

GLOBALIZACJA

od A do Z



Narodowy Bank Polski dziękuje P.T. Autorom za udostępnienie opracowań do niniejszej publikacji, a także za pracę włożoną w ich aktualizację.

Koordinacja naukowa:

dr hab. Elżbieta Czarny

Projekt graficzny:

Generator

Skład i druk:

Drukarnia NBP

Wydał:

Narodowy Bank Polski
Departament Komunikacji Społecznej
00-919 Warszawa, ul. Świętokrzyska 11/21
tel. (22) 653 23 35, fax (22) 653 13 21
www.nbp.pl, www.nbportal.pl



Spis treści

Wprowadzenie	5
<i>Janusz Kaliński</i> Globalizacja w perspektywie historycznej	9
<i>Aleksander Müller</i> Globalizacja – mit czy rzeczywistość	35
<i>Adam Budnikowski</i> Międzynarodowe stosunki gospodarcze wobec wyzwań globalizacji	59
<i>Tadeusz Kowalik</i> Globalizacja na rozdrożu	75
<i>Bogusław Czarny</i> Gospodarka otwarta	101
<i>Elżbieta Czarny</i> Dlaczego kraje handlują ze sobą?	129
<i>Leokadia Oręziak</i> Globalizacja rynków finansowych	153
<i>Karol Lutkowski</i> Mechanizm przepływów kapitałowych w epoce globalizacji	175
<i>Marek Okólski</i> Migracje a globalizacja	199
<i>Elżbieta Czarny, Jörn Kleinert</i> Firmy wielonarodowe w gospodarce światowej	233
<i>Józef Misala</i> Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)	259





Wprowadzenie

Na pierwszy rzut oka globalizacja kojarzy się z upodobnieniem zachowań konsumentów, prawie wszędzie na świecie kupujących hamburgery z McDonalds i oglądających filmy z Hollywood. Jednak globalizację, rozumianą jako postępujące umiędzynarodowienie działalności gospodarczej, lub – inaczej – jako coraz ściślejsze scalanie gospodarek narodowych, prowadzące do powstawania jednolitej gospodarki światowej, tworzy wiele różnorodnych i złożonych zjawisk oraz procesów.

Umiędzynaradawianie gospodarek nie jest zjawiskiem nowym. Odkrycia geograficzne otworzyły niegdyś przed Europejczykami nowe rynki. Wielkie migracje ludności następują praktycznie od zawsze. A w epoce wiktoriańskiej handlowano towarami nie mniej intensywnie niż dziś.

Jednak obecna globalizacja różni się od wcześniejszych form umiędzynaradawiania życia gospodarczego. Cechuje ją – po pierwsze – rosnąca mobilność kapitału i dóbr, a nawet – traktowanych dotąd jako niehandlowe – usług. Po drugie, towarzyszy jej postęp techniczny dokonujący się na niespotykaną wcześniej skalę, a zwłaszcza błyskawiczne rozprzestrzenianie się innowacji. Po trzecie, gwałtownie spadają koszty transakcyjne gospodarczej współpracy z zagranicą, w tym przede wszystkim koszt transportu i łączności. Zmniejsza się znaczenie czasu i przestrzeni. Dzięki rewolucji informatycznej granice między krajami przestają hamować przepływ towarów i czynników produkcji (przede wszystkim kapitału finansowego). Postęp w transporcie lotniczym (zwłaszcza wykorzystywanie samolotów odrzutowych do przewozu pasażerów), morskim i drogowym (zbiornikowce i kontenery obniżające koszt przewozu dóbr masowych) wspiera międzynarodową współpracę gospodarczą. Po czwarte, postępuje liberalizacja wielu sfer działalności gospodarczej. Wysiłki liberalizacyjne są podejmowane zarówno na poziomie narodowym, jak i ponadnarodowym. W przypadku pojedynczych państw chodzi przede wszystkim o podjęcie w krajach Europy Środkowej i Wschodniej procesu przechodzenia od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej. Konsekwencją jest m.in. otwieranie się gospodarek na handel z zagranicą oraz napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ponadto, w wielu krajach (także tych o gospodarce rynkowej) postępuje proces prywatyzacji i deregulacji sektorów gospodarki, które wcześniej stanowiły własność państwa lub były zmonopolizowane.

Zwiększyło to możliwość napływu do nich kapitału zagranicznego. Wielostronna liberalizacja (następująca m.in. wskutek negocjacji w ramach GATT/WTO) obejmuje znaczną część międzynarodowej wymiany towarów i usług. Trwają prace nad międzynarodowym uregulowaniem przepływu kapitału (Multilateral Agreement on Investment, MAI) oraz nad ochroną własności intelektualnej. Lokalnie, w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych przepływ dóbr, usług i czynników produkcji staje się coraz bardziej swobodny.

W dobie postępującego umiędzynarodowienia gospodarki rynek światowy przestaje być zbiorem rynków narodowych i międzynarodowych, stając się raczej globalnym rynkiem poszczególnych produktów. W konsekwencji, kraje i ich władze gospodarcze tracą na znaczeniu, a zyskują je firmy wielonarodowe, coraz mniej poddające się zewnętrznej kontroli, w tym kontroli narodowych władz publicznych. Wobec tego nieskuteczne stają się niektóre rodzaje polityki gospodarczej (np. polityka ochrony konkurencji na rynku narodowym).

Jednak świat bynajmniej nie stał się jedną globalną gospodarką. W portfelach inwestorów nadal przeważają krajowe, a nie zagraniczne papiery wartościowe. O braku jednolitych cen najłatwiej się przekonać podróżując. A rynek pracy Unii Europejskiej wciąż jest podzielony na rynki narodowe z powodu choćby barier językowych ... Jednocześnie pogłębia się przepaść między bogatymi a biednymi krajami. W 1990 r. najbogatsze państwo świata było o 4500% bogatsze od najbiedniejszego (w 1870 r. ta proporcja wynosiła 900%, a przed rewolucją przemysłową, w połowie XVIII w. dochód na mieszkańca Europy Zachodniej był tylko o 30% wyższy niż w Chinach i Indiach – zob. R. Baldwin, P. Martin, G. Ottaviano: *Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: The Geography of Growth Take-Offs*. „Journal of Economic Growth”, Vol. 6, 1/2001, s. 5). Rewolucja przemysłowa zapoczątkowała uprzemysłowienie i wzrost gospodarczy w Europie, czyniąc jej mieszkańców zamożnymi. Podobny proces nie dokonał się jednak ani w Afryce, ani w niektórych krajach Ameryki Południowej i Azji.

Globalizacja usuwa dotychczasowe problemy, ale też rodzi nowe. Przystaje obowiązywać tradycyjny pogląd o zbędności reguł działania rynku światowego w obliczu automatycznego sterowania nim za pośrednictwem swobodnej wymiany międzynarodowej. Potrzebna staje się np.



ochrona konkurencji i konsumentów przed rosnącą siłą firm wielonarodowych. Ponieważ proces globalizacji gospodarczej jest oparty na zasadach rynkowych (dokonuje się w głównej mierze za pośrednictwem prywatnych podmiotów maksymalizujących zysk), przyczyni się on zapewne do wzrostu światowych dochodów i poprawy standardu życia. Większy dochód rodzi jednak problem podziału nadwyżki między kraje oraz poszczególnych członków społeczeństw. A nierówności dochodowe już dzisiaj są postrzegane jako przejaw niesprawiedliwego podziału i mogą prowadzić do eskalacji działań przeciwników globalizacji. W dodatku rosnąca światowa produkcja dóbr powoduje postępującą dewastację środowiska naturalnego, co budzi coraz większe zaniepokojenie społeczności międzynarodowej.

Problemy globalizacji gospodarki znajdują się również w centrum zainteresowania autorów tej książki, stanowiącej zbiór ubiegłorocznych dodatków edukacyjnych do miesięcznika „Bank i Kredyt”. Zamieszczone tu teksty różnią się nieco od opublikowanych w poszczególnych numerach miesięcznika. Uzupełniono bowiem niektóre wątki analizy. Kolejność tekstów została podporządkowana ogólnej koncepcji książki i dlatego różni się od porządku, w jakim poszczególne prace ukazywały się w „Banku i Kredycie”.

Książka została podzielona na dwie części. Pierwsza jest poświęcona genezie i uwarunkowaniom globalizacji. Druga traktuje o różnych formach międzynarodowej współpracy gospodarczej w warunkach globalizacji.

Pierwszą część książki rozpoczyna tekst Janusza Kalińskiego, ukazujący proces globalizacji w perspektywie historycznej. Następnie Aleksander Müller analizuje główne przyczyny, przejawy i skutki globalizacji. W rozdziale 3. Tadeusz Kowalik przedstawia bariery hamujące globalizację i zagrożenia z nią związane. Tę część kończą rozważania Adama Budnikowskiego na temat sposobów analizy problemów globalizacji w międzynarodowych stosunkach gospodarczych traktowanych jako część nauk ekonomicznych.

Drugą część książki otwiera makroekonomiczna analiza gospodarki otwartej w ujęciu Bogusława Czarnego (rozdział 5.). Kolejne teksty są poświęcone międzynarodowemu przepływowi dóbr i czynników produkcji. I tak, w rozdziale 6. Elżbieta Czarny pisze o korzyściach z handlu międzynarodowego. Następnie Marek Okólski analizuje rozmiary i cha-

rakter współczesnych migracji ludności. Dalsze trzy rozdziały książki traktują o różnych aspektach międzynarodowego przepływu kapitału. Ten fragment analizy rozpoczyna rozdział 8., w którym Leokadia Oręziak pisze o globalizacji rynków finansowych. W rozdziale 9. Karol Lutkowski przedstawia główne przyczyny i skutki międzynarodowego przepływu kapitału. Następnie Elżbieta Czarny i Jörn Kleinert analizują postępowanie firm wielonarodowych (rozdział 10.). Z międzynarodowym przepływem kapitału wiąże się, choć mniej bezpośrednio niż poprzednie, ostatni rozdział książki, w którym Józef Misala przedstawia teorie lokalizacji działalności gospodarczej.

Ze względu na ograniczone ramy tego opracowania i jego edukacyjny charakter z pewnością nie znalazły się w nim wszystkie kwestie związane z globalizacją gospodarki. Mamy jednak nadzieję, że treści w nim zawarte oraz wskazywane przez autorów odwołania do literatury przedmiotu zachęcą Czytelników do dalszego studiowania tej pasjonującej problematyki.

dr. hab. Elżbieta Czarny

Janusz Kaliński
Globalizacja w perspektywie historycznej

- **Globalizacja między epoką wielkich odkryć geograficznych a końcem XIX w.**
- **Dezintegracja gospodarki do połowy XX w. jako hamulec globalizacji**
- **Instytucjonalny postęp globalizacji po II wojnie światowej**
- **Podział polityczny i ekonomiczny świata jako hamulec globalizacji**
- **Przyspieszenie globalizacji w końcu XX w. pod wpływem gwałtownych zmian politycznych, ekonomicznych i technologicznych**

Janusz Kaliński

Globalizacja w perspektywie historycznej

Dość powszechne jest przekonanie, że globalizacja to zjawisko nowe, związane z cywilizacją przełomu XIX i XX w. Wiąże się je z rewolucyjnymi zmianami technicznymi (komputeryzacja, Internet, łączność satelitarna), politycznymi (upadek systemu komunistycznego w Europie Środkowej i Wschodniej) i ekonomicznymi (prywatyzacja, deregulacja)¹. Tymczasem dociekliwi badacze historii gospodarczej odnajdują korzenie globalizacji w odległych wiekach, w których nastąpił rozwój długodystansowego transportu i rozszerzyły się możliwości komunikowania między ludźmi. W literaturze można spotkać opinie o pionierskiej roli ekspansji buddyzmu i chrześcijaństwa na początku naszej ery, islamu w VII-IX w., pochodu Czyngis-Chana w XIII w. czy rozwoju Imperium Ottomańskiego w XIV w. Jednak szczególne znaczenie przypisuje się wielkim odkryciom geograficznym w XV i XVI w., współcześnie określanym mianem spotkania cywilizacji².



prof. zw. dr hab.
Janusz Kaliński
Katedra Historii
Gospodarczej i Społecznej
Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie

Odkrycie łądu amerykańskiego przez Krzysztofa Kolumba, morskiej drogi do Indii przez Vasco da Gamę i opłynięcie kuli ziemskiej przez Ferdynanda Magellana rozpoczęło kolonizowanie przez Europejczyków rozległych obszarów Ameryki, Afryki i Azji. Nowe ziemie zagospodarowywano na wzór feudalnej Europy. Grunty przydzielano zasłużonym żołnierzom, urzędnikom i Kościołowi, zatrudniając na nich niewolników miejscowych lub przywożonych z odległych nawet kontynentów (Afryka). W Ameryce, w Indiach i Afryce założono planta-

¹ A. Budnikowski: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze wobec wyzwań globalizacji*. Globalizacja od A do Z. „Bank i Kredyt” nr 1/2003, s. 2; A. Müller: *Globalizacja – mit czy rzeczywistość*. Globalizacja od A do Z. „Bank i Kredyt” nr 5/2003, s. 5.

² H. Chotaj: *Kolumb Europa i Świat*. Warszawa 1995 KiW, s. 334.



cje trzciny cukrowej, korzeni, kawy, tytoniu, indygo, kakao i bawełny. Pola obsiewano sprowadzonymi z Europy zbożami, głównie pszenicą. W hiszpańskich koloniach w Ameryce oraz Brazylii rozwinął się pasterski chów bydła i koni, a także hodowla trzody chlewnej i drobiu. Kolonie dostarczały do Europy m.in. przyprawy korzenne i pieprz, kawę, kakao, herbatę, tytoń, owoce tropikalne, cukier z trzciny, ryż, indygo, bawełnę, tkaniny jedwabne i bawełniane. Specjalne miejsce zajmowały złoto i srebro wydobywane w Brazylii, Boliwii, Kolumbii, Meksyku i Peru oraz rabowane Indianom.

Eksploatacja kolonii nie tylko umożliwiła upowszechnienie wielu produktów konsumpcyjnych, ale także przyczyniła się do powstania nowych dziedzin wytwórczości w Europie. Podjęto produkcję cukru z melasy trzciny cukrowej, wyrobów tytoniowych, bawełnianych oraz przetwórstwo owoców południowych. W ogrodnictwie wprowadzono amerykańskie ziemniaki, pomidory, kukurydzę i pieprz oraz azjatycki ryż.

Odkrycia geograficzne i wywołany przez nie rozwój handlu, ukształtowały kapitalizm kupiecki lub merkantylny. Jego podstawową cechą była rosnąca wymiana towarów za pośrednictwem pieniądza, zbliżająca izolowane dotychczas ośrodki aktywności ekonomicznej. Ten rodzaj kapitalizmu powstał nie tylko dzięki rozwojowi handlu i manufaktur, ale także wielu instytucji wspierających i zabezpieczających wymianę towarową. Ukształtował on na zachodzie Europy silne podstawy ekonomiczne gospodarki rynkowej, które stopniowo zaczęły przenikać na wschód kontynentu oraz do Ameryki i Azji³.

Gospodarkę rynkową promowała ideologia liberalizmu, która wyrosła w epoce Oświecenia. Liberalizm zwalczał ograniczenia i przywileje feudalne, a za szkodliwy dla rozwoju gospodarczego uznawał protekcjonizm. Idee liberalne szybko upowszechniły się w środowiskach burżuazyjnych, dążących nie tylko do wolności osobistej, ale także ekonomicznej. Mieszczanstwo wspierało proces likwidacji poddaństwa chłopów i niewolnictwa Murzynów oraz umocnienia własności prywatnej. Zasadniczą rolę we wprowadzaniu i upowszechnianiu li-

³ N. Rosenberg, L.E. Birdzell, Jr.: *Historia kapitalizmu*. Kraków 1995 Signum, s. 168.

beralizmu odegrały rewolucja amerykańska i rewolucja burżuazyjna we Francji oraz napoleońska kodyfikacja prawa handlowego i cywilnego.

Dla gospodarki światowej szczególne znaczenie miało podjęcie idei liberalizmu przez angielską burżuazję przemysłową w I połowie XIX w. Presja mieszczaństwa doprowadziła do liberalizacji handlu z koloniami brytyjskimi. Zadecydowało o tym zniesienie monopolu wielkich kompanii handlowych oraz odwołanie siedemnastowiecznego Aktu Nawigacyjnego, które otwarło porty Anglii i jej kolonii dla statków obcych bander. W latach 40. XIX w. parlament brytyjski zniósł wysokie cła na importowane zboże, co spowodowało potaniecie żywności w Anglii oraz zwiększyło eksport towarów przemysłowych do państw dostarczających zboże. Kolejne redukcje taryf celnych uczyniły Anglię w połowie XIX w. krajem wolnohandlowym i zdecydowanie zaktywizowały brytyjski handel zagraniczny⁴.

Początkiem podjęcia polityki wolnohandlowej przez Francję było zawarcie w 1860 r. traktatu z Anglią (*The Cobden-Chevalier Act*) wprowadzającego wzajemne ulgi celne. Ułatwiały one dostęp francuskich towarów luksusowych na rynek brytyjski (wino, koniak, koronki, dywany) oraz angielskiego węgla, koksu, żelaza i stali na rynek francuski. Ważnym elementem traktatu była klauzula największego uprzywilejowania, rozszerzająca przywileje zawarte w umowie dwustronnej na innych partnerów handlowych. W następnych latach analogiczne traktaty Francja zawarła z Belgią, Hiszpanią, Holandią, państwami niemieckimi, Szwajcarią i Szwecją.

W XIX w. postęp polityki wolnohandlowej, stanowiącej ważny czynnik procesu globalizacji, zdecydowanie blokowały Stany Zjednoczone, dążące do rozwoju własnego przemysłu. Zgodnie z koncepcjami sekretarza skarbu Aleksandra Hamiltona podstawą gospodarki Stanów Zjednoczonych powinien być rynek wewnętrzny i wymiana towarów między przemysłem a rolnictwem. Wprowadzono cła ochronne na większość surowców oraz produktów przemysłowych sprowadzanych do USA. Wysokie cła, przyczyniające się do zwiększenia dochodów budżetowych, stały się przyczyną rozdzwięków między

⁴ G.M. Trevelyan: *Historia Anglii*. Warszawa 1967 PWE, s. 759.



stanami północnymi i południowymi. Przedstawiciele rolniczego Południa nie byli zadowoleni z wysokich cen towarów importowanych, szczególnie luksusowych. Tymczasem Północ, dążąc do uprzemysłowienia, zainteresowana była cłami ochronnymi. Kontrowersje doprowadziły do wojny domowej, której długookresowym skutkiem była modernizacja kraju i wejście na drogę liberalizmu gospodarczego⁵.

Tendencjom globalizacyjnym sprzyjała zapoczątkowana w II poł. XVIII w. w Anglii rewolucja przemysłowa. Upowszechnienie maszyn zastępujących pracę rąk ludzkich, nie tylko stworzyło nową formę organizacyjną produkcji, czyli fabryki, ale przede wszystkim wpłynęło na wzrost skali wytwórczości oraz poziom wydajności pracy. Uprzemysłowienie stopniowo ogarniało Europę i Stany Zjednoczone. Masowa, standardowa produkcja otworzyła nowe perspektywy przed handlem w skali międzykontynentalnej, a powstanie ośrodków fabrycznych nasiliło proces urbanizacji i migracji o zasięgu międzynarodowym⁶.

Postęp rewolucji przemysłowej wyznaczał do lat 70. wzorce rozwoju gospodarczego (szczególnie w Europie). Ich podstawą był podział państw na te, które najwcześniej wkroczyły na drogę industrializacji, kraje spóźnione i nieobecne. Do pierwszej grupy zaliczały się – poza utrzymującą pozycję lidera Anglią – Belgia, Francja, niektóre państwa niemieckie i Stany Zjednoczone. Do grona spóźnionych w procesie uprzemysłowienia należały m.in.: Dania, Hiszpania, Holandia, Szwajcaria, Włochy, część państw niemieckich, kraje skandynawskie, zachodnia część Monarchii Austro-Węgierskiej (Czechy, Morawy, Austria) i Cesarstwa Rosyjskiego (Królestwo Polskie). Na ich spóźniony start do uprzemysłowieniałożyły się odmienne w poszczególnych krajach przyczyny, zwłaszcza zaś konserwatywne stosunki społeczne, brak niektórych surowców i niski poziom kultury agrarnej. W grupie nieobecnych znalazły się kraje Europy Południowej i Wschodniej, Ameryki Łacińskiej i Azji, których uprzemysłowienie rozpoczęło się po 1870 r.

⁵ J. Słodaczuk, J. Misala: *Historia handlu międzynarodowego*. Warszawa 2001 PWE, s. 72.

⁶ T. Kemp: *Industrializacja w XIX-wiecznej Europie*. Wrocław 1998 Ossolineum, s. 11.

Do ostatniej grupy państw należała Japonia – kraj, który do połowy XIX w. był odcięty od cywilizacji Zachodu. Od 1868 r., kiedy pod naciskiem amerykańskim władzę objęła dynastia Meidzi, rozpoczęła się szybka modernizacja państwa i przejmowanie dorobku cywilizacyjnego Europy i Stanów Zjednoczonych. Zniesiono przywileje stanowe, wprowadzono wolność handlu, przemysłu i stowarzyszeń oraz swobodny obrót ziemią. Ludność wiejska mogła migrować do miast. Porty japońskie otwarto na wymianę handlową z całym światem. Stworzono system zachęt dla obcego kapitału zainteresowanego lokatami w Japonii. Sprowadzono amerykańskich i europejskich specjalistów z dziedziny przemysłu, rolnictwa i kolejnictwa. Na koszt państwa szkolono za granicą techników i organizatorów gospodarki. Państwo finansowało rozwój infrastruktury technicznej i wspierało rozwój bankowości. Japonia w krótkim czasie dokonała wielkiego skoku od zacofanego, feudalnego kraju w połowie XIX w. do najbardziej uprzemysłowionego państwa Azji przed wybuchem I wojny światowej⁷.

Kolejny impuls w kierunku globalizacji przyniosły zmiany dokonujące się w sferach techniki, a także organizacji i zarządzania w 2 połowie XIX w., które niekiedy określa się mianem drugiej rewolucji przemysłowej. Do jej głównych osiągnięć zalicza się masową i tanią produkcję stali, aluminium, barwników, leków oraz przetwórstwo ropy naftowej. Silnik spalinowy, lżejszy i sprawniejszy od parowego, umożliwił skonstruowanie w latach 80. samochodów i motocykli. W przemyśle i transporcie zastosowano silniki elektryczne.

Postęp w komunikacji nastąpił dzięki udoskonaleniu telegrafii oraz stworzeniu telefonii i radiokomunikacji. Rozwój telefonii długodystansowej w Europie zapoczątkowało połączenie kablowe Londynu i Paryża w 1891 r. W Stanach Zjednoczonych American Telephone and Telegraph Company (AT&T) zainstalowała do 1915 r. ponad 9 mln telefonów lokalnych i przystąpiła do budowy telefonii międzymiastowej, łączącej wschodnie i zachodnie wybrzeża kraju. Żeglugę i handel światowy usprawniło ułożenie na lądzie oraz na dnie oceanów długodystansowych kabli telekomunikacyjnych. Początek XX w. przyniósł także narodziny radiokomunikacji, która umożliwiła m.in.

⁷ R. Cameron: *Historia gospodarcza świata: od paleolitu do czasów najnowszych*. Warszawa 2001 KiW, s. 289.



wyposażenie większych statków w nadajniki i odbiorniki radiowe, zwiększające bezpieczeństwo żeglugi. Telekomunikacja nie tylko ułatwiła kontakty gospodarcze i pozwoliła na ograniczenie wydatków, ale także przyczyniła się do upowszechnienia informacji. Stała się także ważnym instrumentem nawiązywania kontaktów międzyludzkich. Podobną rolę odegrała modernizacja drukarstwa umożliwiająca, poprzez wprowadzenie linotypów i maszyn rotacyjnych, masową produkcję wielkonakładowych gazet i czasopism.

