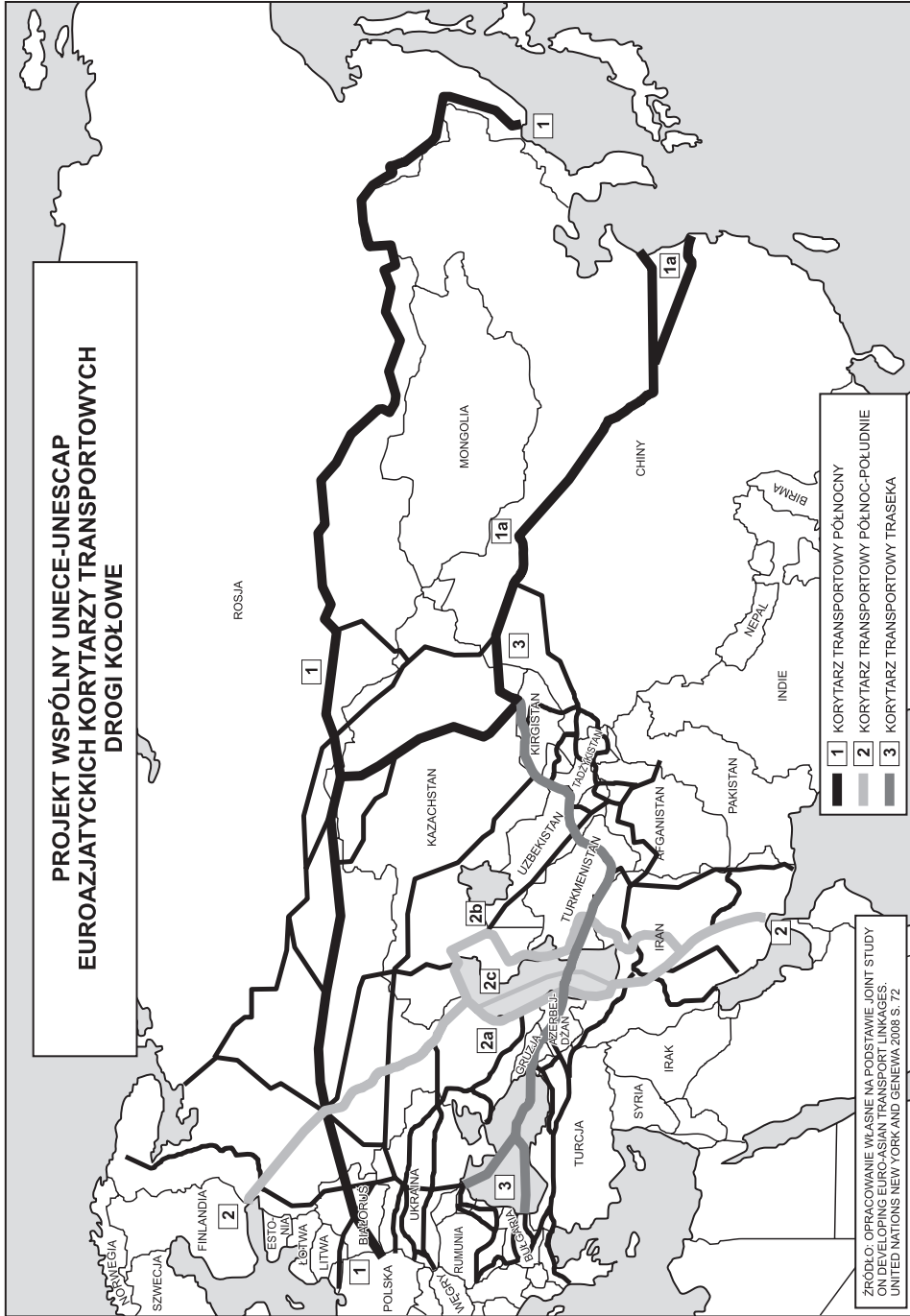
- c) połączenie morskie – tak zwana kaspijska droga morska (the Caspian Sea Route) – biegnąca z rosyjskiego portu Olja nad Morzem Kaspijskim promem kolejowym do portów Bandar Amirabad, Bander Enzeli lub Nuszehr w Iranie, a następnie linią kolejową przez Teheran również do portu Bandar Abbas.
- 3) Południowy Transazjatycki Korytarz Transportowy, którego podstawę stanowi szlak drogowy (tak zwana Southern Trans-Asian Highway) i kolejowy (tak zwana Southern Trans-Asian Railway), prowadzące z Europy Południowej przez Turcję (cieśnina Bosfor, Anatolia, a następnie przez jezioro Van) do granicy z Iranem w rejonie Tabriz i dalej przez Iran, Pakistan, Indie, Bangladesz, Mianmar, Tajlandię do Singapuru. Trzeba dodać, że w przypadku tego korytarza transportowego jego szlak kolejowy na całej długości charakteryzuje się zmiennym rozstawem szyn i przerwami w trakcji. Taką pierwszą przerwą w trakcji jest odcinek tej kolei w Iranie między Yazd w centrum tego kraju i Zahedan przy granicy z Pakistanem. W latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych przerwa ta była znacznie mniejsza. Jednak po kilku katastrofalnych trzęsieniach ziemi w latach dziewięćdziesiątych w rejonach Kerman i Bam, szlaku tego nie odbudowano.

Jak już wcześniej powiedziano, istotnym uzupełnieniem tych trzech korytarzy, których aktualny stan gotowości eksploatacyjnej jest wielce zróżnicowany, jest czwarty transazjatycki korytarz transportowy – Traseka – nawiązujący do historycznego szlaku jedwabnego²⁰. Z jego założeń wynika, że ma to być również multimodalny korytarz transportowy. Punktem wyjścia tego korytarza, rozpoczynając opis przebiegu jego trasy od Europy, są porty morskie zachodniego wybrzeża Morza Czarnego, rumuńska Konstanca i bułgarski Burgas. Ten pierwszy port, co warto podkreślić, jest elementem infrastruktury transportowej IV paneuropejskiego korytarza transportowego, łączącego Europę Południowo-Wschodnią z Europą Centralną i Zachodnią.

Z portów tych poprzez Morze Czarne korytarz transportowy Traseka prowadzi do portu Poti, leżącego na wybrzeżu morskim Gruzji. Stąd na razie tylko realnie istniejący szlak kolejowy prowadzi przez Gruzję, Armenię i Azerbejdżan do portu morskiego w Baku i dalej przez Morze Kaspijskie do portu morskiego Turkmenbaszi w Turkmenistanie. Kolejnym elementem tego korytarza jest w dalszym ciągu tylko linia kolejowa biegnąca przez Turkmenistan do Buchary i Taszkentu w Uzbekistanie. Korytarz ten może zatem łączyć się, przez linie kolejowe Kazachstanu, w dwóch, istotnych z gospodarczego punktu widzenia, kierunkach. W kierunku wschodnim oznacza to połączenie z kolejami i drogami kołowymi

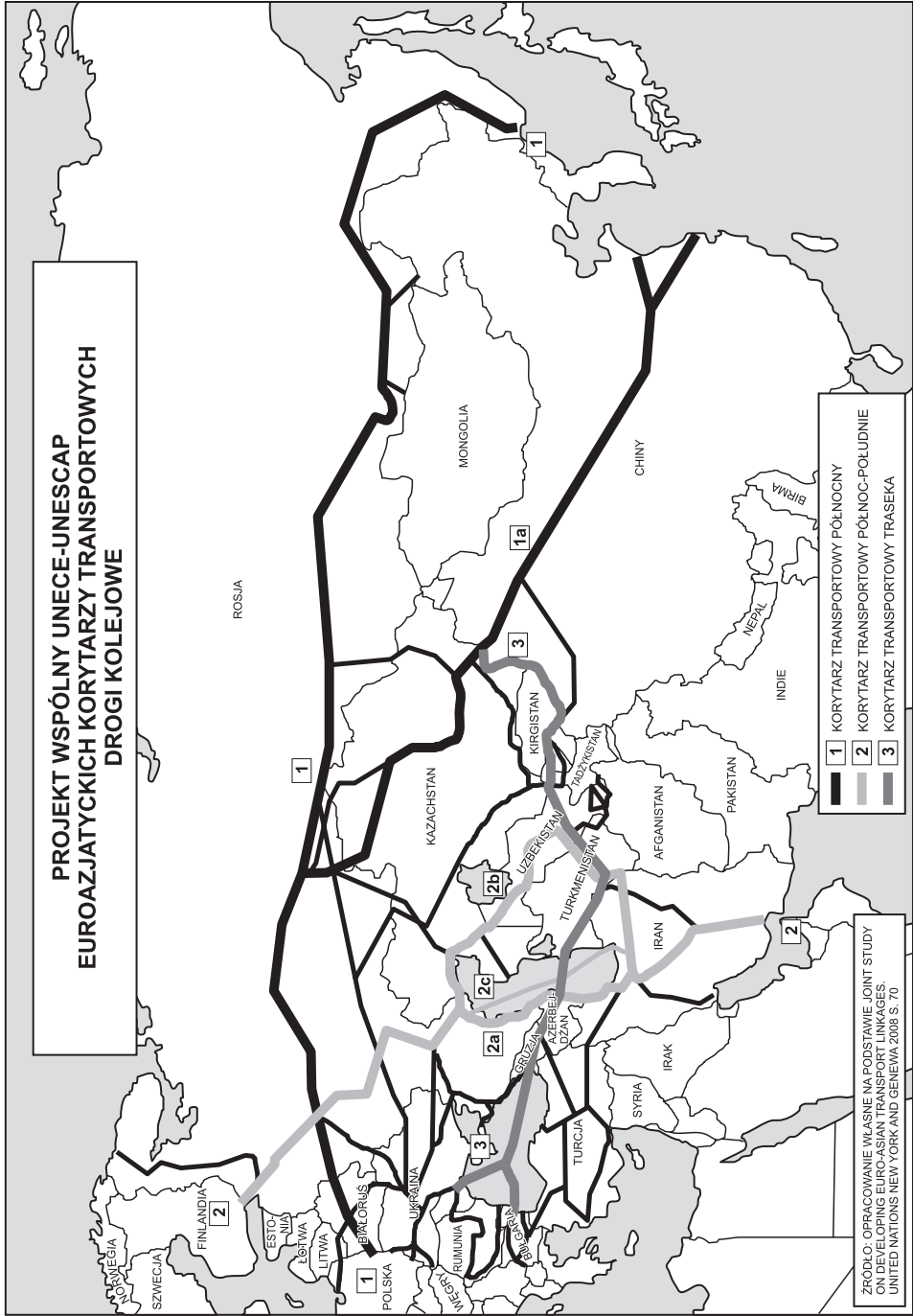
²⁰ Szlak ten pierwszy przemierzył i wytyczył w drugiej połowie XIII w. słynny podróżnik, weneccjanin Marco Polo.