Czynnikiem sprzyjającym tendencjom globalizacyjnym był przełom w transporcie lądowym, związany z rozwojem kolejnictwa, wykorzystującego trąkę parową, a następnie spalinową i elektryczną. Znaczenie gospodarcze i cywilizacyjne kolejnictwa ujawniło się wraz z podjęciem obsługi transportowej Manchesteru i Liverpoolu (1830 r.). W ślady Wysp Brytyjskich poszła Europa kontynentalna, szczególnie Belgia, Francja i Niemcy, a także rozległe Stany Zjednoczone.

W drugiej połowie XIX w. nastąpiło przyspieszenie budowy linii kolejowych, głównie w Ameryce i Azji. Na przełomie wieków w każdym dziesięcioleciu oddawano do użytku około 200 tys. km żelaznych szlaków. Do najdłuższych i najbardziej skomplikowanych technicznie należały koleje transkontynentalne. Pierwsza północnoamerykańska kolej transkontynentalna połączyła w 1869 r. Filadelfię z San Francisco. Następne magistrale zostały poprowadzone równoległe na północy i południu Stanów Zjednoczonych oraz na terytorium Kanady. Południowo-amerykańska magistrala transandyjska należała do największych osiągnięć inżynierii XIX w. Rosyjska kolej transsyberyjska, budowana w latach 1891-1903, powiązała Czelabińsk z Władywostokiem i Pekinem. Powstało lądowe połączenie Europy z wybrzeżem Pacyfiku, co otworzyło nowe możliwości zagospodarowania Syberii i handlu z Chinami.

Do czasu pojawienia się napędu parowego światowa flota morska jawiła się jako mało pojemny, wolny i niebezpieczny środek transportu. Przeciętna ładowność statków wynosiła ok. 200 ton, a wyjątkowo sięgała 1000 ton. Przeprawa przez Atlantyk zajmowała zazwyczaj 40 dni. Zastosowanie maszyny parowej umożliwiło budowę większych, szybszych i bezpieczniejszych statków. Skonstruowany w 1819 r. w Anglii parowiec „Savannah” przepłynął w ciągu 25 dni Atlantyk. Jednak do

1870 r. trwała rywalizacja między parostatkami i żaglowcami, a parowce miały zazwyczaj żagle jako dodatkowe wyposażenie. O przewadze napędu parowego przesądziło zastosowanie śruby napędowej, budowa statków żelaznych, a także uruchomienie w 1869 r. Kanału Sueskiego, niedostępnego dla żaglowców.

Dzięki napędowi parowemu nie tylko przewożono więcej ładunków, ale także zapewniono regularność i punktualność dostaw. Dla transportu artykułów żywnościowych niezmiernie ważne było wprowadzenie chłodni okrętowych. Umożliwiły one eksport mięsa i masła z Ameryki, Australii i Nowej Zelandii do Europy. Skrócenie czasu i potaniecie, dzięki parowcom, przewozów pasażerskich przez Atlantyk przyczyniło się do zwiększenia emigracji z Europy do Ameryki. Otwarty do użytku w 1915 r. Kanał Panamski stworzył wielkie możliwości handlu na Oceanie Spokojnym⁸.

Silniejszym związkiem w gospodarce światowej sprzyjały zmiany w systemie pieniężnym. W pierwszej połowie XIX w. światowe systemy walutowe zdominował bimetalizm, oznaczający równoległe występowanie w obiegu monet bitych z dwóch kruszców: złota i srebra (zazwyczaj w relacji 1: 15 lub 1: 16). Bimetalizm wprowadzony oficjalnie we Francji w 1803 r. był stosowany również przez inne państwa europejskie. Jednak wiele państw przywiązanych było do monometalizmu, w którym dominowały monety złote albo srebrne, w zależności od dostępności kruszcu w danym kraju. Od 1821 r. złoto stało się podstawą angielskiego systemu pieniężnego, w którym występował także srebrny bilon. Funtury sterlingi były swobodnie wymieniane na złoto po stałym kursie. Waluta złota podkreślała przewagę Zjednoczonego Królestwa w gospodarce światowej. Po 1848 r. złoto, pochodzące z nowych kopalń w Kalifornii, zdominowało także amerykański, dotąd bimetaliczny, system pieniężny. Jednak zdecydowanie szerzej stosowano pieniądz srebrny, m. in. w państwach niemieckich, Rosji, Austrii, na Dalekim Wschodzie i w Ameryce Łacińskiej.

Od połowy XIX w. nastąpił gwałtowny wzrost wydobycia złota, nie tylko w Kalifornii, ale także w Australii. Dostatek złota skłonił obradu-

⁸ J. Kaliński: *Zarys historii gospodarczej XIX i XX w.* Warszawa 2001 Efekt, s. 52.



jący w 1867 r. w Paryżu międzynarodowy kongres monetarny do utworzenia światowej unii monetarnej opartej na walucie złotej. Wprawdzie do unii monetarnej nie doszło, ale coraz więcej krajów przechodziło na walutę złotą. Proces upowszechniania waluty złotej trwał do końca XIX w., dając przewagę ekonomiczną tym państwom, które posiadały duże rezerwy złota lub jego kopalnie. W systemie waluty złotej wymianę wewnętrzną obsługiwały złote monety. Swobodny był także przepływ złota obsługującego międzynarodową wymianę towarów i usług. Występujące obok pieniądza kruszcowego banknoty wymieniano na złote monety. Waluta złota ułatwiała obrót towarowy i podróże, w tym turystyczne, gdyż zwalniała z kłopotliwej wymiany pieniędzy w obcym kraju⁹.

Tendencje globalizacyjne osłabił największy w XIX w. kryzys gospodarczy, rozpoczynający się od paniki finansowej w Wiedniu i Nowym Jorku w 1873 r. Wywołał ją gwałtowny spadek cen, którego źródłem był wzrost konkurencji międzynarodowej, szczególnie w produkcji rolniczej. Unowocześnienie i potaniecie transportu otworzyło rynki zachodnioeuropejskie dla taniego zboża amerykańskiego i ukraińskiego. Masowy import spowodował spadek cen ziarna i innych produktów rolnych. Ucierpiały na tym dochody rolników, a w konsekwencji nastąpiło załamanie popytu na produkty przemysłowe¹⁰.

Kryzys i trwająca aż do 1896 r. depresja w istotny sposób wpłynęły na politykę ekonomiczną i zachowania przedsiębiorców. Przede wszystkim nasiliły one tendencje protekcyjnistyczne. Chłopi, ziemianie i przemysłowcy gremialnie zaczęli się opowiadać za ochroną rynku wewnętrznego. Za tymi głosami poszło wiele rządów europejskich, m.in. w Niemczech, Francji i Rosji, wprowadzając protekcyjne cła na produkty przemysłowe i rolne. Fala protekcyjizmu, która pojawiła się w związku z kryzysem 1873 r., zahamowała dynamicznie rozwijający się handel międzynarodowy.

Kryzys, który doprowadził do ruiny tysiące drobnych producentów, przyspieszył proces koncentracji produkcji przemysłowej. Okres po

⁹ J.K. Galbraith: *Pieniądz: pochodzenie i los*. Warszawa 1982 PWE, s. 169.

¹⁰ C. Kindleberger: *Szałeństwo, panika, krach: historia kryzysów finansowych*. Warszawa 1999 Wig-Press, s. 220.

1873 r. nazywa się fazą rozwoju wielkiej przedsiębiorczości (*big business*) lub ruchu połączeniowego (fuzji). Pod wpływem załamania gospodarczego nastąpiły masowe przejęcia słabych podmiotów przez silniejsze. Jednocześnie wzrosła liczba porozumień między przedsiębiorstwami, służących ograniczeniu niszczącej konkurencji. Głównym celem uzgodnień było oddziaływanie na poziom cen i zysków, poprzez osiągnięcie pozycji monopolistycznej na rynku. Do łączenia przedsiębiorstw i koncentracji produkcji skłaniały producentów także wymogi postępu technicznego i poszukiwanie nowych źródeł kapitału.

Najczęściej przywoływanym przykładem tworzenia pionierskiej struktury monopolistycznej było przedsięwzięcie Johna D. Rockefellera, który w 1869 r. założył trust Standard Oil Company of Ohio mający na celu przetwarzanie ropy naftowej. Początkowo kompania posiadała w Cleveland 2 rafinerie, wytwórnię baryłek do transportu ropy i zestaw cystern kolejowych. Po 11 latach, dzięki przejęciu rafinerii w Pittsburgu, Filadelfii i Nowym Jorku, jako Standard Oil Company of New Jersey firma dostarczała 90% produktów naftowych w Stanach Zjednoczonych.

W Europie powstały niemieckie kolosy chemiczne, w rodzaju Badische Anilin- und Soda Fabrik (BASF) i koncerny górniczo-hutnicze Kruppa, Stinesa i Thyssena. Nie ustępowały im English Steel Corporation i rosyjski Prodamet oraz japońskie zaibatsu – Mitsui, Mitsubishi i Sumitomo.

Skala produkcji monopoli sprawiała, że konkurencja między nimi przenosiła się na rynki międzynarodowe. W celu jej wyeliminowania zawierano porozumienia i konwencje dzielące rynki między zainteresowane firmy i tworzące międzynarodowe kartele. Ich liczba wzrosła z 40 na początku XX w. do 100 w 1912 r. Umowy międzynarodowe dotyczyły m.in. cukru, dynamitu, stali, szyn kolejowych, cynku, siarki i wyrobów elektrotechnicznych. Interesującym przykładem było porozumienie między amerykańskim kolosem chemicznym Du Pont de Nemours a kompaniami europejskimi. Rezerwowało ono rynek Ameryki Północnej dla Amerykanów, Europy kontynentalnej dla producentów europejskich, a imperium brytyjskiego dla Brytyjczyków. Do dalszych negocjacji pozostawiono rynek południowoamerykański. Niemiecki Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft (AEG) zawarł umowę



z amerykańską General Electric Company (GEC), dotyczącą podziału rynków światowych i współpracy technicznej w przemyśle elektrotechnicznym. Holenderska Royal Dutch Petroleum Company Ltd. i brytyjska „Shell” Transport and Trading Company Ltd., działające w przemyśle petrochemicznym, utworzyły natomiast w 1907 r. angielsko-holenderską Royal Dutch Shell Group, eliminującą konkurencję. Były to wczesne przykłady powstawania korporacji międzynarodowych (transnarodowych), których rozwój przypadł na XX w.

Procesowi globalizacji sprzyjała masowa migracja interkontynentalna. W latach 1871-1910 do Stanów Zjednoczonych przybyło ponad 20 mln imigrantów, do Kanady – blisko 3 mln, do Brazylii – 2,5 mln, a do Australii – ponad 6 mln. Osadnicy pochodzili głównie z Europy i Chin. Silnie wzrosły także wewnątrzkontynentalne ruchy ludności. Okręgi przemysłowe Europy Zachodniej wchłonęły rzeszę wędrujących „za chlebem” imigrantów z Europy Środkowej i Wschodniej. Cudzoziemców, głównie Niemców, Austriaków, Chińczyków i Japończyków, pociągało osadnictwo na rozległych terytoriach Rosji. Z migracją wiązało się nie tylko zwiększenie zasobu siły roboczej, ale także przepływ kapitału, myśli technicznej i ekonomicznej, obyczajów i dorobku kulturalnego. Rosła, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, tolerancja wobec odmiennych poglądów politycznych i stosunku do religii¹¹.

W ostatnim 25-leciu XIX w. zakończono terytorialny podbój kuli ziemskiej, znikły białe plamy na mapach, nastąpił administracyjny podział ludów zamieszkujących glob. Łączny obszar kolonii osiągnął w 1914 r. 75 mln km², czyli ponad połowę lądów na kuli ziemskiej. Największy w nich udział miała Wielka Brytania, która władała terytoriami zamieszkałymi przez 393 mln ludzi. Kolonie, a także liczne terytoria zależne stanowiły ważny rynek zbytu rodzimej produkcji przemysłowej, pozyskania surowców oraz lokat kapitałowych. Państwa uprzemysłowione starały się także zapewnić sobie dostawy surowców z państw niepodległych. W tym celu włączyły się do procesu ich zagospodarowania, eksportując kapitał. Zabiegano także o korzystne warunki wymiany gospodarczej.

¹¹ R. Cameron: *Historia...*, op. cit., s. 331.

Pod koniec XIX w. obok centrów rozwoju kapitalistycznego, jak Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Japonia i Stany Zjednoczone, ukształtowały się peryferie, obejmujące wiele krajów azjatyckich, wschodnioeuropejskich i południowoamerykańskich. Peryferyjnymi nazywano kraje położone w strefie umiarkowanej i eksportujące żywność i surowce. Centra, łącznie z eksportem kapitału, propagowały na peryferiach swoje osiągnięcia techniczne, wzorce konsumpcji, instytucje i poglądy. Kapitalizm peryferyjny, przyjmując je, stawał się w istocie systemem naśladowczym, poszerzającym obszary globalizacji.

Szczególna rola Wielkiej Brytanii w rozwoju przemysłowym świata, podbojach kolonialnych, międzynarodowym handlu i przepływie kapitału, upowszechnianiu bankowości i ubezpieczeń oznaczała jej dominującą rolę w postępie XIX-wiecznej. Politycy i badacze przedmiotu pozycję Anglii i jej wpływy światowe dość zgodnie określali pojęciem *Pax Britannica*.

Powszechne jest przekonanie o zahamowaniu globalizacji w okresie wojen światowych, na skutek izolacji poszczególnych państw i ich grup, trudności gospodarczych, lawinowo rosnącej regulacji i reglamentacji oraz wrogości w stosunkach międzynarodowych. Rozciąga się ten pogląd na okres międzywojenny, wskazując na konsekwencje powstania systemu komunistycznego w Związku Radzieckim oraz faszystowskiego, szczególnie włoskiego i niemieckiego. Odrzucenie przez bolszewików zasad gospodarki rynkowej i ograniczenie funkcjonowania rynku w państwach faszystowskich powiązano z centralnym kierowaniem procesami ekonomicznymi oraz silnymi tendencjami autarkicznymi. Zbliżony wpływ na gospodarkę państw demokratycznych miał wielki kryzys gospodarczy w latach 1929-1933. Nastąpiło zahamowanie wymiany handlowej i przepływu kapitałów. Podjęto działania o charakterze protekcyjnym. W ramach interwencjonizmu państwowego powszechnie odchodzono od systemu waluty złotej i wprowadzono różnorodne bariery utrudniające import¹².

W okresie międzywojennym występowały jednak zjawiska świadczące o postępie globalizacji. Nie ustawał proces koncentracji produkcji, szczególnie w nowoczesnych gałęziach wytwórczości. Powstały nowe

¹² J. Szpak: *Historia gospodarcza powszechna*. Warszawa 2003 PWE, s. 229.



korporacje transnarodowe jako rezultat tworzenia za granicą firm-córek lub łączenia istniejących firm. W ten sposób rosły imperia Standard Oil Co. of New Jersey, Royal Dutch Shell, Anglo-Persian Oil Company i Gulf Oil Corporation, obejmujące poszukiwania ropy naftowej, wydobywanie, przetwórstwo i dystrybucję olejów, benzyn, parafiny i innych produktów petrochemicznych. Międzynarodowy Kartel Stalowniczy skupił producentów z Belgii, Francji, Luksemburga, Niemiec i Wielkiej Brytanii. Monopole podjęły intensywne działania na rzecz rozszerzenia swojej działalności zagranicznej, np. General Motors kupił niemieckiego Opla i brytyjskiego Bedforda.

Wysoka dynamika cechowała rozwój transportu morskiego, w którym dominowała Wielka Brytania, a na drugie miejsce wysunęły się Stany Zjednoczone. Podstawowym sposobem napędu statków stały się turbiny parowe i silniki spalinowe, co pozwalało na budowę coraz większych jednostek. Obok statków uniwersalnych pojawiało się coraz więcej jednostek specjalistycznych, takich jak statki-chłodnie czy zbiornikowce. Porty morskie Antwerpii, Hamburga, Londynu, Nowego Jorku i Rotterdamu, w których systematycznie zwiększano długość nabrzeży i modernizowano urządzenia, przeładowywały ponad 20 mln ton ładunków rocznie. Wielkim powodzeniem cieszyły się połączenia regularne i wycieczkowe, szczególnie na Atlantyku, realizowane przy użyciu luksusowych statków pasażerskich. Największe transatlantyki, jak Queen Mary, Queen Elisabeth czy United States, przepływały Atlantyk w 3,5 dnia.

Rozwijał się również transport lotniczy, który zapoczątkowała obsługa połączenia Paryż – Londyn w 1919 r. Początkowo wykorzystywano do przewozu przesyłek pocztowych, z czasem zaczęły odgrywać coraz większą rolę w przewozach pasażerskich. Jednak dopiero w latach 30. podróże lotnicze powszechnie uznano za bezpieczne, a największe samoloty pasażerskie zabierały do 35 podróżnych. Powstały towarzystwa lotnicze zajmujące się przewozem pasażerów i ładunków. Tuż przed II wojną światową otwarto pierwsze transatlantyckie połączenia lotnicze Nowy Jork – Southampton i Nowy Jork – Marsylia, a najdłuższa linia lotnicza połączyła Nowy Jork z Sydney. Poczta lotnicza skróciła czas dostarczania przesyłek listowych i paczek¹³.

¹³ J. Kaliński: *Zarys...*, op.cit., s. 166.

Przed wielkim kryzysem przywrócono funkcjonowanie waluty złotej, a eksport kapitałów rósł systematycznie. Największe sumy pochodziły ze Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, a także z Kanady, Francji i Belgii. W latach 1919-1930 amerykańskie inwestycje zagraniczne wzrosły z 7 mld do 17 mld dol. Wśród importerów kapitału dominowały Niemcy, które w latach 1924-1930 przyjęły około 4,2 mld dol. Znaczne lokaty napłynęły także do Ameryki Południowej, kolonii brytyjskich i francuskich oraz Europy Środkowej.

Po doświadczeniach I wojny światowej, które zapisały się upadkiem systemu waluty złotej (*gold standard*) i wielką inflacją, schyłek II wojny światowej przyniósł świadomie podjęte przez społeczność światową działania na rzecz zapobiegania perturbacjom w gospodarce, zwłaszcza w sferze pieniądza. W lipcu 1944 r., z inicjatywy prezydenta F. D. Roosevelta, zebrały się w Bretton Woods (Stany Zjednoczone) delegacje 44 państw, aby omówić problemy finansowe, z jakimi może spotkać się gospodarka światowa po zakończeniu wojny. Zdecydowano o powstaniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (Banku Światowego)¹⁴.

Zadaniem utworzonego pod koniec 1945 r. MFW było rozwiązywanie problemów bilansów płatniczych oraz stabilizacja kursów walut oparta na prymacie dolara (*gold – dollar standard*). Pozycja dolara wynikała z jego zewnętrznej wymiennalności na złoto, polegającej na tym, że banki centralne innych państw mogły otrzymać złoto za posiadane dolary amerykańskie. Parytet waluty amerykańskiej wobec złota utrzymano na poziomie przedwojennym, czyli 35 dol. za uncję złota. Państwa członkowskie MFW, ustalając parytet swoich walut wobec złota, uzyskiwały pośrednią (za pośrednictwem dolara) wymiennalność tych walut na złoto. Jednocześnie zobowiązywały się do utrzymywania kursu wymiany walut narodowych w granicach nieprzekraczających 1% ich parytetu. W przypadku trudności w utrzymaniu granic kursu kraje członkowskie mogły liczyć na pomoc Funduszu w postaci złota, dolarów i walut wymiennalnych. Celem Banku Światowego była pomoc w powojennej odbudowie przez udzielanie pożyczek na cele rozwojowe i ułatwianie inwestycji prywatnych. Służyły

¹⁴ J. Soldaczuk, J. Misala: *Historia...*, op.cit., s. 168.



one rozbudowie dróg, linii kolejowych, portów, systemów energetycznych i irygacyjnych.

Oprócz realizacji pomysłów z Bretton Woods pod wpływem sugestii prezydenta H. Trumana podjęto prace nad stworzeniem Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO). Różnice stanowisk Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii dotyczące zasad handlu międzynarodowego uniemożliwiły jednak realizację tego projektu. Sukcesem zakończyły się natomiast negocjacje 23 państw, które w 1947 r. w Genewie podpisały Układ Ogólny w Sprawie Ceł i Handlu (GATT). Rola GATT polegała na ułatwianiu międzynarodowych stosunków gospodarczych, poprzez eliminację dyskryminacji w handlu, powszechne wprowadzenie klauzuli największego uprzywilejowania i ponowne wprowadzenie wymienialności walut. Jak przewidywano, w przyszłości GATT miał się stać agendą ITO. W praktyce przez pół wieku działał samodzielnie. Pozycja gospodarza i rola Stanów Zjednoczonych w tworzeniu powojennego ładu gospodarczego jasno dowodziła, że XIX-wieczny *Pax Britannica* został wyparty po II wojnie światowej przez *Pax Americana*. *Pax Americana*, jako koncepcja organizacji liberalnego świata pod przewodnictwem Stanów Zjednoczonych, stał się ważną misją władz tego kraju, a jednocześnie czynnikiem stymulującym proces globalizacji.

Bank Światowy, GATT i MFW pomagały w przewyżnianiu powojennych trudności ekonomicznych, umacnianiu elementów rynku oraz tworzeniu międzynarodowego systemu walutowego i celnego, kreującego wolny handel. Początkowo z działalnością tych instytucji wiązały nadzieje na pomoc zniszczone kraje Europy Środkowej. Jednak polityka Związku Radzieckiego, który traktował je jako państwa satelickie, uniemożliwiła współpracę, a nawet spowodowała ich kilkudziesięcioletnią absencję w strukturach MFW i Banku Światowego.

Załamaniem współpracy gospodarczej między Wschodem a Zachodem stanowiło element zainaugurowanej zaraz po II wojnie światowej tzw. zimnej wojny. Wbrew początkowym nadziejom nastąpiło pogłębienie podziału politycznego i gospodarczego świata, któremu towarzyszyły, realizowane z różnym nasileniem regionalne projekty integracyjne. Pod egidą ZSRR w 1949 r. Bułgaria, Czechosłowacja, Polska, Rumunia, Węgry i ZSRR powołały Radę Wzajemnej Pomocy

Gospodarczej (RWPG). Rada koncentrowała się na zwiększeniu wymiany wewnętrznej, zastępującej kontakty gospodarcze z Zachodem. Było to konieczne, ponieważ „zimna wojna” doprowadziła do stałego kurczenia się wymiany towarowej między Wschodem a Zachodem.

Inny charakter i cele miała powołana w 1958 r. Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG), grupująca Belgię, Francję, Holandię, Luksemburg, Niemcy i Włochy. Statut EWG zakładał: zniesienie wewnętrznych cel i kontyngentów, liberalizację transferu osób, kapitałów i płatności, zniesienie restrykcyjnych praktyk w handlu, wprowadzenie wspólnej polityki rolnej i transportowej, koordynację polityki w dziedzinie zatrudnienia i finansów. Oznaczało to stworzenie warunków do funkcjonowania wspólnego rynku¹⁵.

W 1959 r., z inspiracji Wielkiej Brytanii, w reakcji na powstanie EWG, Austria, Dania, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja i Wielka Brytania założyły w Sztokholmie Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA). Cele tej organizacji były mniej ambitne niż EWG i sprowadzały się do pobudzania wzrostu gospodarczego, ograniczania bezrobocia i dążenia do stabilizacji finansowej. EFTA dążyła przede wszystkim do redukcji taryf celnych. Przynależność do EFTA nie uniemożliwiała krajom europejskim starań o wejście do EWG.