**PROJEKT WSPÓLNY UNECE-UNESCAP
EUROAZJATYKICH KORYTARZY TRANSPORTOWYCH
DROGI KOŁOWE**



ZRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE JOINT STUDY ON DEVELOPING EURO-ASIAN TRANSPORT LINKAGES. UNITED NATIONS NEW YORK AND GENEVA 2008 S. 72

**PROJEKT WSPÓLNY UNICE-UNESCAP
EUROAZJATYKICH KORYTARZY TRANSPORTOWYCH
DROGI KOLEJOWE**



ZRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE JOINT STUDY
ON DEVELOPING EURO-ASIAN TRANSPORT LINKAGES
UNITED NATIONS NEW YORK AND GENEVA 2008 S. 70

1 KORYTARZ TRANSPORTOWY PÓŁNOČNY
2 KORYTARZ TRANSPORTOWY PÓŁNOC-PÓŁDNIENIE
3 KORYTARZ TRANSPORTOWY TRASEKA

Chin. Natomiast w kierunku północnym Traseka może być połączona bezpośrednio z jednym z trzech wariantów korytarza Północ – Południe, biegnącym przez Kazachstan²¹, a pośrednio także z Północnym Transazjatyckim Korytarzem Transportowym (w skrócie zwanym Transsibem).

Korytarz ten już w fazie wstępnej projektowania wzbudził z jednej strony ogromne zainteresowanie i nadzieje środowisk gospodarczych w wielu krajach Europy i Azji, a z drugiej – zaniepokojenie i bardzo kontrowersyjne oceny. Przyczyny tych kontrowersji, wydaje się, były dwie.

Pierwsza to rozbieżności interesów gospodarczych i politycznych krajów bezpośrednio zaangażowanych w realizację projektu. Są to najpierw kraje, przez których obszar korytarz ma przebiegać lub też, na których terytorium leżą transportowe punkty początkowe (lub końcowe) tego korytarza. Z kolei z drugiej strony są to te kraje, przez które korytarz transportowy nie przebiega, a jego budowa w sposób oczywisty zagraża ich interesom gospodarczym i szerzej politycznym.

Natomiast przyczyna druga, to projektowany przebieg trasy tego korytarza. Nie chodzi tu tylko o jego przestrzenne rozmieszczenie, lecz o to, że przebiega on przez obszary i kraje o niestabilnej sytuacji politycznej i gospodarczej. Dodatkowo kontrowersje zaostcza jego złożona technicznie i organizacyjnie struktura gałęziowa.

Warto rozważyć, w sposób możliwie zwięzły, owe przesłanki – przyczyny zainteresowania jednych krajów dalszym rozwojem korytarza i zaniepokojenie czy wyraźną niechęć drugich. Już przedstawiony przed chwilą opis przestrzennego przebiegu trasy tego korytarza odsłania przesłanki gospodarcze i do pewnego stopnia polityczne postaw obu stron.

Tymi pierwszymi były i są nadal kraje Europy Południowo-Wschodniej: Rumunia i Bułgaria oraz leżąca po wschodniej stronie Morza Czarnego Gruzja, kraj szukający otwarcia się na Europę.

W znaczący sposób zaangażowane w realizację projektu są także Azerbejdżan oraz leżące po wschodniej stronie Morza Kaspijskiego kraje Azji Centralnej: Turkmenistan i Uzbekistan.

Natomiast krajem również zainteresowanym powstaniem i rozbudową tego korytarza, jednak jednocześnie zaniepokojonym możliwością niekorzystnego dla niego rozwoju wydarzeń, jest Kazachstan. Zaniepokojenie to wynika z tego, że kraj ten, mający wyjątkowo dobre położenie tranzytowe w tej części Azji, może być, w przekonaniu ekspertów kazachskich, odsunięty od korzyści ekonomicznych z usług płynących przy okazji tranzytu. Twierdzi się tu bowiem, że oba korytarze transportowe: Transazjatycki Korytarz Transportowy Północ – Południe

²¹ Czyli z wariantem b), nieco wcześniej tu przedstawionym.

i Traseka są rozwiązaniami konkurencyjnymi w stosunku do siebie²². Stąd jeśli rząd i koła gospodarcze Kazachstanu nie zaangażują się poważnie w negocjacje dotyczące przestrzennego przebiegu ich tras oraz nie podejmą decyzji o rozbudowie inwestycji infrastruktury, w tym także rozbudowy portu morskiego Aktau nad Morzem Kaspijskim, to oba korytarze mogą ominąć Kazachstan lub do niego nie dotrzeć. W pierwszym wypadku myśli się o możliwości postawienia przez Rosję na rozwój wariantów „a” lub „b” Korytarza Transportowego Północ–Południe, co automatycznie pozbawi Kazachstan ładunków tranzytowych, a w związku z tym zatrudnienia i wpływów z usług związanych z tranzytem, które by zostały zrealizowane w przypadku rozwoju wariantu „c”.

Natomiast w odniesieniu do korytarza transportowego Traseka obawy Kazachstanu wynikają z możliwości pozbawienia znaczenia tego rozwiązania. Tu z kolei argumentem podstawowym – i nie pozbawionym racji – jest obawa nasilenia rozbudowy infrastruktury transportowej w kierunku Chin, przez rozwijanie morskich połączeń. I tu eksperci kazachscy wskazują na rozbudowywany w szybkim tempie za chińskie pieniądze morski port kontenerowy Gwadar w Pakistanie, będący naturalnym przedłużeniem na wschód Korytarza Transportowego Północ–Południe. W sytuacji takiej, konkludują eksperci, budowa korytarza Traseka stanie się bezprzedmiotowa. Konkurentem dla tego korytarza może też stać się proponowane dodatkowo tak zwane północne odgałęzienie Południowego Transazjatyckiego Korytarza Transportowego, którego punktem wyjściowym jest Teheran, a jego dalszy przebieg pokrywa się w pełni z przebiegiem Traseki.