Pod wpływem zmian w układzie sił politycznych i gospodarczych na świecie, Stany Zjednoczone zaczęły tracić swoją hegemonistyczną pozycję na rzecz integrującej się gospodarczo Europy Zachodniej i dynamicznie rozwijającej się Japonii. Blok radziecki i Chiny, mimo ogromnego wysiłku inwestycyjnego i wysokiej stopy wzrostu gospodarczego, nie były w stanie doścignąć wspomnianej trójki pod względem nowoczesności i jakości produkcji oraz stopy życiowej ludności.

Kraje uprzemysłowione notowały w latach 1950-1973 wysoką dynamikę rozwoju, której źródłem było wykorzystanie osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej. Wyznacznikiem rewolucji stał się rozwój elektroniki, energetyki jądrowej, produkcja nowych materiałów syntetycz-

¹⁵ L. Ciamaga i inni: *Unia Europejska*. Warszawa 2000 Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 11.



nych oraz postęp w biochemii i genetyce. Zawdzięczano go nowoczesnym laboratoriom, dysponującym wysokimi budżetami, świetnie wyposażonym i zatrudniającym wysoko wykwalifikowanych specjalistów. Zmniejszyło się znaczenie indywidualnych badań i samodzielnych wynalazców, a nauka i technika stały się najważniejszymi siłami produkcyjnymi.

Przewaga Stanów Zjednoczonych w dziedzinie opracowywania i wprowadzania nowych produktów przyczyniła się do powstania „luki technologicznej” między nimi a Europą Zachodnią i Japonią. O jej rozmiarach świadczył fakt, że 50% patentów stosowanych w Europie Zachodniej i Japonii pochodziło ze Stanów Zjednoczonych. Pod koniec lat 60., w rezultacie wzrostu nakładów na badania w Europie i w Japonii, rozmiary „luki technologicznej” uległy zmniejszeniu. Ameryka utrzymała przewagę w produkcji komputerów, półprzewodników, satelitów komunikacyjnych i instrumentów naukowych. Rosło natomiast znaczenie Europy Zachodniej w badaniach nad nowoczesnymi produktami chemicznymi, a Japonii – w elektronice użytkowej.

Stany Zjednoczone i Kanada zdecydowanie przodowały w zakresie nowoczesnych metod kierowania i organizacji. Ich zasługą było zainauguowanie rewolucji menedżerskiej, wprowadzającej funkcjonalne układy zależności między poszczególnymi jednostkami przedsiębiorstw. W ramach wielkich firm powstawały samodzielne działy produkcyjne, handlowe, finansowe i badawcze. Ich kierownicy tworzyli zarząd tych przedsiębiorstw, w którym byli odpowiedzialni za poszczególne obszary działalności. W latach 60. rewolucja menedżerska dokonała się także w krajach Europy Zachodniej i Japonii. Jej konsekwencją było umocnienie pozycji kadry menedżerskiej w zmieniających się społeczeństwach krajów uprzemysłowionych.

W krajach zachodnich przenoszenie postępu technicznego i organizacyjnego następowało w wyniku działalności korporacji transnarodowych. Ich rozwój w latach 60., związany z ekspansją zagranicznych inwestycji bezpośrednich, przyczyniał się do zmniejszenia „luki technologicznej” między Stanami Zjednoczonymi i Europą Zachodnią. Najnowsze technologie ze względu na tanią siłę roboczą w niewielkim stopniu zasilają gospodarkę krajów rozwijających się. Ich eksport do krajów komunistycznych ograniczały restrykcje,

wynikające z funkcjonowania instytucji kontrolujących wywóz technologii militarnych.

W rozwiniętych krajach o gospodarce rynkowej na wysoką dynamikę handlu międzynarodowego szczególnie duży wpływ miało systematyczne znoszenie barier celnych. Początkowo inicjatywa należała do GATT, a następnie do EWG i EFTA. W podobnym kierunku zmierzała działalność powołanej w 1961 r. Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Podjęta w ramach GATT Runda Dillona (1960-1962) doprowadziła do redukcji cel w handlu Stanów Zjednoczonych z EWG i Kanadą. Z kolei w 1967 r. Runda Kennedy'ego zmniejszyła o 35% cła na większość produktów eksportowanych przez kraje uprzemysłowione¹⁶.

Ważnym impulsem globalizacji stał się proces dekolonizacji, dzięki któremu zaraz po wojnie powstały niezależne Indie, Pakistan, Birmę, Cejlon i Indonezję. W latach 50., a szczególnie 60. niepodległość ogłosiły liczne państwa afrykańskie, azjatyckie i środkowoamerykańskie. Część z nich adaptowała system demokratyczny wraz z gospodarką rynkową. Niektóre nawiązały do radzieckiego lub chińskiego socjalizmu. Nowe państwa i kraje słabe zaawansowane gospodarczo stworzyły tzw. Trzeci Świat, coraz energiczniej wyrażający swoje aspiracje polityczne i ekonomiczne. W kwietniu 1974 r. Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło deklarację o ustanowieniu Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego (*New International Economic Deal*). Przewidywał on zwiększenie udziału krajów rozwijających się w światowej produkcji przemysłowej przez zdynamizowanie procesu industrializacji. Industrializację miała umożliwić współpraca handlowa i technologiczna z krajami rozwiniętymi. Szczególną rolę przypisywano przeniesieniu niektórych rodzajów produkcji przemysłowej do krajów rozwijających się (*redeployment*).

Lata 1974-1989, w których odnotowano kryzys gospodarczy i społeczny, cechowała znacznie niższa dynamika wzrostu w stosunku do okresu 1950-1973. Po 1973 r. wystąpiły na świecie dwa okresy recesji (1974-1975 i 1979-1981), ściśle związane z kryzysami naftowymi,

¹⁶ P. Bożyk, J. Misła, M. Puławski: *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa 1999 PWE, s. 479.



oraz dwa okresy wzrostu (1976-1978, 1982-1989). Rozwinięte kraje o gospodarce rynkowej, a także część państw Trzeciego Świata, wraz z Chinami, zdecydowanie stawily czoło nowym wyzwaniom. Rządy M. Thatcher w Wielkiej Brytanii i R. Reagana w Stanach Zjednoczonych przyjęły za podstawę swojej polityki liberalizm i teoretyczne zasady monetaryzmu¹⁷. Stworzyły programy dostosowawcze, których wynikiem było przezwyciężenie kryzysu energetycznego, wdrożenie nowych technologii i rozszerzenie wymiany międzynarodowej. Na tym polu zdecydowanie z tyłu pozostały państwa bloku radzieckiego, co w znacznej mierze przyczyniło się do klęski ich centralnie kierowanych gospodarek.

Generalnie, po 1973 r., nastąpiło zwolnienie tempa handlu międzynarodowego, ale dotyczyło to głównie wymiany surowców i półfabrykatów. Handel wyrobami reprezentującymi zaawansowane technologie rozwijał się względnie szybko. Obserwowano także wzrost obrotów w ramach grupy krajów wysoko rozwiniętych. Sprzyjały mu działania liberalizacyjne podejmowane w ramach Tokijskiej i Urugwajskiej Rundy GATT oraz spotkań państw Wielkiej Siódemki (G 7). W konsekwencji w 1988 r. udział tych krajów, sprzedających nowoczesne, wysoko przetworzone produkty, osiągnął 71% obrotów handlu światowego, podczas gdy udział w nim krajów rozwijających się wynosił 20%, a krajów RWPG tylko 9%.

Cechą charakterystyczną krajów rozwiniętych były intensywne zmiany strukturalne w gospodarce. W produkcji przemysłowej zwiększył się udział wyrobów elektronicznych, elektrotechnicznych, chemicznych i farmaceutycznych. Rewolucja naukowo-techniczna wkroczyła w fazę szerokiego zastosowania mikroprocesorów. Rozmachu nabrała mikroelektronika, inżynieria materiałowa i biotechnologie. Przystąpiono, głównie w Japonii, do stosowania na dużą skalę robotów przemysłowych. Telekomunikacja, stosując światłowody, połączenia radiowe i satelitarne, systematycznie zwiększała zakres usług i liczbę abonentów. W Stanach Zjednoczonych, na podstawie technologii wojskowych, wszedł do użycia Internet.

¹⁷ E. Domańska: *Wokół interwencji państwa w gospodarke: Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy, Reagan i inni*. Warszawa 1992 Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 117.

W latach 70. i 80. w krajach rozwiniętych nastąpiło zdynamizowanie rozwoju korporacji transnarodowych, wykorzystujących zarówno korzyści skali produkcji, jak i zakresu i zasięgu produkcji. Rozmiary produkcji i zróżnicowanie asortymentu pozwalały im osiągać ogromne zyski i wysoki stopień konkurencyjności. Oprócz korporacji związanych z petrochemią i motoryzacją rozszerzyły swoją działalność międzynarodową firmy elektroniczne (Hitachi, Philips, Motorola), przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego (Nestlé, Sandoz), kosmetycznego (Colgate) i chemicznego (Unilever, ICI). Między 1974 a 1982 r. działalność międzynarodowa firm niemieckich wzrosła o 51%, włoskich – o 41%, brytyjskich – o 39%, a francuskich – o 33%. Największe amerykańskie korporacje podstawową część dochodów uzyskiwały z działalności zagranicznej, np. Exxon – 76%, Coca-Cola – 64%, a IBM – 62%. General Motors i Ford ponad 40% samochodów wytwarzały poza granicami Stanów Zjednoczonych. Korporacje transnarodowe znacznie przyczyniły się do rozwoju handlu światowego, a przede wszystkim eksportu kapitału i technologii, co sprzyjało procesowi globalizacji¹⁸.

Prymat w sferze inwestycji zagranicznych utrzymały Stany Zjednoczone, jednak ich udział w światowym eksporcie kapitału zmniejszył się z 2/3 na początku lat 70. XX w. do 1/3 w końcu lat 80. Na światowym rynku kapitałowym coraz większą rolę odgrywały Wielka Brytania (15% udziału w eksporcie kapitału), Japonia (13%) i Niemcy (10%). Japonia inwestowała nie tylko w Azji, ale także w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej. Aktywność kapitału europejskiego i japońskiego sprawiła, że w latach 80. Stany Zjednoczone stały się importerem netto kapitału. W 1987 r. aktywa amerykańskie ulokowane za granicą wynosiły 1,2 mld dol., natomiast aktywa obce ulokowane w Stanach Zjednoczonych – 1,5 mld dol. Największymi inwestorami w tym kraju były: Wielka Brytania, Japonia, Holandia, Niemcy i Kanada. Korporacje europejskie i japońskie inwestowały tam w przemysł stalowy, samochodowy, elektroniczny, farmaceutyczny, a także filmowy i fonograficzny.

¹⁸ A. Zorska: *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa 1998 Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 48.



W Trzecim Świecie, mimo osiągnięć nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich, największy awans w gospodarce światowej był udziałem Ameryki Łacińskiej. Jej rozwój pozwalał na stały wzrost zatrudnienia w przemyśle. Za Ameryką Łacińską uplasowała się Azja Wschodnia, z szybko rozwijającymi się „tygrysami”. Zdecydowanie w tyle pozostawały państwa Azji Płd., a przede wszystkim Afryki, jak Tanzania czy Kongo. O pozycji Afryki świadczył fakt, że z 52 znajdujących się tam krajów w 34 udział przemysłu w dochodzie narodowym nie przekraczał 10%.

Państwa bloku radzieckiego, które w dekadzie lat 80. przeżyły regres i załamanie, znalazły się w gorszej sytuacji niż pozaeuropejskie kraje socjalistyczne, a zwłaszcza Chiny. Kraje o scentralizowanej gospodarce planowej zdecydowanie dryfowały w kierunku pozycji krajów Trzeciego Świata. W tym sensie pojęcie Trzeciego Świata traciło swe geograficzne, a także polityczne oraz intelektualne uzasadnienie. Strefy zacofania coraz silniej przenikały się z obszarami dobrobytu, a na każdym kontynencie występowały kraje zaawansowane i ekonomicznie zacofane.

Nowa sytuacja dała asumpt do rozwinięcia koncepcji, która dzieliła świat na państwa położone w centrum i na peryferiach. W nowym podejściu krajom rozwiniętym, uznanym za centra, towarzyszyły półperyferie (semiperyferie) i peryferie. W pierwszych, obok wysokich dochodów, wysokiego poziomu urbanizacji i industrializacji występowało znaczne zaawansowanie technologiczne, pozwalające na przewagę w handlu międzynarodowym. W krajach peryferyjnych, borykających się z niskimi dochodami, niskim poziomem urbanizacji i uprzemysłowienia, dominowały prymitywne technologie i produkty. Między nimi znajdowały się kraje półperyferyjne, wykorzystywane przez centra, a jednocześnie eksploatujące gospodarczo peryferia¹⁹.

Przełom lat 80. i 90. XX w. przyniósł załamanie gospodarki centralnie kierowanej w Europie Środkowej i w Związku Radzieckim. Wprowadzenie w tej części świata gospodarki rynkowej stanowiło bodziec do wzmocnienia tendencji globalizacyjnych. W tym samym kierunku od-

¹⁹ *Dylematy rozwoju: porównywalność doświadczeń krajów słabiej rozwiniętych i Polski*. Praca pod redakcją E. Butkiewicz. Warszawa 1992 Szkoła Główna Handlowa, s. 15.

działały tworzenie w Chinach „stref ekonomicznych”, stanowiących enklawy kapitalizmu. Pogłębiła się współzależność ekonomiczna całego świata, następowało ujednoczenie metod wytwarzania i wzorców konsumpcji oraz potęgowała się międzynarodowa konkurencja. Globalizacji na gruncie ekonomicznym sprzyjało znoszenie barier ograniczających wymianę dóbr i usług, a także dalszy rozwój transportu i telekomunikacji, wprowadzanie nowych technologii i metod zarządzania oraz ograniczanie funkcji regulacyjnych państwa. Ważną rolę w tym procesie odgrywała Światowa Organizacja Handlu (WTO) powołana w 1994 r. WTO powstała z przekształcenia GATT, jako instytucja lepiej dostosowana do warunków współczesnej wymiany międzynarodowej. Jej działalność koncentrowała się na liberalizacji powiązań gospodarczych w skali globalnej – usuwaniu barier w handlu towarami, usługami i czynnikami produkcji. Do ważnych zasad WTO należała wzajemna niedyskryminacja krajów członkowskich oraz ograniczenie interwencji rządów do ochrony bilansu handlowego, produkcji oraz zdrowia obywateli i bezpieczeństwa kraju²⁰.

Dotychczasowe nurty globalizacji, związane głównie z rozwojem handlu oraz przepływem informacji i technologii, stanowiące domenę korporacji transnarodowych, w latach 90. wzbogaciła autonomizacja operacji finansowo-bankowych i ogromna mobilność ludzi. Globalizację rynków finansowych przyspieszyła liberalizacja sektora bankowego i przepływów kapitałowych oraz ekspansja zagraniczna wielkich banków i prywatyzacja. Ważną rolę w tym procesie odgrywały instytucje międzynarodowe – Bank Światowy i MFW oraz nowoczesne technologie informatyczne²¹.

Ważnym czynnikiem przyspieszenia globalizacji był dynamiczny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BZI), które przyczyniały się do zwiększenia wydajności pracy, poziomu inwestycji i zatrudnienia oraz wprowadzania nowoczesnych metod zarządzania. Rodziły też problemy związane z konkurencją na rynku krajowym i niekiedy negatywnym wpływem BZI na bilans płatniczy. Inwestycjom bezpośrednim sprzyjała liberalizacja przepisów dotyczących

²⁰ P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski: *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 469.

²¹ L. Oręziak: *Globalizacja rynków finansowych*. Globalizacja od A do Z. „Bank i Kredyt” nr 2/2003, s. 6.



przepływu kapitału i rosnące oszczędności w krajach rozwiniętych gospodarczo.

Światowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne zwiększyły się z 202 mld w 1990 r. do 1270 mld dol. w 2000 r. Obszarem zainteresowania inwestorów zagranicznych był przemysł chemiczny, farmaceutyczny, elektroniczny i spożywczy, a także wydobywanie ropy naftowej, telekomunikacja i finanse. Ich środki zasilały głównie Europę Zachodnią, Amerykę Północną i Japonię. Ta grupa krajów przyjęła w 2000 r. 71% światowych inwestycji bezpośrednich. Silna koncentracja inwestycji zagranicznych skłaniała niektórych ekonomistów do twierdzeń o ograniczeniu globalizacji do grupy krajów najbogatszych, o uporządkowanej, rynkowej gospodarce, przyjaznej dla obcego kapitału. W krajach rozwijających się ulokowano w 2000 r. 240 mld dol., co stanowiło tylko 19% ogółu światowych inwestycji bezpośrednich. Skorzystały z nich głównie kraje Azji i Pacyfiku oraz Ameryki Łacińskiej. Największym odbiorcą inwestycji zagranicznych w tej grupie krajów były Chiny z Hongkongiem. Inwestycje w krajach Europy Środkowej i Wschodniej wyniosły 27 mld dol., co odpowiadało zaledwie 2-procentowemu udziałowi w światowych przepływach inwestycji bezpośrednich. Inwestycje zagraniczne lokowane w różnych regionach świata pochodziły w 82% z krajów Triady (Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii)²².

Od połowy lat 90. jako wyraz pogłębiającej się globalizacji nasiliło się zjawisko fuzji i przejęć między największymi korporacjami, głównie o charakterze transnarodowym²³. Tylko w 1999 r. zrealizowano 109 porozumień, w których jednostkowa wartość transakcji przekraczała 1 mld dol. Z fuzji dwóch koncernów chemicznych Ciba-Geigy A. G. i Sandoz A. G., powstał szwajcarski Novartis, połączyły się niemieckie kolosy stalownicze Krupp i Thyssen oraz niemiecki producent samochodów Daimler-Benz z amerykańskim Chryslerem. W Stanach Zjednoczonych fuzja korporacji finansowych Citicorp i Travelers Group miała wartość 73 mld dol., a firm medialnych America on Line i Time Warner – 182 mld dol. Korporacje–moločy, powstałe z połączeń, wykorzystywały no-

²² G. Garlińska: *Utartym szlakiem*. „Nowe Życie Gospodarcze” nr 20/2001, s. 7.

²³ A. Zorska: *Ku globalizacji...*, op. cit., s. 48.

wczesne systemy zarządzania oraz możliwości techniki komputerowej i Internetu. Ich kierownictwo należało do wysoko wykwalifikowanych, bardzo dobrze opłacanych menedżerów, którzy zastąpili zarządy rodzinne, powiązane z własnością.

Na początku XXI w. prawie 90% korporacji transnarodowych miało swoje siedziby macierzyste w krajach Triady. Do największych należały: General Electric, Exxon Mobil Corporation, Royal Dutch Shell Group, General Motors i Ford Motor Company. Filie korporacji transnarodowych występowały głównie w krajach wysoko rozwiniętych, połowa działa w Europie, a 10% w Ameryce Północnej. Na kraje rozwijające się przypadało około 1/4 filii i oddziałów. Jednocześnie kraje rozwijające się, jak Hongkong, Korea Płd., Meksyk i Wenezuela, stworzyły własne korporacje transnarodowe, szczególnie w petrochemii i elektronice. W krajach Europy Środkowej i Wschodniej międzynarodowy zasięg miały rosyjskie firmy petrochemiczne, a także KGHM Polska Miedź SA²⁴.

Globalizacji sprzyjał bardzo szybki rozwój Internetu, co zawdzięczano popularności komputerów osobistych, wprowadzeniu sieci WWW i rozwojowi usług internetowych, szczególnie poczty elektronicznej i handlu elektronicznego. W 1994 r. na świecie, głównie w Stanach Zjednoczonych, było 3 mln użytkowników Internetu, zaś na początku 2000 r. – ponad 300 mln. W sprzedaży elektronicznej pojawiły się nie tylko książki i płyty, ale także samochody i papiery wartościowe. Połowa korporacji transnarodowych rekrutowała pracowników wykorzystując sieć internetową. W bankowości powstała możliwość dokonywania elektronicznie, bez odwiedzania banku, płatności, transferu środków finansowych, a nawet korzystania z kredytu. Stworzono specjalnie zabezpieczone rachunki i upowszechniono podpis cyfrowy. W Stanach Zjednoczonych w 1995 r. 90% transakcji bankowych przeprowadzano w formie elektronicznej.

Zmiany spowodowane przyspieszoną globalizacją i zastosowaniem nowoczesnych technologii elektronicznych skłaniały do określania głównych gałęzi gospodarki terminem nowa gospodarka (*new economy*)

²⁴ T. Radzimińska: *Największe korporacje transnarodowe*. „Nowe Życie Gospodarcze” nr 20/2001, s. 9.



lub *e-economy*). Nową gospodarkę opartą na wiedzy charakteryzowała przewaga pracy umysłowej nad fizyczną oraz innowacyjności nad masową produkcją. Jej ważnymi atrybutami były: konkurencja w skali światowej oraz stałe zmiany technologiczne i organizacyjne, wykorzystujące komputeryzację. W rozwoju nowej gospodarki wielką rolę odgrywało partnerstwo i współpraca sektora prywatnego oraz państwowego²⁵.

Rozwój firm internetowych i komputerowych oraz międzynarodowy obrót walutami i papierami wartościowymi przez całą dobę w systemie *on-line* często uznawano za ważną przyczynę nowej generacji kryzysów finansowych. Wybuchły one niespodzianie w warunkach wzrostu gospodarczego i równowagi pieniężno-finansowej. W latach 1992-1993 ataki spekulacyjne na waluty zachodnioeuropejskie spowodowały osłabienie m. in. brytyjskiego funta, francuskiego franka i włoskiego lira. W 1995 r. kryzys dotknął Meksyk i kraje ASEAN, a w 1997 r. Japonię, Hongkong, Tajwan i Koreę Płd. Zasadniczą przyczyną kryzysów była liberalizacja przepływu kapitałów spowodowana wprowadzeniem płynnych kursów walutowych. Umożliwiła ona szybki transfer kapitałów, szczególnie inwestycji portfelowych. W krajach gdzie nie zastosowano odpowiedniej kontroli, pojawiły się działania o charakterze spekulacyjnym na poziomie międzynarodowym. Kryzysy walutowe, które pociągały za sobą kryzysy bankowe, ujawniały negatywne aspekty globalizacji²⁶.

W nurt globalizacji silnie włączyło się lotnictwo komunikacyjne przyczyniając się do wzrostu mobilności społeczeństwa światowego. Pod koniec XX w. przewozy lotnicze pasażerów, głównie pojemnymi odrzutowcami, zbliżyły się do 2 mld osób rocznie. Dodatkowo z transportu lotniczego powszechnie korzystano w handlu produktami wytwarzanymi przez nowoczesne gałęzie przemysłu, jak komputery i telefony komórkowe lub nietrwałymi artykułami pochodzenia rolnego, np. ciętymi kwiatami. W międzykontynentalnych przewozach towarów dominowała jednak żegluga morska. W 1999 r. drogą morską przewieziono 5,1 mld ton towarów (o 28% więcej niż w 1990 r.),

²⁵ L. W. Zacher: *Spoleczne wymiary „nowej gospodarki”*. „Nowe Życie Gospodarcze” nr 9/2002, s. 4.