Natomiast krajami, które były przeciwne lub niechętne rozwojowi programu Traseki są Federacyjna Republika Rosyjska i Turcja, chociaż każde z tych państw miało i ma inne powody i argumenty.

Turcja sprzeciwiała się budowie tego korytarza ze względów politycznych. Chodzi tu o udział w tym przedsięwzięciu Armenii, do której Turcja, z uwagi na zaszłości historyczne, jest w stałej, niechętnej opozycji. Niechęć do udziału Armenii w tym przedsięwzięciu demonstruje również Azerbejdżan, który dostrzega w realizacji projektu swój istotny interes gospodarczy.

Wydaje się, że polityczna opozycja Turcji ma jednak inne, bardziej realne i do tego gospodarcze uzasadnienie. Korytarz Traseka jest rozwiązaniem w dużym stopniu konkurencyjnym dla Południowego Transazjatyckiego Korytarza Transportowego, który na swoim zachodnim odcinku w całości przebiega przez Turcję. Stąd każde zmniejszenie strumienia ładunków w przewozach między Europą i Azją, które przecież nastąpi, jeśli powstanie Traseka, odbije się niekorzystnie na tureckich wpływach, będących rezultatem usług świadczonych w związku z tranzytem.

²² Patrz: *Transportnyje Koridory. Informacija po Traseka. „Port Aktau Worota w Mir”* <http://w.w.w.portakta.kz/trkor.shtml> (2004-04-07).

Dla Federacji Rosyjskiej natomiast rozwój, rozbudowa i efektywne funkcjonowanie tego korytarza transportowego było – i pozostaje – niekorzystne ze względów gospodarczych. Jest to przecież szlak konkurencyjny dla korytarzy transportowych, zarówno tych budowanych w relacji zachód-wschód, jak i zwłaszcza północ-południe. O ich przestrzenny przebieg i ukształtowanie – możliwie najlepsze z punktu widzenia potrzeb gospodarczych – Rosja skrupulatnie zabiegała. Jest to też rozwiązanie niewygodne ze względów politycznych dla tego państwa, kierującego się przesłankami wielkomocarstwowymi. Wiąże ono bowiem kraje kaukaskie bezpośrednio z Europą i krajami Azji Centralnej, uniezależniając je gospodarczo, a tym samym i politycznie – zwłaszcza Gruzję – od wpływów i możliwych nacisków Rosji.

Jednak Federacja Rosyjska, co wynika z oficjalnych dokumentów²³, mając na uwadze, że program rozwoju tego korytarza transportowego od samego początku znajdował się w polu szczególnego zainteresowania Unii Europejskiej, podpisała tak zwane Ramowe Porozumienie o Tranzycie i Transporcie Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej, regulujące zasady współdziałania również w ramach tego korytarza. Program ten, co trzeba tu przypomnieć, był już od 1993 r. przez UE pilotowany, a także finansowany na etapie projektowania²⁴. Postawa Federacji Rosyjskiej, jakkolwiek pozostaje incydentem w odniesieniu do omawianego korytarza, rokuje dobrze na przyszłość. Może stać się punktem odniesienia jako pozytywny przykład w kwestii rozwiązywania niełatwych przecież problemów i sporów nie tylko natury technicznej czy gospodarczej, lecz także politycznej. A będą się one w przyszłości pojawiać na pewno.

3. Zamiast podsumowania

Z przedstawionej z konieczności bardzo uproszczonej charakterystyki istniejących, budowanych i projektowanych rozwiązań transportowych na kontynencie euroazjatyckim wynika, że proces ten rozwija się w sposób dynamiczny. Jego rozwój jednak, co łatwo dostrzec, odbywa się w warunkach i pod wpływem zjawisk i sił, które go przyspieszają, a także takich, które proces ten spowalniają czy wręcz hamują.

Siła napędową – i to niezwykle skuteczną – tworzenia i rozwijania programów i budowy korytarzy transportowych w Eurazji są bezsprzecznie dwa pro-

²³ Por.: *Transit Transport Issues in Landlocked and Transit Developing Countries*, „Landlocked Developing Countries Series, No 1”, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, UN New York, 2003, s. 6 i 7.

²⁴ Por.: *Joint study on developing Euro-Asia transport linkages*, s. 50.

cesy, mocno już osadzone w sferach gospodarki i szeroko tu rozumianego życia społecznego. Te procesy to otwieranie się państw i społeczeństw na współpracę gospodarczą z innymi krajami i społecznościami (a to w sposób szczególny odnosi się do społeczności krajów Azji nie tak dawno zamkniętych) oraz globalizacja gospodarki na świecie.

Nie trzeba tu objaśniać, iż oba te zjawiska-procesy mają odmienne podstawy i przyczyny sprawcze. Jednak wzajemnie na siebie oddziałują, przyspieszając tempo zmian i przeobrażeń na świecie. Najwyraźniej można taki trend wydarzeń dostrzec w Azji.

Natomiast tym, co na proces ten wpływa negatywnie i może go hamować również w przyszłości jest to, że nie jest on pozbawiony naturalnych, obiektywnie ujawniających się trudności, a także kontrowersji i sporów między krajami, uczestnikami tego przedsięwzięcia. Są to istotne źródła – przyczyny spowalniania, a nawet hamowania procesu rozwoju, w tym fizycznej budowy konkretnych, technicznych już elementów owych euroazjatyckich korytarzy transportowych.