²⁶ W. Małecki i inni: *Kryzysy walutowe*. Warszawa 2001 Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 175.

w tym blisko 1,9 mld ton paliw płynnych. Rozwinięto i unowocześniono międzynarodowe systemy przesyłowe ropy naftowej, gazu i prądu elektrycznego. Dalsze postępy czyniła telefonia komórkowa. W Stanach Zjednoczonych liczba użytkowników wzrosła z 5,3 mln w 1990 r. do 86 mln w 1999 r.²⁷

Opracowany przez firmę doradztwa strategicznego A. T. Kearney wskaźnik globalizacji mierzył stopień integracji danego kraju ze światem w sferze gospodarki, polityki, technologii i życia społecznego. Według tych kryteriów na początku 2003 r. do 5 najbardziej zglobalizowanych krajów świata należały: Irlandia, Szwajcaria, Szwecja, Singapur i Holandia. W rankingu A. T. Kearneya Stany Zjednoczone zajmowały 11. miejsce, Czechy – 15., a Niemcy – 17. miejsce²⁸.

Historyczne spojrzenie na problematykę globalizacji dowodzi jej uniwersalnego charakteru, związanego z konwergencją w dziedzinie ideologii, myśli naukowej, postępu techniczno-ekonomicznego oraz transferu ludzi, kapitału, produktów i usług. Uświadamia występowanie w dziejach zarówno faz przyspieszenia, jak i regresu na drodze do globalizacji, a także przeciwstawnych tendencji w tych samych okresach historycznych. Wskazuje na sięgające głęboko w dzieje korzenie dzisiejszego oblicza świata. Jednocześnie nie przeczy tezie, że przełom XX i XXI wieku przyniósł zdecydowane przyspieszenie tego procesu pod wpływem rewolucji informatycznej.

²⁷ „The World Almanac and Book of Facts” 2001, s. 572.

²⁸ *Liderzy globalizacji*. „Nowe Życie Gospodarcze” 2/2003, s. 25.

Aleksander Müller
Globalizacja
- mit czy rzeczywistość

- **Pojęcie globalizacji i próba identyfikacji jej podstawowych cech ekonomicznych**
- **Zróznicowanie współczesnej gospodarki światowej**
- **Siły motoryczne globalizacji**
- **Jak rysują się perspektywy dalszego rozwoju globalizacji?**



Aleksander Müller

Globalizacja – mit czy rzeczywistość?

Celem tej pracy jest przedstawienie współczesnych procesów globalizacji oraz działalności głównych podmiotów politycznych i gospodarczych stymulujących rozwój tego procesu. Na tym tle pojawia się wiele pytań, na które odpowiedzi jeszcze dziś powodują spory między naukowcami, a których rozstrzygnięcie może mieć realny, przemożny wpływ na przyszłe losy świata i ludzkości.

W tej pracy zajmiemy się trzema istotnymi problemami dotyczącymi globalizacji: po pierwsze, identyfikacją samego jej pojęcia i jej głównych cech charakterystycznych; po drugie, określeniem warunków powstania globalizacji w czasie; po trzecie, oceną perspektyw rozwoju i zasięgu globalizacji.

Globalizacja stała się jednym z najbardziej popularnych pojęć zarówno w terminologii naukowej, jak i słownictwie potocznym. Pojęcie to odnosi się do obszarów działalności gospodarczej, politycznej, społecznej oraz kulturowej i naukowej, a więc przenika *de facto* wszystkie sfery działalności ludzkiej na świecie. Ze względu na wielkie różnice występujące na różnych obszarach działalności społeczeństwa oraz z uwagi na ogromne zróżnicowanie poziomu rozwoju poszczególnych krajów i narodów nie jest możliwe – poza bardzo ogólnymi stwierdzeniami – zaproponowanie jednej definicji globalizacji. Konieczne jest podejmowanie prób identyfikacji różnych stron i aspektów *globalizacji sektorowych*.

W rozważaniach prowadzonych w tym opracowaniu zajmiemy się przede wszystkim ekonomicznymi aspektami globalizacji i podejmiemy próbę określenia generalnych tendencji rozwojowych procesów globalizacji i ich przewidywanych skutków w ramach długiego horyzontu czasowego.



prof. zw. dr hab.
Aleksander Müller

Szkoła Główna Handlowa
Wyższa Szkoła Działalności
Gospodarczej w Warszawie



Na podstawie badania struktury współczesnej gospodarki światowej oraz badania różnorodnych powiązań między krajami, grupami krajów oraz kontynentami na płaszczyźnie międzynarodowych stosunków gospodarczych można dojść do prostego, wręcz banalnego wniosku. Mianowicie świat podlega jednocześnie procesom *integracji* – tj. dążeniom do łączenia i scalania się odrębnych organizmów gospodarczych – oraz procesom *dyferencjacji*, czyli różnicowania się, co znajduje wyraz przede wszystkim w sferze poziomu rozwoju i rozwarstwienia dochodów różnych grup krajów. Od dziesięcioleci można obserwować w gospodarce światowej proces ciągłego różnicowania się krajów. Doprowadził on na przełomie XX i XXI stulecia do takiego stanu, że 15% ludności świata zamieszkujących kraje wysoko rozwinięte, rozporządzające wysokimi dochodami, wytwarza prawie 80% światowego produktu/dochodu narodowego, podczas gdy 85% pozostałej ludności świata wytwarza zaledwie około 21% światowego produktu/dochodu narodowego.

Pojęcie globalizacji i próba identyfikacji podstawowych cech ekonomicznych

Na wstępie spróbujmy przedstawić samo pojęcie globalizacji oraz jej podstawowe cechy, aby móc definiować je w sposób jednoznaczny i zrozumiały. Przede wszystkim należy się zastanowić nad tym, czy globalizacja jest procesem obiektywnym, czy też wynika z subiektywnych działań ludzi.

Natrafiamy tu jednak na szereg podstawowych trudności definicyjnych i pojęciowych, ponieważ wśród wielu ekonomistów, socjologów i politologów oprócz zbieżności w określaniu globalizacji jednocześnie dostrzeżga się różnice.

W zależności od dyscypliny nauki reprezentowanej przez badaczy zajmujących się globalizacją można dostrzec interpretacje nadające globalizacji charakter ekonomiczny, socjologiczny, polityczny, kulturowy lub techniczny. Najwygodniejszą formułą można przyjąć zakładając, że globalizacja ma charakter wielostronny i wielopłaszczyznowy. Wymienia się wiele innych cech globalizacji: *złożoność, wielowątkowość* czy *mię-*

dzynarodową współzależność. Wszystkie one mogą być jednak z równym powodzeniem użyte do opisu różnych innych zjawisk i procesów.

Jednym z kontrowersyjnych poglądów w dyskusji na temat globalizacji jest ustalenie początków i charakteru tego procesu. Występują tu dwa nurty. W jednym wyraża się pogląd, że globalizacja stanowi nową, wyższą i bardziej złożoną fazę rozwoju międzynarodowych stosunków ekonomicznych. W drugim określa się globalizację jako nową fazę ich rozwoju, kształtującą się pod wpływem szczególnych okoliczności i procesów, które poprzednio nie mogły występować.

Anna Zorska – jedna z najlepszych znawczyń problematyki globalizacji w polskiej ekonomii – pisze: *„Globalizacja stanowi wyższy, bardziej zaawansowany i złożony etap procesu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Proces ten rozumiany ogólnie, jako rozszerzanie działalności krajowych przedsiębiorstw za granicą, został zapoczątkowany na większą skalę w XIV wieku, wraz z rozwojem zamorskiej działalności przez kompanie handlowe”*¹.

Rozważania Anny Zorskiej oparte są na obszernej literaturze przedmiotu, przy czym powołuje się ona przede wszystkim na opinie P. Dickena, D. Levy’ego oraz J. G. Williamsona. Według nich pierwszy etap globalizacji przypadał na lata 1870-1914 i został zahamowany przez wybuch pierwszej, a następnie – w 1939 r. – drugiej wojny światowej². Anna Zorska, zgadzając się z ich poglądami, pisze: *„Ale dopiero w drugiej połowie XIX wieku nastąpił tak silny wzrost skali, zasięgu i form ekspansji przedsiębiorstw (kapitalistycznych), że wywoływało to integrowanie wielu rynków i gospodarek przez przepływy kapitałów. Lata 1870-1914 są niekiedy uważane za pierwszy etap globalizowania działalności gospodarczej”*³.

¹ A. Zorska: *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa 1998 Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 14.

² Zob. m.in.: P. Dicken: *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*. Guilford Press, New York- London, 1992; D. Levy: *International Production and Sourcing: Trends and Issues*. „STI Review” 1993 No. 13; J.G. Williamson: *Globalization, Convergence and History*. „NBER Working Paper” 1995 No. 5259.

³ A. Zorska: op.cit.



Nie ma *de facto* żadnych powodów, aby zaprzeczać tym poglądom. Nie można jednocześnie zakładać, że globalizacja to proces trwający od wielu wieków, ponieważ należałoby przyjąć, że ma on charakter *dlugotrwały*, a jego obecny kształt zależy jest jedynie od odmiennych cech „ilościowych” współczesności.

Wydaje się, że usytuowanie globalizacji w czasie na przełomie XIX i XX w. stanowi efekt ukształtowania się w tym właśnie okresie *kapitału finansowego*, który wpłynął na rozwój monopolistycznego charakteru wielkich przedsiębiorstw.

Wydarzenia ekonomiczne związane z powstaniem i rozwojem *kapitału finansowego* wywarły wpływ nie tylko na gospodarkę światową, ale również na przeobrażenia polityczne, których bezpośrednim następstwem był wybuch pierwszej wojny światowej. Nowa rola przedsiębiorstw (o której *nota bene* pisze Anna Zorska) skłoniła do teoretycznej analizy nowych zjawisk i procesów ekonomicznych, która w najbardziej wnikliwy sposób została przeprowadzona przez Rudolfa Hilferdinga⁴. Wydaje się, że ukazanie przez R. Hilferdinga jednoczesnego procesu powstawania wielkich przedsiębiorstw przemysłowych i łączenia się ich z bankami oraz ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw reprezentujących *kapitał finansowy* stworzyły podstawy do utożsamiania tych nowych procesów z okresu przełomu XIX i XX stulecia ze wstępnym okresem globalizacji, charakteryzującym się wieloma podobnymi cechami, jak okres powstawania *kapitału finansowego*.

Diametralnie odmienny punkt widzenia prezentują ci naukowcy, którzy traktują globalizację jako proces o szczególnym charakterze, stanowiący nową jakość w rozwoju ludzkości oraz gospodarki. Taki punkt widzenia przedstawiła *Grupa Lizbońska*⁵, składająca się z kilkunastu ekspertów. Określili oni globalizację jako nowy proces gospodarczo-polityczno-społeczny, którego początki przypadają na ostatnie dwie dekady XX w. Poglądy *Grupy Lizbońskiej* dzielą także liczni polscy eko-

⁴ Zob. R. Hilferding: *Kapitał finansowy. Studium o najnowszym rozwoju kapitalizmu*. Warszawa 1958.

⁵ Zob. *Granice konkurencji*. Grupa Lizbońska, seria „Euromanagement”. Warszawa 1996 PFPK – Poltext.

nomiści. Na uwagę zasługuje tu syntetyczna prezentacja koncepcji *Li-zbończyków* opracowana przez G. Gierszewską i B. Wawrzyniaka⁶. Autor niniejszego artykułu podziela sens uznania globalizacji za nowy – i w pewnym sensie odrębny – proces gospodarczy, co stwarza konieczność odpowiedniego usytuowania początków globalizacji w czasie.

Zadecydowały o tym dwa zdarzenia o fundamentalnym charakterze:

- po pierwsze, rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, a zwłaszcza komputerów osobistych i internetu, których upowszechnienie nastąpiło w połowie lat osiemdziesiątych;
- po drugie: rozpad systemu *realnego socjalizmu* w końcu lat osiemdziesiątych XX stulecia, a zwłaszcza upadek Związku Sowieckiego w 1991 r.

Upadek Związku Sowieckiego oznaczał nie tylko rozpoczęcie istotnych przeobrażeń ustrojowych w granicach dawnego imperium, lecz również względne otwarcie jego terytorium dla ekspansji międzynarodowego handlu, a więc poszerzenie obszaru rozwoju globalizacji. Globalizacja pozyskała więc nowe możliwości terytorialne i rynkowe na terenach nowo wyzwolonych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji oraz krajów należących do Wspólnoty Niepodległych Państw, a także w Chinach, w których rozpoczął się intensywny proces przekształcania gospodarki kolektywistycznej w gospodarkę rynkową, ściśle sprzężony z otwarciem rynku chińskiego dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich płynących obfitym strumieniem z krajów wysoko rozwiniętych. Można zatem uznać, że likwidacja systemu realnego socjalizmu i upadek *sowieckiego imperium*⁷ zadecydowały o rozwoju procesów globalizacji.

Pogląd o znaczeniu upadku Związku Sowieckiego dla rozpoczęcia globalizacji podzielają liczni autorzy. Milton Friedman, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, będący czołowym przedstawicielem szko-

⁶ Zob. G. Gierszewska, B. Wawrzyniak: *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*. Seria „Euromanagement”. Warszawa 2001 Poltext, s. 17-23.

⁷ Czytelnikom pragnącym bliżej poznać przyczyny upadku Związku Sowieckiego polecamy artykuł: A. Müller: *Koniec imperium: ekonomiczne i polityczne przyczyny upadku Związku Sowieckiego*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” nr 1/2002, s. 13 -76.



ły monetarystycznej, wypowiedział się w tej sprawie następująco: „Jesteśmy obecnie świadkami naprawdę uderzających przemian. Z jednej strony chodzi mi o rewolucję w zakresie technologii, a z drugiej o rewolucję polityczną – upadek Związku Radzieckiego i wywalczenie sobie niepodległości przez kraje będące dotąd jego satelitami. Obie przemiany prowadzą w efekcie do tego, co nazywa się globalizacją gospodarki. Nota bene jest to termin, którego nie znoszę. Obie rewolucje doprowadziły do sytuacji, w której producent może wytwarzać swój produkt gdziekolwiek na świecie, sprzedawać go tam, gdzie mu się podoba, wykorzystywać w procesie produkcyjnym zasoby któregośkolwiek państwa i mieć swoją siedzibę gdziekolwiek na świecie. Nie ma zatem sensu mówić, że dany produkt jest krajowy”⁸.

Podobny punkt widzenia przyjmuje znany amerykański dziennikarz i publicysta Thomas L. Friedman, w swoje książce pt. *Lexus i drzewo oliwne*⁹. Stwierdził on, że świat narodził się w 1989 r. po upadku muru berlińskiego.

Podzielam ten pogląd przyjmując, że przeobrażenia w gospodarce światowej – o wielkim zasięgu i skali przekraczającej dotychczasowe procesy w rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych – stały się możliwe w wyniku wysokiej dynamiki postępu technicznego¹⁰, którego ukoronowaniem stał się rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. Przede wszystkim było to następstwem rewolucji politycznej likwidującej „zamknięte obszary” realnego socjalizmu i włączającej je w nurt gospodarki światowej.

⁸ *Ewolucja współczesnej makroekonomii z perspektywy monetarnej*. Wywiad z prof. Miltonem Friedmanem w „Journal of Economic Studies”, vol 24, No. 4, 1997 (polski przedruk w „Gospodarka Narodowa” nr 10/1998).

⁹ Zob. T.L. Friedman: *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*. Poznań 2001 Dom Wydawniczy Rebis.

¹⁰ Główne nurty współczesnego postępu technicznego obejmują rozwój mikroelektroniki i mikroprocesorów, nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne, powstanie i rozwój biotechnologii i inżynierii genetycznej, badania nad wynalezieniem i zastosowaniem nowych źródeł energii i opracowywanie nośników energii zastępujących ropę naftową, rozwój inżynierii materiałowej i produkcji nowych surowców i materiałów syntetycznych, osiąganie coraz bardziej efektywnych metod w produkcji rolnej. Zob.: W.W. Rostow: *The Fifth Upswing and the Fourth Industrial Revolution*. „Economic Impact” No. 4, 1983; A. Müller: *Przegrupowanie gałęzi przemysłu. Geneza i perspektywy redeployment*. Warszawa 1988 PWN, s. 31-56.

Akceptacja poglądu, że globalizacja stwarza perspektywę tworzenia systemu gospodarki światowej oznacza, iż musimy jednocześnie uznać, że proces taki mógł pojawić się w określonym czasie, kiedy ukształtowały się *odpowiednie warunki* techniczne, ekonomiczne i instytucjonalne. Należy w tym zakresie uwzględnić również światową sytuację polityczną, ponieważ procesy globalizacji nie mogą rozwijać się w stanie konfliktów i zagrożeń militarnych.

Do tych warunków należy zaliczyć:

- po pierwsze, osiągnięcie odpowiedniego poziomu rozwoju postępu technicznego umożliwiające prowadzenie gospodarki zintegrowanej w skali kontynentalnej i transkontynentalnej;
- po drugie, powstanie podmiotów gospodarczych o sile i zasięgu działania, które pozwalają tworzyć światową sieć powiązań gospodarczych, politycznych, kulturowych i innych.

Pojawiły się one – w odniesieniu do warunków technologicznych – dopiero w latach 80. XX wieku, a warunki polityczne uległy rewolucyjnym przeobrażeniom na przełomie lat 80. i 90. tego wieku.

Jeśli globalizacja jest funkcją postępu technicznego, to stała się możliwa wtedy, gdy postęp techniczny doprowadził do osiągnięcia odpowiedniego poziomu technologicznego i pozwolił na wytworzenie wielu nowych wyrobów, których właściwości techniczne, ekonomiczne i użytkowe determinują istnienie i rozwój procesów globalizacji. W szerokim sensie można pojmować globalizację jako proces tworzenia światowej sieci gospodarczej, składającej się z układów sieci sektorowych (branżowych).

Pierwszoplanową, a jednocześnie najbardziej widoczną cechą globalizacji jest *formowanie się światowej sieci obrotu dobrami i usługami*. Oznacza to nie tylko znaczne rozszerzenie zasięgu tych obrotów oraz zwiększenie ich skali. Stwarza także powszechną dostępność, na wielu rynkach międzynarodowych, licznych tzw. produktów światowych, będących wytworami najbardziej znanych i najsilniejszych firm w określonych dziedzinach produkcji.



Równoległe z formowaniem się światowej sieci obrotów dobrami i usługami następuje intensywny rozwój *międzynarodowych obrotów kapitałowych*. Ma on bardzo różnicowane formy: od rozszerzania sieci działalności wielkich banków w różnych regionach i krajach świata, poprzez intensyfikację obrotów papierami wartościowymi oraz rozszerzanie i tworzenie różnorodnych form kredytowania krajów i przedsiębiorstw, aż po dynamiczny rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich, których podstawowymi obszarami inwestowania są kraje wysoko rozwinięte. W 1999 r. ogólna suma zarejestrowanych zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali globalnej wynosiła około 912,5 mld dolarów, z czego na kraje o wysokich dochodach przypadało ponad 79,7%.

Grupy krajów i wybrane kraje	Inwestycje bezpośrednie (w mln USD)	Udział w wartości inwestycji światowych (w procentach)
Świat	912.520	100,00
Kraje wysoko rozwinięte	727.130	79,68
– Stany Zjednoczone	275.535	30,19
– Wielka Brytania	84.476	9,25
– Niemcy	52.232	5,72
– Francja	38.828	4,25
– Kanada	25.129	2,75
– Belgia	117.211	12,84
– Holandia	43.189	4,73
– Irlandia	19.091	2,09
– Japonia	12.308	1,35
Kraje o średnich dochodach	175.640	19,24
– niższa grupa	64.842	7,11
– wyższa grupa	110.798	12,14
– Chiny	38.753	4,25
– Brazylia	32.659	3,58
– Meksyk	11.786	1,29
– Korea Południowa	9.333	1,02
– Polska	7.270	0,80
Kraje słabo rozwinięte	9.750	1,07
Razem kraje o średnich i niskich dochodach	185.390	20,32

Tabela 1 Struktura światowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich z uwzględnieniem ich podziału między główne kraje oraz grupy typologiczne krajów w 1999 r.

Źródło: World Development Report 2002. Published for the World Bank, Oxford University Press. Washington D.C., 2002, tabela 4, s. 238-239.

Następną cechą globalizacji jest rozwój *sieci światowego systemu transportowego*, pozwalającego w bardzo dużym stopniu zwiększyć masę oraz prędkość przemieszczania się ładunków. Odgrywa on zasadniczą rolę w tworzeniu światowej sieci obrotu dobrami oraz w transferze dóbr inwestycyjnych między krajami leżącymi nieraz w wielkiej odległości od siebie. Nowoczesny, szybki i wydajny system transportowy spowodował, że wielkie korporacje są w stanie szybko reagować na potrzeby rynku światowego i stosować wiele nowoczesnych metod dostar-

czania wielkich ładunków w krótkim czasie z dużą punktualnością, jak np. znana już powszechnie metoda *just in time*. Główne nowoczesne technologie transportowe objęły prawie wszystkie rodzaje transportu¹¹, a przede wszystkim doprowadziły do rozwoju tzw. systemów zintegrowanych, które pozwalają przenosić jednostki ładunkowe różnymi, współdziałającymi ze sobą rodzajami transportu.

Niezmiernie ważną cechą globalizacji stało się utworzenie *światowego systemu informacyjnego*. Jego głównym ogniwem jest *sieć połączeń informatycznych* o zasięgu globalnym, a zwłaszcza *system internetu* zapewniającego wszechstronne możliwości komunikowania się między przedsiębiorstwami oraz ludźmi. Internet pozwala na dokonywanie różnorodnych operacji ekonomicznych, od transferu kapitału, aż po zlecenia kupna i sprzedaży przez firmy. Pozwala również uzyskiwać oraz przekazywać różnorodne informacje o charakterze handlowym, finansowym, turystycznym, kulturalnym i edukacyjnym. Można stwierdzić, że powstanie globalnej sieci informatycznej – zwłaszcza internetu, telefonii komórkowej oraz telewizji cyfrowej – zadecydowało o nadaniu globalizacji charakteru procesów zintegrowanych i kompatybilnych.

Wydaje się, że o charakterze procesów globalizacji rozpatrywanych z punktu widzenia ekonomicznego decydują przede wszystkim wymienione powyżej cechy podstawowe.

Przyjmując za aksjomat twierdzenie o nieuchronnym rozwoju procesów globalizacji i zakładając, że jako funkcja postępu technicznego doprowadzą one w przyszłości do zintegrowania gospodarki światowej

¹¹ Należy tu wymienić nowoczesne systemy, pozwalające łączyć różne rodzaje transportu dzięki przewożeniu ładunków w standardowych pojemnikach, kontenerach, które są jednocześnie opakowaniem towarów oraz elementem środków transportu. O szybkości przewozów ładunków o wysokiej wartości zdecydowało zastosowanie wielkich transkontynentalnych transportowych samolotów odrzutowych. Samolot odrzutowy zrewolucjonizował transport pasażerski zarówno w dziedzinie turystycznej, jak i w podróżyach biznesowych. W transporcie morskim oraz w łączonych przewozach morsko-śródlądowych zastosowano oprócz powszechnego transportu kontenerowego nowe technologie, takie jak *barkowcowe systemy transportowe* czy systemy *ro-ro* (*roll on – roll off* – polegające na poziomym przeładunku jednostek ładunkowych na kołowych podwoziach). Obydwa te systemy – BST oraz *ro-ro* – zwiększają szybkość przeładunków i redukują potrzeby wykorzystywania kosztownej infrastruktury portowej. W zakresie przewozu ładunków masowych – zarówno płynnych, jak i suchych (ropa naftowa, gaz naturalny, rudy metali czy zboża) – zwiększyła się nośność statków. Przykładowo kilkadziesiąt lat temu wielkie zbiornikowce miały nośność w granicach 20 – 30 tysięcy DWT, a obecnie wielkie zbiornikowce osiągają nośność ponad 300 tysięcy DWT, a w eksploatacji są już budowane w stocznich francuskich zbiornikowce o nośności 500 tysięcy DWT.



i w znacznym stopniu umożliwią wysoki stopień zrozumienia między ludźmi, musimy zdawać sobie sprawę z faktu, że procesy globalizacji napotykają dziś wielu przeciwników.

Największymi zagrożeniami dla globalizacji są obecnie: *fundamentalizm religijny* oraz *separatyzm etniczny*. Zjawiska te amerykański ekonomista Lester Thurow nazwał „*wulkanami społecznymi*”¹². Tkwią one w świadomości ludzkiej, w wielowiekowej tradycji i stanowią obecnie jeden z najsilniejszych czynników konfliktogennych na świecie. Nie pretendując do dokładnego zweryfikowania tych zagrożeń można stwierdzić, że stanowią one podstawowe czynniki rodzenia się międzynarodowego terroryzmu, którego działalność może w dalszej perspektywie doprowadzić do **podziału świata** na dwa zasadnicze odłamy: cywilizację bogatych – w większości białych ludzi – oraz cywilizację nędzy i zacofania.

Grono przeciwników globalizacji jest jednak znacznie szersze. Obejmuje ono działaczy związków zawodowych, obrońców praw konsumenta, wiele różnorodnych organizacji ekologicznych¹³, obrońców praw człowieka i praw zwierząt, przedstawicieli rolników z krajów biednych i bogatych, działaczy na rzecz wyzwolenia różnych krajów i regionów – prowincji Chiapas w Meksyku, Palestyny oraz Tybetu, izolacjonistów z różnych ugrupowań o zupełnie przeciwnych poglądach i celach, anarchistów, a także zwykłych bezideowych awanturników i chuliganów, traktujących swoje „akcje antyglobalizacyjne” jako rozrywkę w postaci burd i zamieszek.

Zróżnicowanie współczesnej gospodarki światowej

Wydaje się, że globalizacja – traktowana jako proces obiektywny, wynikający z rozwoju postępu technicznego i prowadzący do zacieśniania

¹² Zob. Lester C. Thurow: *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*. Wrocław 1999 Wydawnictwo Dolnośląskie.

¹³ W Seattle, Davos, Pradze, Waszyngtonie i w Goeteborgu w demonstracjach przeciwko globalizacji brali udział członkowie największych organizacji ekologicznych: Greenpeace, Sierra Club, National Wildlife Federation, Friends of the Earth, World Wildlife Fund.

więzów między różnymi krajami i kontynentami oraz zwiększający efektywność gospodarowania – powinna być popierana przez większość ludności świata. Jednak zamiast oczekiwanej akceptacji dla globalizacji rosną rzesze jej przeciwników, co wynika z nierówności rozwojowych między poszczególnymi krajami. Na ponad 130 krajów świata (o ludności powyżej miliona osób) mniej niż 30 zaliczanych jest do zamożnych, tj. takich, w których dochód narodowy brutto na mieszkańca przekracza 10 tys. dolarów.

Wśród 20 krajów o największej gospodarce mierzonej absolutną wielkością nominalnego dochodu narodowego brutto, tylko jeden zaliczany jest do krajów o niskich dochodach, natomiast aż 13 do krajów o wysokich dochodach. Państwa te w 2000 r. osiągnęły ponad 73% udziału w światowym dochodzie narodowym brutto, a uzyskane przez nie wskaźniki dobrobytu społecznego stawiają je na czołowych pozycjach w świecie (zob. tabelę 2). Na mapie gospodarczej świata dochody w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtują się na poziomie 100-110 dolarów w krajach najbiedniejszych, do 33.000-38.000 dolarów w krajach najbogatszych. Trzy wysoko rozwinięte kraje o największej gospodarce: Stany Zjednoczone, Japonia i Niemcy, które obejmują 8,1% ludności świata, wytwarzają 51,5% światowego DNB, z czego na same tylko Stany Zjednoczone przypada 31% światowego dochodu.

Między krajami wysoko rozwiniętymi a rozwijającymi się istnieje ogromna przepaść rozwojowa, technologiczna i cywilizacyjna, która wywołuje wielkie różnice w poziomie oraz jakości życia ludności. Co gorsza, dysproporcje gospodarcze między krajami rozwiniętymi a większością państw rozwijających się rosną z upływem lat¹⁴, a liczba ludności w tych ostatnich krajach rośnie szybciej niż w państwach rozwiniętych (zob. tabelę 3). Długookresowe konsekwencje obecnych tendencji rozwojowych wydają się więc bardzo pesymistyczne. Globalizacja będzie się rozszerzać na coraz większe obszary świata, ale wynikające z niej korzyści będą w przeważającej mierze zawłaszczane przez przedsiębiorstwa z krajów bogatych, co będzie sprzyjać rozwojo-

¹⁴ Zob. E. Markowska: *Procesy globalizacji a „międzynarodowa linia pościgu”*. W: *Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwa. Świat u progu XXI wieku*. Praca pod redakcją naukową Joachima Osińskiego. Warszawa 2001 Oficyna Wydawnicza SGH.

Kraje	Ludność		Dochód narodowy brutto		Wskaźnik PPP		Tempo wzrostu PKB <i>per capita</i> 1990-2000 w %	Przewidywany okres życia (w latach)	Śmiertelność do lat 5 na 1000 dzieci	Udział w liczebności ludności pow. 15 lat w %
	mln	tempo wzrostu 1990-2000 w %	mld dol. 2000 r.		mld dol. 2000 r.					
			<i>per capita</i> w dolarach 2000 r.	<i>per capita</i> w dolarach 2000 r.	<i>per capita</i> w dolarach 2000 r.	<i>per capita</i> w dolarach 2000 r.				
Stany Zjednoczone	282	1,2	9,645,6	34,260	9,646	34,260	4,0	77	8	..
Japonia	127	0,3	4,337,3	34,210	3,354	24,460	1,7	81	4	..
Niemcy	82	0,3	2,057,6	25,050	2,054	25,010	2,9	77	5	..
Wielka Brytania	60	0,4	1,463,5	24,500	1,407	23,550	2,6	77	6	..
Francja	59	0,4	1,429,4	23,670	1,440	24,470	2,9	79	5	..
Włochy	58	0,2	1,154,3	20,010	1,348	23,370	2,8	78	6	2
Chiny	1,261	1,1	1,064,5	840	4,966	3,940	7,3	70	37	17
Kanada	31	1,0	647,1	21,050	840	27,330	4,0	79	6	..
Brazylia	170	1,4	606,8	3,570	1,245	7,320	3,2	67	40	15
Hiszpania	39	0,2	590,1	14,960	757	19,180	4,0	78	6	2
Meksyk	98	1,6	498,0	5,080	864	8,810	5,4	72	36	9
Indie	1,016	1,8	471,2	460	2,432	2,390	3,9	63	90	44
Korea Płd.	47	1,0	421,1	8,910	820	17,340	7,8	73	9	2
Holandia	16	0,6	400,3	25,140	417	26,170	3,8	78	5	..
Australia	19	1,2	394,1	20,530	487	25,370	3,0	79	5	..
Argentyna	37	1,3	275,5	7,440	448	12,090	-1,7	74	22	3
Szwajcaria	7	0,7	273,7	38,120	218	30,350	2,7	80	5	..
Belgia	10	0,3	252,5	24,630	282	27,500	3,5	78	6	..
Rosja	146	-0,2	241,1	1,660	1,168	8,030	8,8	66	20	1
Szwecja	9	0,4	237,5	26,780	211	23,770	3,9	79	4	..
Polska	39	0,1	162,2	4,200	349	9,030	4,1	73	10	0

Tabela 2. Kraje o największej gospodarce mierzonej absolutną wielkością nominalnego dochodu narodowego brutto* w 2000 r. w dolarach USA

* Bank Światowy wprowadził nazwę **dochód narodowy brutto** (gross national income) zamiast poprzednio używanej nazwy **produkt narodowy brutto** (gross national product), przy czym zasady obliczania tego miernika oparte zostały na wielkości wartości dodanej.

Zródło: World Development Report 2002, Oxford University Press, Washington 2002, s. 232-233.

Grupy krajów według poziomu rozwoju (dochód na mieszkańca w USD)	Udział w liczbie ludności świata	Udział w światowym dochodzie narodowym	Średnie roczne tempo wzrostu ludności w latach 1990-2000
Kraje o niskich dochodach (do 755 USD)	40,6	3,3	2,0
Kraje o średnich dochodach (755-9265 USD)	44,5	17,0	1,2
– niższa grupa (756 – 2995 USD)	33,8	7,4	1,1
– wyższa grupa (2996 – 9265 USD)	10,7	9,6	1,4
Razem kraje o niskich i średnich dochodach	85,1	20,3	1,6
Kraje o wysokich dochodach (pow. 9266 USD)	14,9	79,65	0,7
w tym: Stany Zjednoczone	4,6	30,9	1,2

Tabela 3. Podstawowe nierówności w tworzeniu światowego dochodu narodowego brutto w 2000 r. (udział grup krajów w liczbie ludności świata i w światowym DNB, w %).

Źródło: jak w tabeli 2.

wi tych krajów. Nierówności w rozwoju nie wynikają obecnie z eksploatacji ekonomicznej, gdyż kraje rozwinięte w większym stopniu uczestniczą w tworzeniu światowego DNB, a więc w większym stopniu partycypują w jego podziale. Wynika z tego jednak, że w imię korzyści z globalizacji kraje bogate powinny zwiększyć pomoc dla krajów biednych.

Stwarza to konieczność przejścia od rozumowania w kategoriach ekonomicznych do rozumowania w kategoriach etycznych oraz do stworzenia mechanizmów kontroli nad strategią działania korporacji transnarodowych, tak aby stały się one zdolne do współuczestniczenia w wyrównywaniu poziomów rozwoju w skali globalnej.

W procesach globalizacji uczestniczą przede wszystkim kraje wysoko rozwinięte oraz w – pewnym stopniu – niektóre kraje z wyższej grupy o średnich dochodach. Innymi słowy, w globalizacji bierze udział około 25,5% całej ludności świata. Kraje słabo rozwinięte zazwyczaj pozostają poza tymi procesami, ponieważ nie są dostatecznie atrakcyjne pod względem gospodarczym, aby przyciągać zagranicznych importerów i inwestorów. Globalizacja przyciąga zatem kraje bogate, a także średnio zamożne, pozostawiając na uboczu najbardziej potrzebującą stymulatorów rozwojowych, większość ludzkości. Wynika z tego, że *globalizacja* – wbrew swemu znaczeniu – jest jeszcze ciągle procesem o charakterze selektywnym.



Siły motoryczne globalizacji

W badaniach nad przebiegiem i efektami procesów globalizacji uważa się, że głównymi podmiotami oraz decydującymi siłami motorycznymi globalizacji są korporacje transnarodowe oraz rządy (państwa) krajów wysoko rozwiniętych. Istnieją bardzo silne powiązania między korporacjami transnarodowymi a państwem, które w swojej polityce zagranicznej, a często również w wewnętrznej polityce gospodarczej podejmuje działania promocyjne i protekcyjne wobec korporacji wywodzących się z poszczególnych krajów wysoko rozwiniętych. Występuje tu więc układ *sprzężeń zwrotnych* charakteryzujący się następującą współzależnością: „Kraje wysoko rozwinięte są silne siłą swoich korporacji, a korporacje czerpią swą siłę z potęgi krajów, z których pochodzą”¹⁵.

Wielkie korporacje transnarodowe zaczęły powstawać w krajach o wyższym poziomie rozwoju już na początku drugiej połowy XIX stulecia¹⁶. Ich głównym celem było dokonywanie wielkich inwestycji lub podejmowanie produkcji na wielką skalę oraz ekspansja w krajach kolonialnych i zależnych. Obecnie stanowią one główną siłę ekonomiczną krajów wysoko rozwiniętych i decydującą siłę sprawczą procesów globalizacji. Prowadzą nie tylko działalność *strictum senso* gospodarczą, lecz również w decydującej mierze wpływają na rozwój nauki i techniki, a ich ośrodki naukowo-badawcze kształtują postęp techniczny. Wbrew obiegowym opiniom, korporacje transnarodowe koncentrują swą działalność w krajach wysoko rozwiniętych, a nie w państwach słabo rozwiniętych i biednych. Wskazuje na to m. in. udział napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, realizowanych przez korporacje transnarodowe, do krajów o różnym poziomie rozwoju. Otóż inwestycje te w krajach rozwiniętych stanowią 80% całości nakładów, a na kraje o średnim i niskim poziomie

¹⁵ E. Markowska: *Konkurencyjność międzynarodowa. Aspekty makro- i mikroekonomiczne*. Warszawa Wyd. Fundacja Innowacja (w przygotowaniu).

¹⁶ Korporacje transnarodowe są to wielkie przedsiębiorstwa o charakterze kapitalistycznym, których działalność gospodarcza ma zasięg międzynarodowy. Znaczy to, że sfera ich działań przekracza granice jednego państwa, czyli, że tworzą swoje filie lub podporządkowane sobie przedsiębiorstwa na terytoriach innych – często wielu – krajów. Mogą to być firmy o kapitale z jednego lub kilku krajów, powstałe w wyniku fuzji i przejęć poprzednio odrębnych przedsiębiorstw, a także spółki o mieszanym kapitale korporacji z krajów wysoko rozwiniętych oraz firm, lub instytucji państwowych z krajów rozwijających się. Spotyka się również spółki międzynarodowe powstające z inicjatywy i poparcia rządów paru współpracujących ze sobą państw. Obecnie skala wielkości produkcji i przychodów korporacji transnarodowych przekracza skalę dochodów (DNB) wielu samodzielnych krajów, często o wielomilionowej ludności.

rozwoju przypada zaledwie 20% wszystkich inwestycji zagranicznych (zob. tabelę 1).

Z tego względu nie należy uważać korporacji za „instrument ekspansji kolonialnej”, ponieważ w głównej mierze dzięki ich inwestycjom i różnorodnym operacjom gospodarczym nastąpił rozwój wielu krajów Trzeciego Świata, a tzw. kraje nowo uprzemysławiające się – *newly industrializing countries* – osiągnęły poziom rozwoju dorównujący niekiedy poziomowi krajów wysoko rozwiniętych (np. Singapur, Tajwan i Korea Południowa) lub zbliżony.

Spośród tysięcy korporacji transnarodowych działających na rynkach światowych najsilniejsze nadają kierunek i kształtują tempo oraz strukturę procesów globalizacji. Mogą tak działać, ponieważ reprezentują wielki potencjał gospodarczy, a roczne przychody wielu z nich przewyższają wartość dochodu narodowego brutto krajów o wielomilionowej ludności (zob. tabelę 4). Korporacje transnarodowe w decydującym stopniu tworzą światową sieć gospodarczą, prowadzą działalność eksportową i importową, dokonują obrotów kapitałowych o wielomiliardowych wartościach. Stworzyły i użytkują też globalną sieć transportową, a w ostatnich latach stały się głównymi inwestorami i twórcami nowoczesnej światowej sieci informacyjno-komunikacyjnej.

Nie oznacza to jednak, że korporacje transnarodowe są przedsiębiorstwami dobroczynnymi. Prowadzą one nie tylko politykę współdziałania i tworzenia *aliansów strategicznych*, ale również twardą walkę konkurencyjną, w wyniku której zajmują lepsze lub gorsze pozycje na listach rankingowych. Niektóre wchodzą przebojem do czołówki światowej, a niektóre spadają na dalekie miejsca lub zupełnie wypadają z rynku (zob. ranking pozycji korporacji w ciągu lat 1997-2002 w tabeli 4).

Rządy krajów wysoko rozwiniętych odgrywają również ważną rolę w procesach globalizacji. Nie prowadzą one z zasady bezpośredniej działalności gospodarczej, ale poprzez politykę gospodarczą i zagraniczną tworzą uwarunkowania sprzyjające interesom korporacji. Wspierają interesy „swoich” korporacji w innych krajach, prowadzą negocjacje na szczeblu rządowym, aby jak najlepiej spełniać postulaty korporacji. W ramach gospodarki krajowej wpływają także na kształtowanie ich po-



zycji i kierunków działalności, np. poprzez stosowanie preferencji podatkowych i polityki zamówień rządowych. Taki układ współzależności między rządami państw a korporacjami transnarodowymi staje się szczególnie korzystny w toku globalizacji. Rządy, prowadząc protekcyjną politykę zagraniczną na rzecz rodzimych korporacji wzmacniają bowiem nie tylko ich pozycję międzynarodową, ale także pozycję polityczną i gospodarczą państwa.

Te dwie grupy podmiotów współdziałając ze sobą tworzą łącznie gospodarczą oraz polityczną stronę procesów globalizacji. W wyniku wzrostu siły ekonomicznej korporacji transnarodowych oraz wskutek zwiększania się potencjału gospodarczego krajów wysoko rozwiniętych ukształtowały się – i w pewnym sensie wyodrębniły – w gospodarce światowej trzy dominujące centra gospodarcze, położone w trzech strefach świata: w Ameryce Północnej, Europie Zachodniej oraz w Azji Wschodniej. Centra te, stanowiące jakby wierzchołki trójkąta ogarniającego największe siły ekonomiczne współczesnego świata, uzyskały powszechnie stosowaną nazwę – *Triady*.

Triada jest powszechnie uważana za główną siłę motoryczną globalizacji, ponieważ skupia w swoich ramach podstawowy potencjał ekonomiczny świata oraz zasadnicze ośrodki naukowe, zarówno w dziedzinie nauk podstawowych, jak i aplikacyjnych. Kraje zaliczane do *Triady* stanowią główne źródło światowego postępu technicznego, tworzenia nowych technologii oraz produkcji nowych wyrobów. Są jednocześnie czołowymi uczestnikami światowego handlu, a przede wszystkim głównymi ośrodkami eksportu dóbr i usług oraz obrotów kapitałowych. Z krajów *Triady* wywodzi się większość korporacji transnarodowych, przy czym zdecydowaną przewagę wśród nich mają Stany Zjednoczone oraz Japonia¹⁷.

¹⁷ Na liście rankingowej z 1997 r. obejmującej 50 największych korporacji transnarodowych świata, które zostały sklasyfikowane pod względem wartości rocznych przychodów, znalazło się 19 korporacji japońskich, 17 korporacji amerykańskich i 14 korporacji z innych krajów: z Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Holandii, a także jedna korporacja – Daewoo Group – z Korei Południowej. Na liście rankingowej z roku 2002 występuje natomiast 19 korporacji z USA oraz jedna mieszana amerykańsko-niemiecka (Daimler-Chrysler), 12 korporacji japońskich, 5 niemieckich, 6 francuskich, 2 brytyjskie i jedna mieszana brytyjsko-holenderska, 2 włoskie, 1 holenderska i 1 szwajcarska. Zob. E. Markowska: op.cit.

	Miejsce korporacji w roku				Nazwa korporacji	Kraj/siedziba	Rodzaj działalności	Przychód w roku		Kraje o porównywalnym dochodzie, 2000	DNB mld USD
	2002	2000	1997	1996				1995	2002		
1	1	8	11	12	Wal-Mart Stores	USA	sieć handlowa	219,8	217,7	Austria (8 mln)	204,2
2	2	7	8	9	Exxonmobil	USA	gaz naftowy/gaz	191,5	187,5	Turecja (65 mln)	201,5
3	3	1	1	4	General Motors Co.	USA	samochoły/brzoń	177,2	177,2	Dania (5 mln)	171,0
4	4	20	21	27	British Petroleum	W Brytania	gaz/ropa naftowa	174,2	148,0	Norwegia (4 mln)	168,0
5	4	2	2	7	Ford Motor Co.	USA	samochoły	162,4	162,4	Polska (39 mln)	162,2
6	5	17/25	20/26	17/30	Daimler-Chrysler	RFN/USA ³	samochoły	136,8	150,0	Arabia Saud (21 mln)	139,4
7	6	5	6	10	Royal Dutch/Shell Group	W Brytania Holandia	gaz/ropa naftowa	135,2	149,1	Finlandia (5 mln)	129,0
8	9	12	12	20	General Electric	USA	elektronika	125,9	125,9	RPA (43 mln)	129,2
9	10	11	10	8	Toyota Motor	Japonia	samochoły	120,8	121,4	Grecja (1 mln)	126,2
10	12	Citigroup	USA	usługi finansowe	112,0	112,0	Tajlandia (61 mln)	121,8
11	8	4	4	1	Mitsubishi	Japonia	maszyny/handel	105,8	128,6	Indonezja (210 mln)	119,9
12	11	3	3	2	Mitsui & Co. Ltd.	Japonia	spółki handlowe	101,2	118,0	Portugalia (10 mln)	110,7
13	16	40 ⁴	44 ⁴	61 ⁴	Chevron-Texaco	USA	gaz/ropa naftowa	99,6	97,8	Iran (64 mln)	104,6
14	14	44 ⁵	39 ⁵	47 ⁵	Total Fina Elf	Francja	gaz/ropa naftowa	94,3	105,5	Wenezuela (24 mln)	104,1
15	15	15	14	15	Nippon Telegraph & Telephone	Japonia	telekomunikacja	93,4	103,2	Izrael (6 mln)	98,6
16	13	6	5	3	Itochu	Japonia	sieć handlowa	91,1	109,8	Singapur (4 mln)	98,4
17	26	28	28	44	Allianz	Niemcy	ubezpieczenia	85,9	71,0	Egipt (64 mln)	95,2
18	19	14	15	18	IBM	USA	komputery	85,8	88,3	Kolumbia (42 mln)	88,0
19	25	ING Group	Holandia	usługi finansowe	82,9	71,7	Irlandia (4 mln)	87,1
20	21	22	23	24	Volkswagen A.G.	Niemcy	samochoły	79,2	78,8	Filipiny (76 mln)	78,7
21	23	24	24	25	Siemens Group	Niemcy	elektronika i inne	77,3	74,8	Malezja (23 mln)	78,5
22	18	10	9	5	Sumitomo Co.	Japonia	sieć handlowa	77,1	91,2	Chile (15 mln)	69,9
23	17	16	Altria Group ⁶	Francja	ubezpieczenia	72,9	92,4	Pakistan (138 mln)	64,6
24	20	9	7	6	Marubeni Co.	Japonia	sieć handlowa	71,7	85,3	Peru (26 mln)	53,9
25	29	Verizon Communic.	USA	telekomunikacja	67,1	67,2	Czechy (10 mln)	50,6
26	32	E.ON	Niemcy	bankowość	66,8	62,7	Nowa Zelandia (4 mln)	50,1
27	28	Deutsche Bank	Niemcy	elektronie	66,4	68,4	Bangladesz (130 mln)	48,9
28	31	27	29	29	US Postal Service	USA	elektronie	65,8	64,5	Algeria (30 mln)	46,3
29	17	16	52	49	AXA-UAP ⁷	Francja	ubezpieczenia	65,5	92,4	Węgry (10 mln)	47,5
30	36	37	Credit Suisse	Szwajcaria	bankowość	64,2	60,8	Rumunia (22 mln)	37,4
31	22	21	16	13	Hitachi	Japonia	elektronika	63,9	76,1	Ukraina (50 mln)	34,7

Tabela 4. Ranking 50 największych korporacji transnarodowych w latach 1995 - 2002 pod względem wielkości przychodów¹ i zestawienie ich z wybranymi krajami o wielkości DNB² powyżej 15 mld USD w 2000 r.