Wydaje się, że korytarzom transportowym – siłom sprawczym, oddziałującym pozytywnie na proces rozwoju i rozbudowy nowoczesnego lądowego systemu transportowego euroazjatyckiej przestrzeni gospodarczej, poświęcono w prowadzonych tu rozważaniach sporo miejsca, że zostały objaśnione wystarczająco²⁵. Natomiast warto nieco więcej uwagi i miejsca poświęcić tym zjawiskom, procesom i siłom, które oddziałują i będą w dającej się przewidzieć przyszłości oddziaływać negatywnie na ten proces. Być może uświadomienie sobie tych zjawisk i sił pomoże skuteczniej przeciwstawić się im w praktyce i ograniczyć albo wyeliminować ich negatywne skutki. Przyczyny te możemy określić generalnie jako źródła powstawania różnic.

Są to przede wszystkim przyczyny wynikające z różnic interesów poszczególnych krajów, uczestników wspólnego programu. Ich podłoże ma dwa wymiary: polityczny i gospodarczy. Te jednak w praktyce życia społeczeństw, zarówno Europy, jak i zwłaszcza Azji, zazębiają się z sobą i trudno je od siebie oddzielić.

Warto jednak podkreślić, że w Europie daje się zauważyć pełniejsze otwarcie na globalizację i to we wszystkich istotnych płaszczyznach, poczynając od politycznej poprzez społeczną, a na gospodarczej kończąc. Oznacza to, że nastawienie do globalizacji w społeczeństwie jest pozytywne. Chociaż trzeba również odnotować, że i tu działają ekstremalne nieliczne, ale za to hałaśliwe środowiska antyglobalistów.

Natomiast w Azji dominują państwa, a nie społeczności, To interes państwowy jest najważniejszy i on przesądza o decyzjach gospodarczych, w tym i o takich, jak stopień otwarcia na proces globalizacji. Tu podejście, zwłaszcza w Chinach

²⁵ Por.: wprowadzenie i punkt 2 niniejszych rozważań.

i Rosji, do globalizacji jest technokratyczne. To elity rządzące sterują tym otwarciem. W efekcie nie ma powszechnego społecznego udziału w tym procesie.

Odnosząc taki stan rzeczy do problemu kształtowania i budowy korytarzy transportowych łatwo można przewidzieć, że w większości krajów Azji to państwo będzie ciągle podstawowym decydentem i kreatorem posunięć gospodarczych w tym zakresie. Natomiast prywatne środowiska gospodarcze, zwłaszcza te dysponujące większym kapitałem, niezbędnym w realizacji projektów transportowych, są w krajach Azji jeszcze zbyt słabe, a przede wszystkim uzależnione od decydentów reprezentujących państwo.

Innym, niezwykle istotnym źródłem różnic wśród krajów uczestniczących w programie rozwoju korytarzy transportowych na omawianym kontynencie Eurazji, jest poziom ich gospodarczego rozwoju, inaczej mówiąc – poziom ich zasobności. Wynika on nie tylko z tempa wzrostu produktu krajowego w poszczególnych krajach, lecz przede wszystkim z wielkości tego produktu i (co ważne) sposobu jego podziału. W tym wypadku siła oddziaływania krajów małych, niemożliwych, szczególnie w Azji, na decyzje w kreowaniu rozwiązań transportowych, jest znakomicie mniejsza niż na przykład CHRL czy Federacji Rosyjskiej.

Wydaje się, że równie ważnym źródłem, chociaż może nie w wymiarze gospodarczym, ale raczej społecznym, odmiennego podejścia do kwestii korytarzy transportowych mogą okazać się różnice kulturowe. Te najbardziej wyraziście ujawniają się w podejściu między krajami, partnerami z Europy i Azji. Jednak w tym zakresie dobrym i efektywnym pomostem w rozwiązywaniu ewentualnych problemów okazują się kraje o społecznościach wielokulturowych, dysponujące skutecznymi wzorcami postępowania.

Próbując sformułować bardziej generalny wniosek wypływający z przeprowadzonych rozważań można powiedzieć, że współcześnie, u progu XXI w., pojawiają się realne szanse stworzenia spójnego przestrzennie, sprawnego eksploatacyjnie i efektywnego ekonomicznie układu korytarzy transportowych w przestrzeni kontynentu Eurazji. Przemawiają za tym realne potrzeby gospodarcze wszystkich krajów. Przemawiają też względy polityczne, które w przypadku niektórych rozwiązań budziły kontrowersje i mogły stać się niebezpieczną barierą w ich realizacji. Jednak w takich sytuacjach przeważał rozsądek międzynarodowej społeczności, reprezentowanej głównie przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ i jej azjatyckiego partnera – Ekonomiczno-Społeczną Komisję Azji i Pacyfiku ONZ. To one wraz z Unią Europejską znajdowały najczęściej rozwiązania wszędzie tam, gdzie potrzebne było wsparcie realizacji rozsądnych i potrzebnych z punktu widzenia gospodarczego i społecznego wspólnych rozwiązań w sprawach transportu międzynarodowego Eurazji.

Warto na koniec powiedzieć, że budowie systemu korytarzy transportowych w Eurazji przyglądają się kraje i społeczności pozostałych kontynentów, wyciągając wnioski dla siebie przy rozwiązywaniu tych samych lub podobnych proble-

mów. I tam, to znaczy w Ameryce Łacińskiej²⁶ i w Afryce, pod wpływem przemian gospodarczych, przyspieszanych przez globalizację, powstały już programy i podejmuje się działania zmierzające do budowy korytarzy transportowych.