	Miejsce korporacji w roku				Nazwa korporacji	Kraj/siedziba	Rodzaj działalności	Przychód w roku		Kraje o porównywalnym dochodzie, 2000	DNB mid USD
	2002	2000	1997	1995				2002	2000		
32	..	19	18	14	Nippon Life Ins.	Japonia	ubezpieczenia	63,8	..	Maroko (29 mln)	33,8
33	33	American Int.Group	USA	ubezpieczenia	62,4	62,4	Nigeria (127 mln)	32,8
34	37	Carrefour	Francja	sieć handlowa	62,2	59,7	Wietnam (79 mln)	30,7
35	35	American Electric Power	USA	energetyka	61,2	61,2	Białoruś (10 mln)	30,0
36	30	30	33	40	Sony Corporation	Japonia	elektronika/agd	60,6	66,1	Urugwaj (3 mln)	20,3
37	34	Royal Ahold	W.Brytania	ubezpieczenia	59,6	61,8	Chorwacja (4 mln)	20,1
38	49	32	17	16	American T&T	USA	telekomunikacja	59,1	52,5	Słowacja (5 mln)	20,0
39	40	34	38	46	Honda Motor Co.	Japonia	samochody	58,8	58,4	Słowenia (2 mln)	20,0
40	41	39	Boeing	USA	samoloty	58,1	58,2	Gwatemala (11 mln)	19,2
41	42	El Paso	USA	energetyka	57,4	57,4	Dominikana (9 mln)	18,0
42	43	BNP Paribas	Francja	bankowość	55,0	57,4	Kazachstan (15 mln)	17,6
43	27	23	22	19	Matsushita Electric Industrial	Japonia	elektronika/agd	54,9	69,5	Sri Lanka (19 mln)	16,6
44	46	Home Depot	USA	sieć handlowa	53,5	53,5	Syria (16 mln)	16,0
45	47	Bank of America	USA	bankowość	52,6	53,1	Ekwador (13 mln)	15,3
46	46	AVIVA	USA	ubezpieczenia	52,3
47	48	33	32	41	FIAT	Włochy	samochody	51,9	53,0
48	Assicurazioni Gen.	Włochy	ubezpieczenia	51,3
49	Vivendi Universal	Francja	telekomunikacja	51,3
50	51	Fannie Mae	USA	usługi finansowe	50,8	50,8

Tabela 4 cd.

- 1 Przychód firmy liczony według wartości dodanej w mid USD.
- 2 DNB - dochód narodowy brutto (poprzeźnio produkt narodowy brutto - PNB) stanowiąc najszerszą miarę dochodów - mierzonych ogólną sumą wartości dodanej - uzyskiwanych przez mieszkańców danego kraju ze źródeł krójowych i zagranicznych.
- 3 Miejsce w rankingu dla lat 1995, 1996 i 1997 (j. przed fuzją obu firm) podane na pierwszym miejscu Demiler-Benz, a na drugim Chrysler (np. 17/25 oznacza, że Demiler-Benz zajmował 17., a Chrysler 25. miejsce w 1997 r.).
- 4 W latach 1995-1997 miejsca Texaco Incorporated w rankingu przed połączeniem się z Chevronem.
- 5 W latach 1995-1997 miejsca Elf Aquitaine w rankingu przed powstaniem Total Fina Elf.
- 6 Praadopodobnie grupa jest oparta na kapitale francuskim i amerykańskim.
- 7 Uzyskanie tak wysokiego miejsca na liście rankingowej było rezultatem połączenia się w 1997 r. AXA z Union des Assurances de Paris (UAP).

Źródło: E. Markowska: op. cit.

Kraje	Ludność 1999 r. w mln	Udział w ludności świata w %	Produkt narodowy 1999 r. w mld USD	Udział w PNB świata w %	Produkt per capita 1999 r. w USD	Eksport w 1998 r. w mln USD	Udział w eksporcie światowym w %	Eksport per capita 1998 r. w USD
Świat	5,975	100,0	29,232,1	100,0	4,890	5,253,926	100,0	996,5
Stany Zjednoczone	273	4,5	8,351,0	28,6	30,600	682,497	13,0	2,522,2
Kanada	31	0,52	591,4	2,0	19,320	214,710	4,1	7,086,1
Kraje Triady								
Ameryki Północnej	304	5,1	8,942,4	30,6	29,416	897,207	17,1	3,315,6
Japonia	127	2,1	4,078,9	14,0	32,230	387,927	7,4	3,069,0
Austria	8	0,13	210,0	0,72	25,970	62,584	1,2	7,726,4
Belgia	10	0,17	250,6	0,86	24,510	178,811	3,4	17,530,5
Dania	5	0,08	170,3	0,58	32,030	48,173	0,9	9,089,2
Finlandia	5	0,08	122,9	0,42	23,780	43,145	0,8	8,297,1
Francja	59	1,0	1,427,2	4,88	23,480	305,362	5,8	5,184,4
Grecja	11	0,18	124,0	0,42	11,770	10,765	0,2	1,025,2
Hiszpania	39	0,7	551,6	1,89	14,000	109,037	2,1	2,767,4
Holandia	16	0,27	384,3	1,31	24,320	201,001	3,8	12,802,6
Irlandia	4	0,06	71,4	0,24	19,160	64,380	1,2	17,400,0
Luksemburg	0,43	0,0	19,3	0,06	44,640
Niemcy	82	1,4	2,079,2	7,11	25,350	542,812	10,3	6,619,7
Portugalia	10	0,17	105,9	0,36	10,600	24,177	0,5	2,467,0
Szwecja	9	0,15	221,8	0,76	25,040	84,705	1,6	9,625,6
Wielka Brytania	59	1,0	1,338,1	4,58	22,640	272,832	5,2	4,655,8
Włochy	58	0,97	1,136,0	3,89	19,710	242,348	4,6	4,222,1
Kraje Unii								
Europejskiej	375,43	6,28	8,212,6	28,1	21,875	2,190,132	41,7	5,862,2
Razem kraje Triady	806,43	13,5	21,233,9	72,7	26,330	3,475,266	66,2	4,309,4

Tabela 5. Kraje Triady: ludność, produkt narodowy brutto, eksport i udział w ludności świata, w PNB oraz w eksporcie światowym, w latach 1999 (PNB) lub 1998 (eksport)

Źródło: E.Markowska: op.cit.



Samo określenie *Triady* nie jest dostatecznie precyzyjne. Większość ekonomistów zalicza do niej następujące kraje: z centrum północnoamerykańskiego – Stany Zjednoczone i Kanadę, z centrum azjatyckiego – Japonię, a z centrum zachodnioeuropejskiego – kraje Unii Europejskiej. Można również spotkać się z poglądem, że do *Triady* należy zaliczyć także kraje z najbliższego otoczenia centrów: dla azjatyckiego – azjatyckie kraje *nowo uprzemysławiające się*, dla centrum europejskiego – Szwajcarię i Norwegię. Wydaje się, że określenie udziału *Triady* w gospodarce światowej powinno ograniczać się do rzeczywistych centrów gospodarczych świata, natomiast jest możliwe określenie grupy krajów gospodarczo rozwiniętych na tle całej gospodarki światowej.

Będziemy mieli wówczas do czynienia z inną zbiorowością. Należy jednak pamiętać, że pojęcie *Triady* i określenie krajów do niej zaliczanych są to w istocie kwestie umowne. Udział *Triady* w gospodarce światowej nie pozostawia wątpliwości, że stanowi ona decydujący element składowy tej gospodarki i tym samym determinuje rozwój, kierunki i tempo procesów globalizacji. Wielka waga *Triady* w światowej gospodarce i polityce wynika nie tylko z jej siły ekonomicznej, ale także z faktu, że kraje *Triady* współpracują ze sobą na polu gospodarczym i są jednocześnie partnerami politycznymi. Udział krajów *Triady* w gospodarce światowej przedstawia tabela 5.

Kraje zaliczane do *Triady* mają łącznie ponad 800 mln ludności, co w 1999 r. stanowiło 13,5% całej ludności świata. Wytwarzały one w tymże roku 72,7% całego światowego produktu narodowego brutto, a ich udział w światowym eksporcie wynosił 66,2%. Dane te świadczą niewątpliwie o decydującej roli krajów *Triady* w gospodarce światowej oraz w światowym handlu zagranicznym.

Dane przedstawione w tabelach 1, 2 i 3 ukazują dysproporcje w gospodarce światowej. Świadczą o tym nie tylko wskaźniki udziału krajów *Triady* w globalnym produkcie narodowym oraz w eksporcie świata, ale przede wszystkim dane dotyczące udziału trzech głównych krajów *Triady* w światowej produkcji: Stanów Zjednoczonych, Japonii i Niemiec. Mając 8% udział w ludności świata, kraje te wytwarzają połowę światowego produktu narodowego brutto, a ich udział w eksporcie przekracza 30%. O wadze krajów *Triady* w gospodarce światowej świadczą nie tylko relacje między ich udziałem w liczbie ludności świata a udziałem

w produkcji i eksporcie. Zasadnicze znaczenie ma fakt, że *Triada*, a zwłaszcza jej najsilniejsze gospodarczo kraje, mają *de facto* monopolistyczną pozycję w produkcji i eksporcie wyrobów wysokich i najwyższych technologii, a więc w rzeczywistości decydują o głównych kierunkach, o przyszłej strukturze oraz o tempie wzrostu gospodarki światowej.

Jak rysują się perspektywy dalszego rozwoju globalizacji?

Dysproporcjonalność i nierówności w rozwoju współczesnego świata można ogarnąć w pełni, jeżeli dostrzeże się *dualny charakter* światowej gospodarki. W rzeczywistości bowiem największym niedopatrzeniem entuzjastów globalizacji jest traktowanie gospodarki światowej jako jednolitego systemu, podczas gdy w rzeczywistości jest ona bardzo złożona i ma wyraźną tendencję do polaryzacji. Z jednej strony występuje część rozwinięta i bogata, a z drugiej – część zacofana i uboga. Przestrzeń między tymi wyraźnie zarysowanymi biegunami wypełniają kraje o pośrednim usytuowaniu. Część z nich rozwija się i wyraźnie odrywa się lub już zdołała się oderwać od bieguna ubóstwa. Część z nich przejawia tendencje do rozwoju, lecz od krajów rozwiniętych dzieli je jeszcze ogromny dystans, którego pokonanie staje się niewyobrażalne w granicach dostrzeganego, długiego horyzontu czasowego.

Przyjmując jako aksjomat, że globalizacja jest funkcją postępu technicznego, należy uznać za prawdziwe twierdzenie amerykańskiego filozofa i politologa Francisca Fukuyamy, że proces globalizacji jest niepowstrzymany, tak jak niemożliwy do zahamowania jest rozwój postępu technicznego. Na podstawie obserwacji dotychczasowego przebiegu globalizacji można stwierdzić, że będzie ona ogarniać coraz większe obszary świata i coraz większą liczbę sektorów gospodarczych. Będzie ona jednocześnie *procesem walki* między jej promotorami a konserwatywną i biedną większością ludności Ziemi, która tak długo będzie występować przeciwko globalizacji, jak długo nie doświadczy jej pozytywnych skutków i nie uzyska poprawy warunków swej egzystencji. Będzie to więc proces trudny i trwający wiele dziesięcioleci, być może przerywany przez rewolucyjne wstrząsy występujące okresowo z większą lub mniejszą siłą w centrach światowej nędzy.



Obecnie jesteśmy świadkami wstrząsu, który w znacznym stopniu może zahamować tempo rozwoju globalizacji, a który można nazwać *pulapką cywilizacyjną*, albo *pulapką informacyjną*. Pojawiła się ona w sferze przekazu informacji. Dzięki telewizji i filmom w krajach biednych pojawiają się obrazy życia z krajów rozwiniętych, ukazujące świat niedoścignionych marzeń, który jest niemożliwy do osiągnięcia dla mieszkańców Trzeciego Świata nie tylko dziś, ale również za życia ich wnuków.

Jednocześnie w zasobnych domach mieszkańców krajów bogatych ukazują się na ekranach telewizyjnych wygłodzone dzieci z Somalii lub Sudanu, jak też demonstrujący swoje poparcie dla Osamy Ibn Ladena Pakistańczycy, afrykańscy żołnierze wyrzynający swych przeciwników w czasie kolejnych zamachów stanu czy rabujący bagdadckie szpitale Irakijczycy. W konglomeracie uczuć niechęć i obrzydzenie do odruchów zdziczenia anonimowych tłumów z Azji lub Afryki zaczynają przeważać nad współczuciem dla biednych dzieci, a w konsekwencji rodzą „protest obywatelski” przeciwko pomocy krajów bogatych dla krajów biednych.

Ten obustronny proces powstawania niechęci lub wrogości między mieszkańcami zróżnicowanego świata może w pewnych okresach okazać się silniejszy od akceptacji dla procesów przenikania do krajów rozwijających się zdobyczy cywilizacji naukowej i technicznej. Może przeważać pogląd, że *lepiej jest własne, rodzime zło od obcego dobra*. Pogląd taki występuje przecież nie tylko w krajach o niskim poziomie rozwoju i cywilizacji, lecz jest nieodłącznym towarzyszem nietolerancji i ksenofobii.

Adam Budnikowski

Międzynarodowe stosunki gospodarcze wobec wyzwań globalizacji

- **Globalizacja dawniej i dziś**
- **Przyczyny i skutki globalizacji**
- **Miejsce globalizacji w międzynarodowych stosunkach gospodarczych**
- **Zagrożenia związane z międzynarodową współzależnością gospodarek**

Adam Budnikowski

Międzynarodowe stosunki gospodarcze wobec wyzwań globalizacji

Globalizację można określić jako proces coraz bliższego, realnego scalania gospodarek narodowych, przejawiającego się w dynamicznym wzroście obrotów handlowych, międzynarodowych przepływów kapitałowych i usługowych oraz rosnącej tendencji do traktowania całego świata jako rynku zbytu przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw¹.

Jako główną przyczynę globalizacji wymienia się rewolucję informatyczną i komunikacyjną, z takimi wynalazkami jak komputer, faks, telewizja, internet, telefon komórkowy oraz łączność satelitarna. Do ważnych czynników sprzyjających globalizacji należy też zaliczyć przemiany polityczne i instytucjonalne, zachodzące zarówno w skali całego świata, jak i pojedynczych krajów. Do pierwszej grupy należą: upadek systemu komunistycznego i koniec zimnej wojny oraz liberalizacja obrotów handlowych i kapitałowych. Do drugiej – proces masowej prywatyzacji i deregulacji wielu branż czy gałęzi gospodarki znajdujących się bądź w rękach państwa, bądź zastrzeżonych dla jednego przedsiębiorstwa z dominującym kapitałem państwowym².

Globalizacja stawia przed społecznością międzynarodową nowe wyzwania. Dotyczą nie tylko polityków, szefów wielkich korporacji, przywódców religijnych czy prezesów organizacji międzynarodowych, ale także



**prof. dr hab.
Adam Budnikowski**

*Dyrektor Instytutu
Międzynarodowych
Stosunków Gospodarczych
Kolegium Gospodarki Światowej
Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie*

¹ A. Budnikowski: *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*. „Zeszyty Naukowe, Kolegium Gospodarki Światowej SGH” nr 9/2000, s. 17-26.

² Tamże, s. 17-26.



niektórych dyscyplin naukowych. Jeśli uznamy, że przedmiotem naszych rozważań jest tylko globalizacja gospodarki³, to w sposób szczególny wyzwanie takie dotyczy ekonomii.

Ekonomiści, zarówno zagraniczni, jak i polscy, są – jak można sądzić – coraz bardziej świadomi konieczności odpowiedzi na to wyzwanie. Możliwe są przynajmniej dwa rozwiązania. Pierwsze to doskonalenie istniejących i tworzenie nowych narzędzi poznawczych ekonomii i jej poszczególnych dyscyplin, przede wszystkim makroekonomii, międzynarodowych stosunków gospodarczych, ekonomii rozwoju, finansów międzynarodowych i ekonomii środowiska. Drugie rozwiązanie to powstanie ekonomii globalnej⁴ (ang. *global economics*) albo makroekonomii globalnej⁵, które wypracowałyby odpowiedź nauk ekonomicznych na wyzwanie globalizacji.

Nie wiadomo jeszcze, jaka będzie ostateczna reakcja ekonomistów. Na podstawie bogatej literatury na temat globalizacji można przypuszczać, że większość ekonomistów skłania się ku pierwszemu z tych rozwiązań.

Poniżej nie zamierzam jednak rozstrzygać tej kontrowersji. Cel tego opracowania jest znacznie skromniejszy. Chciałbym przedstawić stosunek do globalizacji nie przedstawicieli ekonomii, ale tylko jednej z jej części – międzynarodowych stosunków gospodarczych. Chciałbym ocenić, czy globalizacja doprowadziła do wyodrębnienia się nowego, zasadniczo odmiennego obszaru poszukiwań, którego nie można badać przy użyciu narzędzi stosowanych przez międzynarodowe stosunki gospodarcze. W szczególności chciałbym odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu dorobek międzynarodowych stosunków gospodarczych obejmuje obszar badawczy opisujący główne zagrożenia globalizacji.

Międzynarodowe stosunki gospodarcze (ang. *international economics*) definiuje się najczęściej jako „... część ekonomii zajmującą się transakcjami między krajami w dziedzinie towarów i usług, przepływami finan-

³ Warto zauważyć, że w wydanym w 2002 r. 10. tomie Wielkiej Encyklopedii PWN definiuje się zarówno pojęcie globalizacji, jak i globalizacji gospodarki. *Wielka Encyklopedia PWN*, t. 100, Warszawa 2002, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 196-197.

⁴ *The Routledge Companion to Global Economics*, Ed. by R. Beynon, London and New York 2001, Routledge.

⁵ W. Szymański: *Globalizacja – jej problemy i dylematy*, Warszawa 2001. Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, s. 66.

sowymi i ruchem czynników produkcji”⁶. Obszar badawczy międzynarodowych stosunków gospodarczych jest zatem taki sam jak całej ekonomii. Czynnikiem wyróżniającym jest to, że badają one szczegółowo tę część procesu gospodarowania, która ma wymiar międzynarodowy. Obrazowo możemy powiedzieć, że jeżeli przedmiotem zainteresowania ekonomii jest każda transakcja kupna i sprzedaży węgla, to międzynarodowe stosunki gospodarcze interesują się jedynie eksportem i importem węgla, ale za to szczegółowo.

Międzynarodowe stosunki gospodarcze wyodrębniły się z ekonomii w okresie międzywojennym. Jednak ich szybki rozwój przypada na drugą połowę XX w., kiedy na całym świecie powstały placówki naukowe zajmujące się tą problematyką, pojawiły się pisma naukowe z tej dziedziny oraz opublikowano dziesiątki podręczników. Bez wątpienia rozwój tej dyscypliny był odpowiedzią nauk ekonomicznych na dynamiczny rozwój handlu międzynarodowego i innych form międzynarodowej współpracy gospodarczej.

Nie inaczej było w Polsce. Początki tej dyscypliny sięgają tu przełomu lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. Właśnie wtedy stało się oczywiste, że po to, aby chociaż w ograniczonym stopniu utrzymywać kontakty ekonomiczne z Zachodem, konieczne jest poznanie podstawowych mechanizmów działających w gospodarce światowej.

Jak dotąd każde przyspieszenie procesu umiędzynarodowienia produkcji dawało impuls do rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych. Intensyfikacji i tworzeniu nowych form międzynarodowej współpracy gospodarczej towarzyszyło powstawanie narzędzi pozwalających badać te procesy, a jednocześnie wspomagać kierowanie nimi. Nie ulega wątpliwości, że także globalizacja może być uznana za swego rodzaju przyspieszenie umiędzynarodowienia procesu gospodarowania. Wróćmy zatem do postawionego wyżej pytania i spróbujmy się zastanowić czy globalizacja doprowadziła do wyodrębnienia się nowego, zasadniczo odmiennego obszaru poszukiwań, którego na dodatek nie można byłoby badać i opisywać przy użyciu narzędzi stosowanych przez międzynarodowe stosunki gospodarcze czy, szerzej, ekonomię.

⁶ *The MIT Dictionary of Modern Economics*. Ed. David W. Pearce, Cambridge, Mass, 1986, s. 211.



Oceniając przyczyny procesu globalizacji ekonomicznej łatwo zauważyć, że w znacznym stopniu można ją określić jako etap kolejnego przyspieszenia w ciągłym umiędzynarodowianiu procesu gospodarowania. Za pierwsze przyspieszenie postępu technicznego można uznać rewolucję przemysłową przełomu XVIII i XIX wieku. Jednocześnie było ona także skokiem w kierunku umiędzynarodowienia procesu gospodarowania. Nastąpił wzrost obrotów międzynarodowych, a struktury gospodarek wielu krajów uległy znaczącym zmianom. Ekonomiczne powiązania między krajami nabrały charakteru na tyle trwałego, że zaczęto mówić o powstaniu gospodarki światowej. Podobne, choć już mniej wyraźne i ograniczone praktycznie do krajów o gospodarce rynkowej, przyspieszenie procesu umiędzynarodowienia produkcji nastąpiło na początku lat pięćdziesiątych. Również wówczas było to w znacznym stopniu efektem przyspieszenia postępu technicznego w okresie II wojny światowej, a także skutkiem powstania struktury organizacyjnej ułatwiającej międzynarodową współpracę gospodarczą: Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*).

Z punktu widzenia międzynarodowych stosunków gospodarczych również istota globalizacji nie różni jej zasadniczo od poprzednich etapów przyspieszenia procesu umiędzynarodowienia. Procesy uznawane za symptomy globalizacji, jak wzrost obrotów handlowych i kapitałowych, rozwój korporacji transnarodowych, jak również niespotykany wcześniej wzrost międzynarodowych obrotów usługami, można także potraktować jako przejawy intensyfikacji istniejących oraz tworzenie nowych form międzynarodowej współpracy gospodarczej. Podobnie jak w poprzednich przyspieszeniach procesu umiędzynarodowienia gospodarki są to procesy sprzyjające racjonalnemu użytkowaniu kapitału, pracy i technologii w skali całego świata, zatem pozwalające na osiągnięcie w jeszcze większym stopniu niż w przeszłości korzyści badanych właśnie przez międzynarodowe stosunki gospodarcze.

Jeżeli zatem zgodzimy się, że pod względem przyczyny (przyspieszenie postępu technicznego) i istoty (intensyfikacja międzynarodowej współpracy gospodarczej) globalizacja nie różni się od poprzednich przyspieszeń procesu umiędzynarodowienia produkcji, warto spytać, gdzie te różnice występują.

Wydaje się, że różnice te w znacznym stopniu można sprowadzić do zagrożeń towarzyszących procesowi globalizacji. Pamiętając, że nie jest to pełna lista, można wymienić cztery główne obszary zagrożeń wiążących się z procesem globalizacji: sprzeczność między decyzjami podejmowanymi przez korporacje transnarodowe a interesem poszczególnych krajów, ujemny wpływ globalizacji na gospodarki krajów biedniejszych, wzrost współzależności międzynarodowej i ujemny wpływ globalizacji na środowisko naturalne.

Spróbujmy na początku ocenić, czy przedstawione zagrożenia znajdują się w sferze zainteresowania przedstawicieli międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz czy postęp osiągnięty w tych badaniach, a także stosowane narzędzia badawcze pozwalają poznać mechanizm powstawania tych zagrożeń oraz ich ewentualnego eliminowania. W tym celu dokonuje się przeglądu treści kilkudziesięciu podręczników międzynarodowych stosunków gospodarczych wydanych w ciągu ostatnich kilkunastu lat w Stanach Zjednoczonych, w Europie Zachodniej i w Polsce⁷. Tylko w ten sposób można bowiem określić, co – według specjalistów z tej dziedziny – jest przedmiotem zainteresowania przedstawicieli międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Działalność korporacji transnarodowych była przez wiele lat jedynie marginesowo obecna w podręcznikach międzynarodowych stosunków gospodarczych. Mimo że jeszcze dziś można znaleźć znane i popularne podręczniki, zarówno polskie, jak i zagraniczne⁸, w których problematyka ta jest jedynie wzmiankowana, jednak zazwyczaj zagadnienie to analizuje się szerzej.

W zdecydowanej większości podręczników amerykańskich problematyka korporacji transnarodowych jest w coraz większym stopniu uwzględniana już od połowy lat 80. Przykładowo, P. R. D. Wilson w wydanym w 1986 r. podręczniku⁹ poświęca podrozdział kwestii wpływu korpora-

⁷ Ocena podręczników polskich będzie bardzo ogólna i bez powoływania się na konkretne prace. Jedna z nich wyszła bowiem spod pióra autora tego tekstu i w związku z tym w żadnym przypadku nie chciałby on występować w charakterze arbitra.

⁸ Np. D.L. Appleyard, A.J. Field Jr.: *International Economics*. Chicago 1995 Irwin, s. 205-224; J. Gerber: *International Economics*. Boston 2002 Addison Wesley, S. Husted, M. Melvin: *International Economics*. Boston 2000 Addison Wesley.

⁹ P.R.D. Wilson: *International Economics*. Theory, Evidence and Practice. Lincoln 1986 University of Nebraska Press, s.131-136.



cji transnarodowych na dobrobyt. W późniejszych latach problematyka ta zdobywa prawo bytu w większości podręczników anglojęzycznych (zob. np. prace D. Salvatore, R. Carbougha, P. Linderta i T. Pugela, B. i R. Yarbrough, P. Krugmana i M. Obstfelda, R. M. Dunna i J. H. Mutti¹⁰).

W większości przypadków do przedstawiania zagadnień związanych z funkcjonowaniem korporacji transnarodowych i ich rolą we współczesnej gospodarce stosuje się narzędzia badawcze używane w makroekonomii. Można sądzić, że w pewnym stopniu jest to spowodowane stosunkowo dużą dostępnością dość szczegółowych danych liczbowych na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich przy jednoczesnym braku wielu podstawowych informacji dotyczących funkcjonowania korporacji transnarodowych¹¹.

Warto jednak podkreślić, że w ostatnich latach w podręcznikach z dziedziny międzynarodowych stosunków gospodarczych zagadnienie korporacji transnarodowych traktuje się coraz częściej w kategoriach mikroekonomicznych. Nie stroni się nawet od stosowania niektórych pojęć używanych również w nauce o zarządzaniu. Szczególnie jest to widoczne przy przedstawianiu koncepcji wyjaśniających motywy działania korporacji transnarodowych. Można to zauważyć np. u P. Asheghiana oraz u K. Lawlera i H. Seddighi¹², a także w niektórych polskich podręcznikach.

Autorzy opracowań przyjmują na ogół, że działalność korporacji transnarodowych jest czynnikiem zwiększającym racjonalność gospodarowania w skali świata. Pozwala bowiem na osiągnięcie w ramach jednego,

¹⁰ D. Salvatore: *International Economics*. New York 2001 John Wiley & Sons; R.J. Carbaugh: *International Economics*. Cincinnati, Ohio 2000 South Western College Publishing; P.H. Lindert, T.A. Pugel: *International Economics*. Chicago 1996 Irwin; B.V. Yarbrough, R.M. Yarbrough: *The World Economy. Trade and Finance*. The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Fort Worth 2000; P.R. Krugman, M. Obstfeld: *International Economics Theory and Policy*. Reading, Mass. 2000 Addison Wesley; R.M. Dunn, J.H. Mutti: *International Economics*. London and New York 2000 Routledge; M.E. Kreinin: *International Economics, A Policy Approach*. South Western. Thomson Learning, Australia 2002.

¹¹ Ślusznie zwraca na to uwagę J.R. Markusen: *Integrating Multinational Firm into International Economics*. NBER Reporter Winter 2001/2002, s. 5.

¹² P. Asheghian: *International Economics*. Minneapolis/St. Paul 1995 West Publishing Company, s. 437-444; K. Lawler, H. Seddighi: *International Economics. Theories, Themes and Debates*. Harlow 2001 Financial Times Prentice Hall; P. Asheghian: *International Economics*. West Publishing Company, Minneapolis/St. Paul 1995, s. 437-444.

gigantycznego przedsiębiorstwa korzyści z lokalizacji poszczególnych etapów produkcji tam, gdzie jest ona najtańsza. W większości podręczników przedstawia się też dość szczegółową analizę wpływu korporacji transnarodowych na gospodarkę poszczególnych grup krajów, przyjmując na ogół, że wpływ ten jest raczej pozytywny.

W podręcznikach można natomiast zauważyć brak pogłębionej refleksji badawczej na temat tego czy w każdym przypadku osiągnięcie racjonalności globalnej jest zgodne z interesem narodowym krajów przyjmujących, zwłaszcza krajów biedniejszych. Autorzy podręczników nie przejawiają także żywszego zainteresowania zagadnieniem wpływu globalnej ekspansji korporacji transnarodowych na możliwość prowadzenia przez państwo polityki monetarnej i fiskalnej¹³. Polityka ta, jeżeli prowadzona jest głównie z myślą o osiągnięciu niektórych ważnych celów narodowych (np. zwalczania inflacji czy eliminowania rażących nierówności społecznych), może nie stwarzać dostatecznej zachęty do przyciągnięcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W podręcznikach międzynarodowych stosunków gospodarczych brakuje też z reguły analizy skutków i możliwości ewentualnego zapobiegania stosowaniu cen transferowych w obrotach między różnymi podmiotami należącymi do tej samej korporacji. Stosowanie tych cen, odbiegających od cen kształtujących się na rynku światowym, jest praktyką mającą najczęściej na celu obejście przepisów podatkowych.

Kolejnym zagrożeniem przypisywanym procesom globalizacji jest ich ujemny wpływ na gospodarkę krajów biednych. Powszechnie akceptowanej odpowiedzi na tak sformułowany problem badawczy nie ma dotąd w podręcznikach międzynarodowych stosunków gospodarczych. Można przypuszczać, że wynika to z przekonania ich autorów, iż zagadnienie to jest szczególnym przypadkiem kwestii podziału korzyści z handlu międzynarodowego. Ta problematyka jest zaś obecna w międzynarodowych stosunkach gospodarczych od bardzo dawna.

Podstawowe koncepcje teoretyczne, próbujące wyjaśnić przyczyny częstego osiągnięcia przez kraje rozwijające się relatywnie mniejszych korzyści z handlu międzynarodowego, trafiają na ogół bardzo szybko do pod-

¹³ W literaturze polskiej zob. np. A. Gwiazda: *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*. Toruń 1998 Wydawnictwo Adam Marszałek.



ręczników. Dwie starsze koncepcje, czyli teorie zależności oraz teoria Prebisha-Singera, są w nich obecne od początku lat sześćdziesiątych.

W tym miejscu wypada zauważyć, że w ciągu ostatniego ćwierćwiecza można odnotować przynajmniej trzy okresy zwiększonego zainteresowania tą problematyką, zarówno ze strony społeczności międzynarodowej, jak i przedstawicielei nauk ekonomicznych. Pierwszy z nich przypada na początek lat 70., czyli na czas dyskusji o tzw. Nowym Ładzie Gospodarczym. Drugi dotyczy początku lat 80., a więc okresu po wybuchu kryzysu zadłużeniowego. Trzeci odnotowano w ostatnich latach, przede wszystkim w wyniku uświadomienia sobie przez społeczność międzynarodową pogłębiania ubóstwa wielu krajów, w szczególności afrykańskich. Tendencja ta wyraźnie się wzmocniła po zamachu terrorystycznym z 11 listopada 2001 r., gdy dość powszechna stała się opinia, że ubóstwo krajów rozwijających się może stanowić pożywkę dla ruchów ekstremistycznych. Wyraźnie wzrosła też wrażliwość bogatej części światowego społeczeństwa na problemy krajów biednych.

Ten wzrost zainteresowania problematyką krajów rozwijających się znajduje także odbicie w podręcznikach. Odnosi się on praktycznie do wszystkich podręczników anglo- i niemieckojęzycznych. Niekiedy ta problematyka jest przedstawiana jako przykład ilustrujący zagadnienie korzyści z wymiany międzynarodowej¹⁴. Częściej jednak kwestie te omawia się w jednym, rozbudowanym rozdziale na temat zależności między polityką handlową a rozwojem krajów rozwiniętych (D. Salvatore, D. Appleyard i A. Field, P. Lindert i T. Pugel, M. Kreinin, R. Carbaugh, R. Caves, J. Frankel, R. Jones¹⁵). Warto także zwrócić uwagę, że w coraz większej liczbie podręczników problematyce krajów rozwijających się poświęca się więcej niż jeden rozdział. Często np. oddzielnie analizuje się problematykę polityki handlowej i rozwoju gospodarczego tych krajów (P. R. Krugman i M. Obstfeld, B. Yarbrough i R. Yarbrough). Niekiedy w podręczniku wydziela się nawet liczącą kilka rozdziałów część obejmującą całość problematyki związków między handlem międzynarodowym a rozwojem krajów rozwijających się (P. Asheghian, J. Gerber, K. Lawler i H. Seddighi).

¹⁴ H. Siebert: *Außenwirtschaft*. Gustav Fischer Verlag Stuttgart 1991.

¹⁵ R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones: *Handel i finanse międzynarodowe*. Warszawa 1998 PWE.

Dla porządku należy jednak wspomnieć, że nadal można spotkać podręczniki, gdzie problematyka krajów rozwijających się w ogóle nie występuje (R. M. Dunn i J. H. Mutti, S. Husted i M. Melvin oraz H. Thompson¹⁶). Dotyczy to również polskich podręczników z międzynarodowych stosunków gospodarczych. W pewnym stopniu jest to odbiciem spadku zainteresowania ekonomistów polskich tymi zagadnieniami, znacznie częściej podejmowanymi w latach 60. i 70. XX w. Można sądzić, że proces ten wiąże się z dokonaniem w latach 80. przesunięciem ciężaru poszukiwań polskich ekonomistów w stronę transformacji systemowej i integracji gospodarczej. Niewykluczone zatem, że po zakończeniu transformacji i przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w polskim piśmiennictwie ekonomicznym pojawi się więcej opracowań na temat krajów rozwijających się.

Spośród osiągnięć nauk ekonomicznych na tym polu, wprowadzonych w ciągu ostatniego ćwierćwiecza do podręczników międzynarodowych stosunków gospodarczych, kilka zasługuje na szczególną uwagę. Z pewnością jest to koncepcja wzrostu zubożającego J. N. Bhagwati'ego, stanowiąca kolejną próbę wyjaśnienia przyczyn ubóstwa krajów, których eksport opiera się jednym surowcu. Pokazuje ona również, dlaczego urodzaj (np. kakao czy kawy) może być jednocześnie klęską głównego producenta i eksportera. Do osiągnięć nauk ekonomicznych, które trafiły ostatnio do podręczników międzynarodowych stosunków gospodarczych, należy też teoretyczna ocena proeksportowej i antyimportowej strategii wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się, ocena znaczenia sektora publicznego w gospodarce krajów rozwijających się oraz analiza przyczyn kryzysu zadłużeniowego, dotyczącego przede wszystkim tę grupę krajów. Dla skuteczności polityki ekonomicznej prowadzonej przez kraje rozwijające się ogromne znaczenie miał ponadto, również odnotowany w podręcznikach, postęp w badaniu mechanizmów polityki dostosowawczej, w tym narzędzi zalecanych w programach dostosowawczych MFW.

Wieloletni dorobek międzynarodowych stosunków gospodarczych w dziedzinie badania związków między handlem międzynarodowym a zacofaniem gospodarczym pozwala rozwiązać większość wątpliwości dotyczących wpływu współpracy gospodarczej ze światem, w tym także procesów okre-

¹⁶ H. Thompson: *International Economics, Global Market and International Competition*. Singapore 2001 World Scientific.



ślanych jako globalizacja, na sytuację krajów rozwijających się. Na podstawie tego dorobku można również wskazać pożądane kierunki reform – zarówno w gospodarce światowej, jak i w krajach rozwijających się – które dałyby tym ostatnim największe szanse wyjścia z zacofania. Można także dowiedzieć, chociaż *explicite* raczej się tego nie czyni, że licząc jedynie na zasoby własnych czynników produkcji, znaczna część krajów rozwijających się, nawet prowadząc poprawną politykę ekonomiczną, nie ma szans na zmniejszenie dystansu dzielącego je od państw najbogatszych.

Spośród zagrożeń związanych w literaturze z globalizacją w podręcznikach na temat międzynarodowych stosunków gospodarczych w najszerszym stopniu obecna jest kwestia międzynarodowej współzależności. Po raz pierwszy zagadnienie to pojawiło się w podręcznikach w połowie lat 80. XX w. i wiązało się z palącą potrzebą koordynacji polityki makroekonomicznej i kursowej po rozpadzie systemu walutowego powstałego w Bretton Woods. W szczególności warto zwrócić uwagę na tempo, w jakim do podręczników międzynarodowych stosunków gospodarczych został wprowadzony przełomowy w tej dziedzinie dorobek R. N. Coopera. Podstawowa praca Coopera dotycząca tej problematyki, *Economic Policy in an Interdependent World*, ukazała się w 1985 r.¹⁷ W tym samym roku została także wprowadzona do jednego z najbardziej znanych podręczników o zasięgu międzynarodowym¹⁸.

Od tamtego czasu problematyka ta jest obecna w zdecydowanej większości anglojęzycznych podręczników międzynarodowych stosunków gospodarczych. Wraz z postępem badań do podręczników wprowadzano kolejno takie zagadnienia, jak międzynarodowe uwarunkowanie procesów dostosowawczych, modele współzależności ekonomicznej czy uwarunkowania koordynacji polityki makroekonomicznej. Na przełomie XX i XXI wieku w podręcznikach międzynarodowych stosunków gospodarczych znalazły się też próby uogólnień dotyczących konsekwencji globalizacji rynków finansowych¹⁹ oraz przyczyn współczesnych kryzysów walutowych i związanych z nimi zagrożeń. Warto także podkreślić,

¹⁷ R.N. Cooper: *Economic Policy in an Interdependent World*. Cambridge, Mass. 1985 MIT Press.

¹⁸ R.N. Cooper: *Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies*. W: „Handbook of International Economics”, vol. 2, ed. by R.W. Jones and P. B. Kenen, North Holland, Amsterdam 1985.

¹⁹ R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones: *World Trade and Payments, An Introduction*. Boston 2002 Addison Wesley.

że autorzy jednego z najbardziej znanych podręczników z tej dyscypliny, P. R. Krugman i M. Obstfeld, stworzyli także jedno z ważniejszych modeli objaśniających powstawanie kryzysów walutowych.

Pojawienie się zjawiska współzależności międzynarodowej doprowadziło nawet do istotnej zmiany akcentów na tradycyjnym obszarze badań międzynarodowych stosunków gospodarczych. W najważniejszych podręcznikach anglojęzycznych zagadnienie to zostało wyodrębnione jako niezależna, licząca kilka rozdziałów część, nosząca najczęściej nazwę makroekonomii gospodarki otwartej. (D. L. Appleyard i A. Field, P. R. Krugman i M. Obstfeld, B. Yarbrough i R. Yarbrough, D. Salvatore, P. Lindert i T. Pugel oraz R. M. Dunn i J. H. Mutti). W pozostałych podręcznikach tematyka ta jest również obecna, aczkolwiek nie wyodrębnia się jej jako oddzielnej części. Warto także zauważyć, że właśnie problematyka współzależności jest szeroko omawiana w wielu anglojęzycznych podręcznikach przeznaczonych dla zaawansowanych odbiorców. Można tu wymienić np. przywoływaną już pracę pod red. P. Kenena i R. Jonesa: *Handbook of International Economics*²⁰, a spośród nowszych opracowań np. pracę *The International System Between New Integration and Neo-Protectionism*²¹.

W tym miejscu warto zauważyć, że spośród wymienionych największych zagrożeń globalizacji zagadnienie współzależności międzynarodowej w najmniejszym stopniu znajduje odbicie w polskich podręcznikach międzynarodowych stosunków gospodarczych. Jego analizę ogranicza się najczęściej do ukazania istoty i warunków funkcjonowania międzynarodowego systemu walutowego, a niekiedy również międzynarodowych uwarunkowań mechanizmów gospodarczych. Można sądzić, że sytuacja ta jest odbiciem mniejszego zainteresowania tą problematyką ze względu na fakt, że – przynajmniej do niedawna – w Polsce nie odczuwało się bezpośredniego zagrożenia płynącego ze wzrastającej współzależności.

Dorobek nauk ekonomicznych, w tym zwłaszcza międzynarodowych stosunków gospodarczych, w dziedzinie badania zjawisk współzależności był

²⁰ *Handbook of International Economics*. Ed. by R.W. Jones and P. B. Kenen, North Holland, Amsterdam 1985.

²¹ *The International System Between New Integration and Neo-Protectionism*. Ed. by: M. Baldassarri, C. Imbriani, D. Salvatore. New York 1996 St. Martin's Press.



w ciągu ostatnich lat wielokrotnie wykorzystywany zarówno w formułowaniu narodowej polityki ekonomicznej wielu krajów, jak i – co może ważniejsze – przy nawiązywaniu współpracy międzynarodowej mającej na celu uniknięcie niepożądanych skutków wzrastającej współzależności. Stanowił on m. in. teoretyczną podbudowę współpracy w dziedzinie koordynacji polityki ekonomicznej krajów grupy G-7, w tym między innymi porozumień zawartych w hotelu Plaza (1985 r.) i Luwrze (1987 r.), które doprowadziły do łagodnej deprecjacji przewartościowanego dolara.

Nie oznacza to, że osiągnięcia w dziedzinie badania współzależności pozwoliły na wyeliminowanie kryzysów z gospodarki światowej. Np. specjaliści MFW i Banku Światowego, doskonale obeznani z osiągnięciami nauk ekonomicznych w dziedzinie współzależności, nie zdołali przewidzieć wybuchu kryzysu zadłużeniowego w 1981 r.

Wydaje się, że przynajmniej do tej pory ekonomia, a przede wszystkim międzynarodowe stosunki gospodarcze nie znalazły także skutecznej recepty na wyeliminowanie niebezpieczeństwa kryzysów walutowych nękających w ostatnich latach różne kraje. W szczególności nie zaproponowały mechanizmów i narzędzi, które pomogłyby zapobiec przenoszeniu kryzysów do krajów prowadzących zdrową politykę makroekonomiczną, ale z przyczyn nieracjonalnych zaliczanych przez podmioty działające na międzynarodowym rynku walutowym do państw podwyższonego ryzyka. A to właśnie powszechnie uważa się za najważniejsze zagrożenie procesu globalizacji związane ze współzależnością międzynarodową.

Spośród zagrożeń wiązanych z procesem globalizacji jak dotąd najmniej zainteresowanie ze strony międzynarodowych stosunków gospodarczych wywołuje zagadnienie wpływu handlu międzynarodowego na zagrożenie i ochronę środowiska. Bierze się to z pewnością stąd, że o związku między handlem międzynarodowym a środowiskiem naturalnym zaczęto pisać dopiero w dwóch ostatnich dekadach poprzedniego stulecia. Nie bez znaczenia był także fakt, że zagadnienie ochrony środowiska bardzo późno, bo dopiero w połowie lat 70. XX w. znalazło się w sferze zainteresowań Banku Światowego²² pełniącego, obok swych funkcji statutowych, także rolę ważnego ośrodka opiniotwórczego.

²² M. Miller: *Debt and Environment: Converging Crises*. New York 1991 United Nations Publications, s. 219-220.

Temat związku między handlem międzynarodowym a ochroną środowiska pojawił się w latach 90., przede wszystkim w kontekście serii głównych sporów na forum GATT i później Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organization*) najpierw na temat zasadności zakazu przywozu do Stanów Zjednoczonych konserw z tuńczyków łowionych w sposób zagrażający delfinom, a następnie podobnej kontrowersji związanej z połowem krewetek. Od tamtego czasu nastąpiło jednak wyraźne przyspieszenie i rozszerzenie zakresu badań w tej dziedzinie. Ich przedmiotem stały się w szczególności trzy zagadnienia: wpływ handlu międzynarodowego na wielkość zagrożenia środowiska, wpływ polityki handlowej na możliwość prowadzenia skutecznej polityki ekologicznej oraz wpływ polityki ekologicznej na swobodę handlu.

W każdej z tych dziedzin osiągnięto znaczący postęp. Dla określenia wpływu handlu międzynarodowego na środowisko duże znaczenie miało m.in. powstanie w drugiej połowie lat 90. idei „śladu ekologicznego” (ang. *ecological footprint*), a zwłaszcza powstanie koncepcji przepływów materiałowych (ang. *material flows*)²³. Pierwsza z tych koncepcji pozwala na porównanie całkowitego zapotrzebowania mieszkańców różnych krajów na szeroko rozumiane zasoby środowiska poprzez przeliczenie wielkości tych zasobów na obszar potrzebny do ich pozyskania. Powstanie koncepcji przepływów materiałowych pozwoliło natomiast na ujęcie w sposób sformalizowany zależności powstających przy użytkowaniu przez daną gospodarkę szeroko rozumianych zasobów środowiska krajowego i zagranicznego. Z kolei, dla określenia teoretycznych podstaw zależności między polityką ochrony środowiska i polityką handlową danego kraju duże znaczenie miały między innymi pochodzące z początku poprzedniej dekady prace K. Andersona²⁴.

W większości przypadków w badaniach tych ujawnił się także wyraźny związek tej problematyki z zagadnieniami dotyczącymi krajów rozwijających się. Szczególnie dało się to zauważyć przy ocenie skutków liberalizacji handlu artykułami rolnymi dla środowiska naturalnego krajów rozwijających się, a jeszcze wyraźniej przy ocenie ekologicznych skutków

²³ *Resource Flows: The Material Basis of Industrial Economies*. A. Adriaanse, S. Bringezu, A. Hammond, Y. Moriguchi, E. Rodenburg, D. Rogich, H. Schütz. World Resources Institute Washington D.C, Wuppertal Institute, Wuppertal, Netherlands Ministry of Housing, 1997.

²⁴ Np. K. Anderson: *Trade, the environment and public policy*. W: *The Greening of the World Trade Issues*. Ed. by K. Anderson and R. Blackhurst, New York 1992 Harvester Wheatsheaf.



działalności korporacji transnarodowych²⁵. W tym kontekście zwraca-
no przede wszystkim uwagę na możliwość przyciągania zagranicznych
inwestorów liberalną polityką ekologiczną prowadzoną przez wiele kra-
jów rozwijających się.

Postęp w dziedzinie badań związków między handlem międzynaro-
dowym a środowiskiem naturalnym i jego ochroną, przy zastosowaniu me-
tod stosowanych przez międzynarodowe stosunki gospodarcze, pozwala
odpowiedzieć na wiele ważnych pytań stawianych często w dyskusjach
na temat skutków globalizacji. Możliwe jest m. in. określenie udziału
poszczególnych krajów w korzystaniu z zasobów naturalnych świata
z uwzględnieniem tej części popytu na szeroko rozumiane zasoby na-
turalne, która jest zaspokajana za pośrednictwem handlu międzynaro-
dowego. Możliwe jest też określenie najbardziej uzasadnionych ekono-
micznie strategii przeciwdziałania niektórym globalnym zagrożeniom
środowiska (np. poprzez wprowadzenie międzynarodowych obrotów
prawami do emisji dwutlenku węgla).

Postęp w dziedzinie badań na temat związków między handlem mi-
ędzynarodowym a środowiskiem naturalnym znalazł stosunkowo szybko
odzwierciedlenie w podręcznikach z międzynarodowych stosunków go-
spodarczych. Najszybciej następowało to wówczas, gdy polityka ekolo-
giczna i międzynarodowe stosunki gospodarcze stanowiły obszar badań
jednego specjalisty (np. H. Sieberta, P. J. Welfensa²⁶). Nadal jednak
problematyka związków handlu międzynarodowego i środowiska nie
jest powszechnie obecna w podręcznikach międzynarodowych stosun-
ków gospodarczych. Jak dotąd jedynie w 3 podręcznikach anglojęzycz-
nych uznano za konieczne jej wyodrębnienie w postaci osobnego roz-
działu (J. Gerber, P. Lindert i T. Pugel oraz R. M. Dunn i J. H. Mutti).
W kilku innych podręcznikach problematyka ta jest przedstawiana skró-
towo i wybiórczo przy okazji omawiania innych zagadnień. Np. H.
Thompson czyni to prowadząc rozważania na temat handlu zasobami
nieodnawialnymi, a B. Yarbrough i R. Yarbrough piszą na ten temat do-
konując przeglądu pozataryfowych barier handlowych. Warto odnoto-
wać fakt, że zagadnienie związku między handlem międzynarodowym

²⁵ A. Budnikowski: *Ochrona środowiska jako problem globalny*. Warszawa 1998 PWE.