Literatura

- Bert Kruk C., Luc Donner M., *Review of Costs of Compliance with new International Freight Transport Security Requirements*, „Transport Papers”, The World Bank Group, Washington DC, February 2008.
- Bhagwati J., *Wolny handel dziś. Ekonomiczne idee na nowe Millenium*, Wydawnictwo CeDeWu, Sp. z o.o., Warszawa 2003.
- Development of Asia-Europe rail container transport through block-trains. Northern Corridor of the Trans-Asian Railway*, United Nations, New York 1999.
- Friedman T.L., *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2001.
- <http://www.iirsa.org/graficos/eje> (2004-02-09).
- Joint Study on developing Euro-Asia transport Linkages*, United Nations, New York-Geneva 2008.
- Kornai J., *What the change of system from socialism to capitalism does and does not mean*, „The Journal of Economic Perspectives” Vol. 14, Number 1, Winter 2000.
- Krasucki Z., *Transport w rozwoju krajów gospodarczo słabiej rozwiniętych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1976.
- Martin H.P., Schumann H., *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2000.
- Piskozub A., *Geopolityczne aspekty rozwoju i rozmieszczenia transportu*, w: *Wspólna Europa – szanse i zagrożenia dla transportu*, red. W. Januskiewicz, Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa 1995.
- Reynod Ch., *The Concept of Corridors and Networks In Developing Pan-European Infrastructure*, w: *Transport Infrastructure Development for a Wider Europe. Seminar*, Paris, 27-28 November 2003.
- Statistical Yearbook for Asia and Pacific*, UNESCAP, Statistical Division, Bangkok 2008.
- Status of the Pan-European Transport Corridors and Transport Areas. Development and Activities in 2000 and 2001. Final Report*, Vienna, April 2002.
- TEM and TER Master Plan. Final Report*, Trans European Motorway (TEM).
- Terminology on Combined Transport. Economic Commission for Europe*, New York-Geneva 2001.
- Transit Transport Issues in Landlocked and Transit Developing Countries*, „Landlocked Developing Countries Series, No 1”, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, UN New York, 2003.
- Transport i spedycja międzynarodowa*, red. T. Szczepaniak, PWE, Warszawa 1979.

²⁶ Patrz: Mapa General. <http://www.iirsa.org/graficos/eje> (2004-02-09).

Transport i spedycja w handlu zagranicznym, red. Z. Krasucki, wydanie drugie zmienione, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

Transportnyje Koridory. Informacija po Treseka, „Port Aktau Worota w Mir” <http://www.portaktau.kz/trkor.shtml> (2004-04-07).

Weck-Hannemann H., *Globalization as a challenge for public choice theory*, „Public Choice” vol. 106, nos. 1-2, January 2001, Kluwer Academic Publishers.

Summary

Przemysław Deszczyński

Conceptualization of the idea of globalization

The paper addressed the problem of the origins of globalization, its theoretical justification on the grounds of economics, interpretation of the concept and reviewed the opportunities and risks that are associated with it. It was noted that globalization does not only relate to the economic sphere (although it plays a key role in it) but it also relates to the environmental, social, technological and culture spheres. Also globalization – as a category – can not be simply and wide-spreadly analyzed or analytically classified. It takes place constantly and cannot be stopped. A review of selected examples of the effects of globalization shows that we are not yet able to completely predict its consequences, especially in the long term.

Władysław Balicki

Will we write the macroeconomics differently?

The method of idealization and concretization of a method of feedback

The first part of the article is devoted to discuss briefly the method of idealization and concretization. The author states that it applies when the phenomenon explained (ie, those whose existence cause is a subject of the analysis) meets two conditions:

- 1) there is an impact of more than one reason – its intensity is thus determined by at least two causations,
- 2) it is not a part of the feedback, ie such a sequence of cause and effect that the last link enhances the first one, starting the next interaction.

Application of this method is illustrated by the example of J. M. Keynes stable unemployment equilibrium theory.

In the second part of the article the author attempts to show that there are economic phenomena that do not meet these two conditions, that, therefore, affects just one cause and that they are forming a part of the feedback. The economic crisis of the recent years, the author falls into this category. To support its contention the author enumerates the elements of events creating a self-driving crisis mechanism. Against this background therefore raises the question in the title of the article.

Janusz Gołębiowski

Global governance in the world's economy (existing forms and their evolution)

Interest in the global governance has emerged in the last decades of the 20th century, both in connection with unsatisfactory way to interpret events and change, as well as the way to resolve problems arising from the effects of globalization.

State of the modern world has not acknowledged the uncritical belief in the beneficial effects of the neoliberal unrestricted freedom of the market.

The problems posed in front of us today by economic globalization, and particularly the growing phenomenon of crisis and growing global finance, energy, raw materials and food imbalances increasingly tend to draw the conclusion that some minimalistic form of “control of collective destiny” is essential for survival of humanity.

Overcoming globalization „teleology” simulating universality of the current world system and its mechanisms may be effected only by an active policy of the states and the non-state actors such as private companies, business associations, multinational corporations, trade unions, NGOs, that are requesting the right to vote and participate in solving common issues. Particularly, hope can also be associated with the growing influence and role of regional organizations. Global governance is a complex process aimed at building

international partnership structures at different levels of decision-making: local, national, regional and global for a coordinated, collective international control environment. To act effectively a system must be coherent, dynamic and capable of overcoming national and sectoral barriers and interests. It must be democratic and based more on „soft” rather than „hard” power. The currently implemented system is too fragmented and unable to solve pressing global problems. Various intergovernmental agencies such as World Trade Organization, World Health Organization, International Monetary Fund, World Bank are operating separately. A gap caused by the lack of appropriate system solutions was partly filled by ad hoc groups of a cooperation agreement states (ie G7, G8, G20, G77) taking over the role of the steering committees of the global economy. Problems and challenges of XXI century, however, require coordination and action of qualitatively different nature. This article deals with the matter of the first experiences with creating a new system of global governance, especially in the world of finance.

Jan Szambelańczyk

Social capital and the global financial crisis at the beginning of the XXI century

The article describes the spectrum of causes of the global financial crisis with particular emphasis on social capital as a factor of this crisis and some of its consequences.

The turn of millennium is characterized by an unprecedented financial turnover dynamics, especially those for which there is no movement of material goods or services. On an unprecedented scale in the history grows the risk trade and the credit institutions increasingly resemble noble institutions in which discreet financial transactions are held, transforming into the network of supermarkets.

Emergence of so-called “around-the-world, around-the-clock” financial markets where the main cross-border transactions are carried out in the blink of an eye – via cyberspace – represents not only economic but also complex aspect of the globalization. The expansion of globalization is also associated with both a-territoriality and the re-territoriality of the socio-economic and political space which emphasizes the importance of social capital in this process. In addition, that social capital has the characteristics of an informal institution, which constitutes the entrepreneurial potential of individual entities or groups, providing them with an access to the resources, through benefits from information sources.

The discussions on crisis are dominated by the opinions of the need of fundamental change of the economic and regulatory policies across the world, primarily for financial markets. This creates an opportunity to reduce the gap between social and economic capital. Such an imbalance is an important crisis generating factor. Fluctuations due to the so-called “invisible hand of the market” could be generally less dissuasive, if not being radicalized by their „animal nature” contributing to the emerging speculative bubbles, with a strong legend – limiting investor’s rationality – do not disappear early enough.

The concept of social capital enables to interpret different aspects of the financial services market relations, especially considering transactional and image approach. As evidenced by studies, the category of a bank's pro client image, generalized as a bank's social image, is one of the basic conditions of public confidence in the banking system and the fundamental determinant of financial system stability.

The specificity of the financial markets also raises on the agenda an issues of transnational and even global coordination of the markets, which like no other undergo the processes of globalization and can cause extensive impact on a global scale, using the privatization of „creation” of money.

Jarosław Mielcarek

Endogenous mechanism of causality in the present crisis

The main problem undertaken in the article can be made through the question, what was the main mechanism of causality in the capitalist system causing the crises. Endogenous mechanism was presented and therefore indicating the causes of the crises in the internal dynamics of the capitalist system. The crisis arises as a result of the interplay of human activities, involving the emergence of unintended consequences of deliberate, rational human actions. The basic mechanism of causality of the capitalist system causing crises has been described by the following sequence: imitations – innovations that remove restrictions – extraordinary gains for the company implementing the innovation – the expansion of the followers of innovation – change in economic conditions under the influence of diffusion of innovation – new constraints – the next crisis. Within this chain of cause and effect rational economic units and consumers are operating. Limitations and the way they break through innovation play a vital role in this mechanism.

Ilona Romiszewska

Globalisation of the German banking?

The subject of the thesis includes selected aspects of globalisation of German banks' operation, both in the institutional context (i.e. international development of branches and subsidiaries) and in the context of development of banking operations performed by a parent undertaking for non-residents located outside the German border (cross frontier activity). The analysis of balance sheets of banks shows that starting from the early seventies of the 20th century the operations of this kind have concentrated on the international market and have been mainly performed in the European financial

centres (London, Luxembourg) therefore one should rather speak of Europeanization of German credit institutions. However, it should be emphasised that in the nineties of the 20th century an interest in the American market also increased. Globalisation resulted in the development of the banking industry on the scale unknown before. However, as the subprime crisis showed, at the same time it forces management boards of German banks to develop a new approach to management, especially in the field of credit and operational risks.

Alfred Janc, Katarzyna A. Nawrot

**International organization in solving the issues of developing countries
– the case of financial markets in Southeast Asian economies**

In the last decades of the 20th century particular countries of East and Southeast Asia recorded very high rates of economic growth and development. The explanations of the dynamism of the above mentioned processes in the region were combined with the rise and functioning of the financial markets, which were simultaneously a source of a breakdown and destabilisation, what resulted in Asian financial crisis of 1997/98. The international organisations of regional and global character played a significant role in the financial and afterwards economic crisis recovery. Their importance for solving the issues of the financial markets functioning in Southeast Asia and an attempt to evaluate their activity in face of the contemporary challenges in the region are the main issues discussed in the paper.

Renata Stawarska

**Economic and financial crisis In the global perspective.
EU role in the international coordination of the anty-crisis measures**

The main tasks of the article are twofold.

First is the analysis of the economic and financial crisis of the years 2007-2009, its roots, causes, effects and the critical assessment of measures undertaken in order to overcome its main consequences i.e. recession and unemployment.

Second part of the article aims at answering the question of adequacy of the current design of the international financial architecture (IMF, BIS, World Bank).

The ability of different countries and international groupings – mainly European Union – to face the challenge, to resolve the problems in question and to coordinate the policies has been assessed.

De Larosière Report on the reforms to be implemented by the UE and in the global perspective by G-20 and other countries has been presented.

The need to strengthen the surveillance over the financial institutions, to implement capital adequacy ratios (Bazel II), to limit moral hazard and to enforce proper monitoring and control mechanisms has been stressed.

Elżbieta Jantón-Drozdowska

The European regional cooperation in the time of globalization

Regionalism and the regional cooperation may be seen as a kind of counterbalance to globalization and its consequences. In the European Union the Member States and the EU institutions stimulate and support the development of regional cooperation. This cooperation is an instrument of implementation the principles of European integration at the local level and, at the same time, the way of protection the local cultural values against a globalization and unification. In the paper the Author presents the essence of trans-border and euro-regional cooperation and its significance to the European integration.

Przemysław Deszczyński, Marian Szczepaniak

Integration of the Visegrád Group countries with the European Union as a result of an international lobbying

The paper aims to describe the influence of lobbying activities of the EU15 member states, especially Germany, that were mostly interested in successful transition in Central - Eastern Europe and integration of this part of the continent with the European Union. Attention was focused primarily on the determinants which stimulate and inhibit this process in the initial period of the most important efforts of this group of countries. The whole is preceded by an attempt to conceptualize the idea of lobbying and presenting the genesis of the Visegrád Group.

Ryszard Ławniczak

**Globalization and consolidation processes
in the global communications services market**

The processes of globalization and consolidation spreading in business have somewhat enforced consolidation of global agencies in the realm of communication services. International and global public relations, media and marketing agencies as well as (lately) opinion poll agencies (special services) offering now packages of integrated communication services. This notion comprises public relations services, lobbying as well as advertising, marketing and opinion polls conducted by a single company: a conglomerate of communication services in the form of a holding company. As a result of capital concentration and consolidation, the number of global agencies involved in communications had dropped from eight (2002) to six (2005). The market as it is today, hosts six global holding companies rendering communication services, including: Omnicom and Interpublic from US, WPP from UK, Publicis and Havas from France and Dentsu headquartered in Japan.

Zygmunt Krasucki

**Transportation In Eurasia and the conditions for its development
in the global economy**

The main consideration in the article is to show whether and how in the modern economic conditions the global transportation, a necessary tool of international trade, is developing. Real basis of these developmental changes have become the transport corridors. They are the latest, most technically, organizationally and economically promising first exemplification of the main direction of change in the transportation world. The paper considers the expansion and development of this corridors on the continent of Eurasia. Choosing this particular area of business is justified by the fact that in this region the fastest and the most dynamic transformations in this field are observed.

The basic assumption described and analyzed within the state and directions of Eurasian transport corridors is that the process of planning their course and the construction is developing in the context of ongoing globalization of the world - phenomenon of economic nature, which becomes an inevitable process, from which there is no turning back. It is for these reasons the process of globalization, which entails, however, some difficulties and constraints in the ongoing discussions, have been presented in a concise way to analyze their two main sources. These are:

- on the one hand an extremely dynamic process of change in political realities and hence the economic world in which not all of the economies, and not all of the businesses keep pace,

- also persistent problems arising from the fundamental difference of opinion and ideas in an environment of scholars, mostly economists, on the very nature of globalization and its economic impact

Positions and views on the benefits of globalization and the position of its supporters' and its opponents' strong arguments have also been briefly outlined in the article. At this extended and in-depth background in the main part of the discussion the reader is given the characteristic of the current state of development of transport corridors in Eurasia and their physical development and progress in the area of the continent. These considerations are supplemented and expanded with the economic analysis and (still quite clearly visible - especially in case of the Asian countries of the continent) with political reasons, setting a specific course of direction of these corridors.

The whole discussion and the resulting generalizations and evaluation were summarized in the last section of the article . These can be reduced to finding that the process of building transport corridors in the area of Eurasia is growing rapidly. Driving force of this momentum, both in the process of their creation and then the physical construction and expansion, was opening of the countries for the economic cooperation. This process is evident in Asia where the political obstacles disappear in the opening up of economies, clearly reinforced by the inevitable process of globalization.

Noty o Autorach

Prof. Władysław BALICKI

Autor jest rektorem i profesorem nadzwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Prof. Przemysław DESZCZYŃSKI

Autor jest profesorem nadzwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Janusz GOŁĘBIEWSKI

Autor jest profesorem zwyczajnym i przez wiele lat pełnił funkcję Dyrektora Instytutu Gospodarki Światowej w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Prof. Alfred JANC

Autor jest profesorem zwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i Kierownikiem Katedry Bankowości na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Elżbieta JANTOŃ-DROZDOWSKA

Autorka jest profesorem zwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i Kierownikiem Katedry Nauk Ekonomicznych na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

Prof. Zygmunt KRASUCKI

Autor jest profesorem zwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Gdańsku oraz w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i emerytowanym profesorem zwyczajnym Uniwersytetu Gdańskiego.

Prof. Ryszard ŁAWNICZAK

Autor jest profesorem zwyczajnym i Kierownikiem Katedry Publicystyki Ekonomicznej i Public Relations na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Jarosław MIELCAREK

Autor jest profesorem nadzwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Dr Katarzyna A. NAWROT

Autorka jest pracownikiem naukowo-dydaktycznym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i adiunktem na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Ilona ROMISZEWSKA

Autorka jest profesorem nadzwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Dr Renata STAWARSKA

Autorka jest Kierownikiem Katedry Stosunków Międzynarodowych w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i pracownikiem naukowo-dydaktycznym na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Jan SZAMBELAŃCZYK

Autor jest profesorem zwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu i na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Prof. Marian SZCZEPANIAK

Autor jest profesorem nadzwyczajnym w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, przez wiele lat pełnił funkcję Kierownika Katedry Historii Gospodarczej w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.