²⁶ *Internationalization of the Economy and Environmental Policy Options*. Ed. by P.J.J. Welfens, Berlin 2001 Springer Verlag.

a ochroną środowiska jest obecne w niektórych polskich podręcznikach z międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Na podstawie przedstawionego wyżej krótkiego przeglądu możemy stwierdzić, że najważniejsze zagrożenia związane z globalizacją znajdują się w sferze zainteresowań międzynarodowych stosunków gospodarczych. Ponadto, ta część ekonomii dostarcza narzędzi badawczych pozwalających na poznanie mechanizmu powstawania tych zagrożeń.

Nie oznacza to, że korzystając z wiedzy tworzącej kanon międzynarodowych stosunków gospodarczych można wyeliminować zagrożenia związane z globalizacją. Tej możliwości nie daje jednak żadna z dyscyplin naukowych. Dla osiągnięcia tego celu konieczne jest, ujmując to skrótowo, stworzenie warunków do współpracy międzynarodowej podejmowanej nie tylko w imię wąsko rozumianych interesów osobistych, grupowych czy narodowych, ale również w imię solidarności globalnej. Jak dotąd warunek ten nie jest spełniony.

Tadeusz Kolwalik
Globalizacja na rozdrożu

- **Przedmiot historii doktryn**
- **Neoimperializm i reaktywny nacjonalizm**
- **„Casino capitalism”**
- **Globalizacja w defensywie**
- **Programy pozytywne**
- **Błędne przesłanki**
- **Programy i ruchy społeczne**
- **Margines wyboru**

Tadeusz Kowalik

Globalizacja na rozdrożu

Przedmiot historii doktryn

Koncepcje globalizacji jako opisy procesów dokonujących się w świecie współczesnym uległy w ciągu ostatnich piętnastu lat znacznej ewolucji. Mogą już stać się przedmiotem historii myśli ekonomicznej. Historię tych koncepcji w literaturze polityczno-ekonomicznej, można podzielić na co najmniej trzy okresy.

Pierwszy okres, nazwijmy go romantycznym, został uogólniony w publikacjach Kuichi Ohmae, a zwłaszcza w jego programowych książkach: *Świat bez granic* (1990) oraz *Koniec państwa narodowego* (1995). Miał to być właśnie świat pozbawiony granic i wolny od państw narodowych. Sprawić to miały żywiołowe, obiektywne procesy technologiczne i adaptacja do nich całej struktury społeczno-ekonomicznej, politycznej i kulturowej. Książki te współgrały ze stanowiskiem F. Fukuyamy, przepowiadającego w słynnym artykule koniec historii. Rozpad bloku sowieckiego oraz wejście Chin i Wietnamu na drogę prywatnej gospodarki rynkowej stworzyły wrażenie, że zarówno kapitalizm, jak i liberalna demokracja nie mają już alternatywy.

Wszelako druga z wymienionych książek Ohmae okazała się być nie tyle wytyczeniem szlaków rozwoju, ile zamknięciem krótko trwającego, romantycznego okresu wiary w to, że świat zmierza w szybkim tempie ku jednej gospodarce światowej, w znaczeniu jednego systemu społeczno-ekonomicznego. Już bowiem w połowie lat 90. XX w. ujawnia się ostra opozycja wobec tak pojmowanej globalizacji. Ekonomistą, który bodaj najgłośniej zakwestionował ów szybki pochód globalizacji, był autor głośniejszego swego czasu książki *Megatrendy* (1986), John Naisbitt. W książce



Tadeusz Kowalik
 prof. ekonomii i nauk
 humanistycznych
 Instytut Nauk
 Ekonomicznych PAN
 Wyższa Szkoła
 Społeczno-Ekonomiczna



pt. *Paradoks globalności* (1995)¹ unifikującej koncepcji globalizacji przeciwstawił on istnienie równie silnej, czasem przemożnej, tendencji do różnicowania i rozdrabniania dotychczas wielkich państw, do wzrostu siły małych organizmów państwowych, a nawet lokalnych. Jest to zresztą wyraz dość zasadniczej zmiany stanowiska autora w stosunku do poglądów zawartych we wspomnianym bestsellerze. Naisbitt stał się także niesłyszanie sceptyczny w odniesieniu do integracji europejskiej. Przewidywał, że procesy dezintegracyjne wezmą górę.

W kolejnym roku ukazała się zbiorowa praca pod redakcją S. Berger i R. Dore'a: *Różnorodność narodowa i kapitalizm globalny* (1996), kładąca nacisk na granice procesów globalizacji oraz na kontrtendencje. Książkę otwierają dwa studia o wymownych dla tego nurtu myślenia tytułach: R. Boyera: *Hipoteza konwergencji ponownie rozważona: globalizacja, ale jeszcze sto lat narodów?* oraz R. Wade'a: *Globalizacja i jej ograniczenia: doniesienia o śmierci gospodarek narodowych są stanowczo przesadzone*.

Zawężając pojęcie globalizacji do ustrojowej konwergencji² Boyer konkluduje: „Zarówno lata 90., jak i następne stulecie będą najprawdopodobniej epoką narodów. Cały kompleks sprzecznych tendencji pcha świat zarówno w kierunku konwergencji, jak i dywergencji, a więc nie zmierza on do jednego najlepszego ładu instytucjonalnego. Hipoteza ta okazała się, w odniesieniu do świata organizacji przemysłowych, błędna i nieaktualna. Czy nie wydaje się dziwne, że przedstawiciele nauk społecznych zaakceptowali tak uproszczoną hipotezę właśnie w momencie, gdy rezultaty praktyki prób i błędów są bardziej niż kiedykolwiek niepewne zarówno w Europie oraz Stanach Zjednoczonych, jak i w Japonii? Przecież chwiejności teorii konwergencji można łatwo dowieść stawiając pytanie: kto dzisiaj wie, w kierunku jakiego systemu zmierzać będą w ciągu następnego stulecia takie kraje jak Rosja, Polska czy nawet Niemcy” (tamże, 59).

¹ Jego książka *The Global paradox* została wydana w 1995 r. Autor ten przypomina, że do Ligi Narodów Zjednoczonych należało zaledwie ponad trzydzieści państw, obecnie do ONZ należy blisko dwieście krajów. Taka tendencja mogłaby sprawić, że szybko mielibyśmy w świecie około tysiąca państw.

² Boyer, jak zresztą wielu autorów, używa pojęcia konwergencji (i dywergencji) w odniesieniu do części procesu globalizacji, dotyczącej instytucjonalno-organizacyjnego upodobniania się lub różnicowania współczesnych gospodarek.

Nihil novi sub sole – uważa R. Wade, przypominając, że niemal identyczne wizje świata – zjednoczonego i zunifikowanego pod względem politycznym i ekonomicznym – głoszone już wcześniej, np. w połowie XIX wieku, a następnie przed pierwszą wojną światową. Wade przypomina, iż w 1911 r. ukazała się książka *Wielkie złudzenie*. Jej autor, Norman Angell dowodził, że na skutek osiągnięć nauki, techniki i ekonomii gospodarka światowa stała się do tego stopnia jednym organizmem, iż narodowa niezależność, szczególnie w odniesieniu do rynku finansowego, stała się anachroniczna. Autor ten miał nieszczęście na parę lat przed pierwszą wojną światową przepowiedzieć, że ta wzajemna zależność gospodarek światowych czyni wojnę między nowoczesnymi narodami niemożliwą!

Zauważmy, że z podobnymi złudzeniami, choć może na mniejszą skalę, mieliśmy do czynienia w latach 90. XX w. Nawet pytyjski w swych wypowiedziach Alan Greenspan zaczął upowszechniać wiarę, że nowoczesna wiedza i technika uwolniły gospodarkę od falowań cyklicznych. Dla romantycznych globalistów typu Kuichi Ohmae nie było też miejsca na „zderzenie cywilizacji”, na wojnę i przepaść między światem arabskim a światem zachodnim, a nawet na ostre podziały w samym świecie zachodnim. Na radykalne cofnięcie się procesu globalizacji, jakie obserwujemy na przełomie wieków.

I tu dochodzimy do trzeciej fazy, gdy globalizacja ma już swego antagonistę. To pełna sprzeczności, konfliktów, wygranych i przegranych, neoliberalna globalizacja zrodziła ruch społeczny zwalczający ją samą, a przynajmniej jej dotychczasową formę. Od czasu imponującej demonstracji w Seattle (jesień 1999) można mówić o dwóch biegunach globalizacji. Symbolizują ją, z jednej strony, ludzie z Davos, z drugiej ludzie z Porto Alegre. Antyglobaliści, których część określa się już świadomie jako „alterglobaliści”, walczą o jej alternatywną formę; o to, co Grzegorz Kołodko lubi nazywać „globalizacją z ludzką twarzą”.

Przede wszystkim jednak wszystkie te ruchy bardziej lub mniej intelektualne także jawnie anarchistyczne, zakwestionowały fundamentalistyczny, neoliberalny charakter globalizacji. Za teoretyczne uzasadnienie tego nurtu należałoby chyba uznać książkę Johna Graya *Fałszywy świt* (1998). Dla tego filozofa brytyjskiego koncepcja globalizacji służy skrywanemu rzeczywistych dążeń władz Stanów Zjednoczonych do narzucenia



światu jednego, uniwersalnego modelu gospodarczego i odpowiadającego mu sposobu życia. Globalizacja jest dla Graya równoznaczna z dążeniem do amerykańskizacji świata współczesnego.

W przeciwieństwie do zdecydowanej większości autorów czasu romantycznego, piszących o globalizacji jako procesie obiektywnym, spontanicznym, Gray położył nacisk na politykę i politykę gospodarczą Stanów Zjednoczonych jako siły sprawcze globalizacji. „Globalny leseferyzm to propozycja amerykańska (...), to oświeceniowa propozycja uniwersalnej cywilizacji, forsowana przez ostatni reżym oświeceniowy. Stany Zjednoczone są jedynym krajem współczesnego świata, który z poczuciem misji dąży do realizacji tej oświeceniowej koncepcji” (tamże, s. 100–101). W oczach Graya władze amerykańskie to ostatni rząd oświeceniowy wierzący, podobnie jak marksiści, w jeden uniwersalny i najbardziej racjonalny ład społeczny. W tym ujęciu globalizacja jest przede wszystkim pojęciem ideologicznym, mistyfikującym rzeczywiste sprężyny przemian ustrojowych w istniejących systemach społeczno-ekonomicznych.

Obecnie zaczęli to dostrzegać także niektórzy amerykańscy ekonomiści liberalni. Na przykład Jagdish Baghwati stwierdza, że w Stanach Zjednoczonych powstał nowy kompleks władzy, składający się z głównego ośrodka amerykańskiej finansjery oraz ekonomicznej części rządu USA, czyli: „Wall Street-Treasury Complex”. Wade dodał do tych dwóch członów trzeci ośrodek – Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Obaj zgodnie twierdzą, że to ten kompleks władzy usiłuje narzucić światu amerykańską koncepcję porządku światowego. Okazuje się zresztą, że nawet Henry Kissinger przyznał, iż „globalizacja to jedynie inna nazwa dominacji USA” (cyt. za Morawski, 2002, s. 162). Inny realista polityczny, Zbigniew Brzeziński parokrotnie określał Europę „protektorem” Stanów Zjednoczonych. Dążenie Unii Europejskiej do tego, by za kilka zaledwie lat stać się mocarstwem ekonomicznym równym Stanom Zjednoczonym można rozumieć jako chęć niezależnienia się od nich. Tymczasem jednak niewiele wskazuje na to, że cel ten, nawet w odniesieniu do gospodarki, jest osiągalny. W sensie polityczno-militarnym Europa wydaje się być pozbawiona tęsknoty wielkomocarstwowej.

Neoimperializm i reaktywny nacjonalizm

Tak mocno wyeksponowana rola państwa (Stanów Zjednoczonych) działającego w symbiozie z biznesem, jako głównego promotora globalizacji przybliżyła to pojęcie do pojęcia „imperializm”, które zrobiło oszołamiającą karierę na początku dwudziestego wieku. Oba te terminy miały oznaczać zupełnie nową fazę w rozwoju kapitalizmu (w ujęciu niektórych autorów – wręcz nowy system społeczno-ekonomiczny).

Zasadnicza różnica polegałaby na tym, że zarówno autor, który przyczynił się do rozpowszechnienia tamtego pojęcia w naukowych kołach Zachodu, brytyjski ekonomista J. A. Hobson (1902), jak i W. Lenin (1917) oraz R. Luksemburg (1913), którzy wnieśli je do ekonomii marksistowskiej, od samego początku silnie akcentowali nową, wielką i rosnącą rolę państwa w gospodarce światowej. W ujęciu Hobsona, imperializm miał określać – cytuję – „dominujący nurt w aktualnej polityce świata zachodniego”³ (Hobson, 1902, cyt. za Sutcliffe i Glyn, 1999). Zarówno Hobson, jak marksiści, zwłaszcza polsko-niemiecka marksistka, akcentowali wprost, że imperializm był przede wszystkim ekonomiczną, polityczną i militarną ekspansją państw działających w interesie wielkich firm (korporacji). Pojęcie globalizacji początkowo służyło właśnie ukryciu tej sprawczej roli państwa. Mimo różnic w retoryce oraz wbrew wielu mistyfikacjom oba te pojęcia: globalizacja i imperializm, mają jednak bardzo zbliżoną treść i pełnią podobną funkcję w świecie symboliki. Analogie stają się coraz większe w związku z ostatnimi wydarzeniami wojennymi, oznaczającymi „wzbogacenie” narzędzi walki o neoliberalną globalizację, gdy „oręż” finansowej siły zastąpiono rzeczywistą siłą oręża. Ekonomista nie może nie zauważyć, że czasem tylko wyraźnie deklarowanym, choć może w pierwszej chwili ubocznym, celem interwencji w Jugosławii, Afganistanie i Iraku było rozszerzenie dominium dla „*The American way of business*”.

Jeszcze przed obecną obsesją walki z terroryzmem i powstaniem głębokich rozdźwięków między Stanami Zjednoczonymi i Zachodnią Europą, paraliżujących działania NATO lord Skidelsky zwracał uwagę na swoisty neoimperializm już z okazji interwencji w Kosowie. Wyraził obawę, że

³ W oryginale: „the most powerful movement in the current politics of the western world”.



„Wschód (...) będzie postrzegał operację NATO jako ugruntowanie zachodniego imperializmu. Wytworzy to nacjonalizm reaktywny, który zagrazi rozlewem remilitaryzacji, jak również nacjonalizmem politycznym i ekonomicznym (...). Czysto zachodnia próba przededefiniowania zasad gry doprowadzi (...) do destrukcyjnego rozłamu pomiędzy Zachodem i Wschodem, który zagrażać będzie odwróceniem globalizacji. Prawda jest taka, że zderegulowana gospodarka wymaga zdemilitaryzowanego społeczeństwa. Przeczucie podpowiada mi, że jeśli wkroczymy w nowe stulecie w wojowniczym nastroju, to na długo skażemy się na wojnę, a nie na pokój. Ekonomiczna wolność może wspomóc proces zbliżania narodów, jednak tylko wtedy, gdy polityka nie będzie zmierzać ku wojnie (...). Ekonomiczna wolność nie potrzebuje etycznej polityki zagranicznej, a jedynie pokoju. Jakkolwiek próba Stanów Zjednoczonych i ich koalicjantów narzucania reszcie świata ich systemu wartości doprowadzi do rozpadu polityki globalnej, a wraz z nią do dezintegracji światowej gospodarki” (Skidelsky, 2000, s. 22–223)⁴.

Jakże prorocze okazały się te słowa, i to w tak krótkim czasie! NATO zostało w międzyczasie sparaliżowane przez anglosaski unilateralizm. Ale reszta prognozy-ostrzeżenia brzmi zadziwiająco aktualnie. Rozpad polityki globalnej stał się już faktem, i to właśnie na skutek poczynań koalicji pod wodzą Stanów Zjednoczonych zmierzających do narzucania ich systemu wartości. Cierpi na tym gospodarka światowa. Dziś inwestorzy oglądają się nie tylko na gospodarkę Stanów Zjednoczonych – dawniej koła zamachowego gospodarki światowej – lecz także na polityczno-militarne poczynania ich rządu, od których zależą perspektywy koniunktury gospodarczej.

⁴ W oryginale: „(t)he Ost of the non-Western world will see the NATO operation as an assertion of Western Imperialism, and that this will produce a reactive nationalism, which risks spilling over into rearmament, and political and economic nationalism (...). Purely Western attempt to redefine the rules of the game would, in my view, lead to a damaging split between West and East, which risks putting globalization into reverse. The truth is that a de-regulated economy requires a de-militarized society. My strong hunch is that if we enter the new century in a bellicose frame of mind, it will turn out to be warlike, not peaceful. Economic freedom can help bind nations together, but only if politics does not point to war (...) Economic freedom requires not an ethical foreign policy, but a pacific one. Any attempt by the United States and its Allies to impose their values on the rest of the world points to the breakup of the world polity, and with it the break up of the world economy” (Skidelsky 2000, s. 22-23). Jest to tekst odczytu wygłoszonego w wiedeńskim Institut fuer Wissenschaften vom Menschen.

„Casino capitalism”

Już J. M. Keynesa zaniepokoiła wzrastająca rola giełdy i kapitału spekulacyjnego. Pisał on, że na tę chorobę (nadmiernej roli giełdy) narażeni są przede wszystkim Amerykanie. Obawiał się jednak jej upowszechnienia. Progностyczna siła jego słów zasługuje, by je tu przytoczyć *in extenso*. Po zdefiniowaniu spekulacji jako działalności polegającej na skupianiu uwagi na przewidywaniu „psychiki” rynku, Keynes pisał: „W miarę ulepszania organizacji rynków występuje istotne niebezpieczeństwo, że spekulacja weźmie górę nad przedsiębiorczością. Na jednym z największych rynków walorów, a mianowicie na giełdzie nowojorskiej, wpływ spekulacji (...) jest olbrzymi. Nawet poza dziedziną finansów mają Amerykanie nadmierny pociąg do dociekania, co się przeciętnie uważa za przeciętne zdanie ogółu. I tak ich słabostka znajduje swą Nemezis na giełdzie (...) Amerykanin, nabywając walor, przywiązuje nie tyle wagę do przewidywanej rentowności, ile do korzystnych zmian konwencjonalnej podstawy wartościowania, tzn. jest on według naszej definicji spekulantem. Spekulanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na równym strumieniu przedsiębiorczości. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość powinna być pianą na wirze spekulacji. Gdy akumulacja jakiegoś kraju staje się ubocznym produktem gry hazardowej, wyniki zawsze będą oślakane. Powodzenie Wall Street w roli instytucji, której właściwy cel społeczny polega na kierowaniu inwestycji na tory najwyższej przyszłej rentowności, nie może być zaprawdę uważane za jedno z wybitnych osiągnięć liberalnego kapitalizmu. Nic w tym zresztą dziwnego, gdyż, jak mi się wydaje, najlepsze głowy Wall Street interesują się zgoła czym innym” (Keynes, 1956, s. 202-203).

Mniejsze wady giełdy londyńskiej niż nowojorskiej Keynes przypisywał nie tyle różnicom w narodowym charakterze Anglików i Amerykanów (choć nie lekcewał ich „giełdziarskiej mentalności” (tamże, 409)), ile znacznie trudniejszemu dostępowi do giełdy londyńskiej. Bariery stanowiły wysokie opłaty dla maklerów oraz „pokaźny podatek od transakcji giełdowych”. Keynes sugerował więc, iż wprowadzenie w Stanach Zjednoczonych „znacznego podatku państwowego od transakcji giełdowych” ukróciłoby „przewagę spekulacji nad przedsiębiorczością”.



Keynes głosił powyższy pogląd w połowie lat trzydziestych XX w., gdy ówczesny rynek papierów wartościowych był lilipuci w porównaniu do współczesnego, zglobalizowanego rynku finansowego. Już jednak pod koniec drugiej wojny światowej wyraźnie dostrzegł niebezpieczeństwo rozpowszechniania się giełdowej mentalności i giełdowych instytucji na cały świat, a wraz z tym, groźbę permanentnej destabilizacji gospodarki światowej. By zapobiec temu, stoczył prawdziwą walkę o reorganizację światowego rynku finansowego. To on był inicjatorem, autorem koncepcji i głównym rozgrywającym w procesie tworzenia systemu regulacji kursów walutowych, zwanego w skrócie systemem z Bretton Woods. Znaczenie jego walki, sukcesów i porażek widać dopiero teraz, gdy obserwujemy długi okres działania tego systemu w pierwszym ćwierćwieczu powojennym i oplakane skutki odejścia odeń w drugim ćwierćwieczu. Keynes wydawał się doskonale rozumieć, że toczy walkę o charakter kapitalizmu powojennego. Zwycięstwo polegało na tym, że mimo wszystkich ograniczeń i kompromisów, system ten powstał i był przez długie lata przestrzegany jako jeden z ważnych czynników współkształtujących „złoty wiek kapitalizmu”. Warto natomiast przyjrzeć się porażkom, gdyż ostatecznie one zadecydowały o odejściu od tego systemu.

Problemem, który wywołał ostry spór, była propozycja Keynesa, żeby nakładać finansowe sankcje na kraje osiągające nadwyżkę eksportu nad importem, a nie te, które mają deficyt handlowy. Liczył, że takie rozwiązanie skłaniałoby kraje ukarane do zwiększania popytu krajowego i wchłaniania dodatkowego importu. Tymczasem jednak dłużnicy mieliby dostęp do międzynarodowej unii clearingowej, dysponującej możliwością emisji specjalnej międzynarodowej waluty rezerwowej (zwanej *the bancor*). Ideałem Amerykanów był jednak wówczas leseferyzm wykluczający tak daleko idącą ingerencję polityczną w gospodarkę⁵.

Jeszcze ostrzejszą walkę Keynes stoczył o lokalizację Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego – jego dzieci, gdyż on je zaprojektował i o ich powstanie walczył. Zaraz jednak na początku drogi znalazły one znacznie potężniejszego kuratora. Wydane tomy dzieł Keynesa (zwłaszcza 24. i 26.) ujawniają kulisy konfliktu. Oto jak

⁵ Przypominając ten spór, James K. Galbraith pisze, że „Dla Wall Street pomysł stworzenia międzynarodowej instytucji finansowej reprezentujące interesy dłużników był tak obcy jak pomysł, by więźniowie zarządzali więzieniami” (Galbraith, 2003).

Keynes relacjonował brytyjskiemu ministrowi skarbu swą rozmowę z szefem amerykańskiego Treasury (Skarbu) Fredem Vinsonem w przeddzień pierwszej konferencji gubernatorów w Savannah (1946): „Już przy pożegnaniu i z wyraźnym zażenowaniem Vinson zakomunikował mi, że Amerykanie zaproponują, by siedzibą obu tych instytucji był Waszyngton, a nie Nowy Jork, jak dotąd zakładaliśmy. Zareagowałem z oburzeniem, mówiąc, że w takim przypadku instytucje te nie będą traktowane jako organizacje rzeczywiście międzynarodowe, lecz jako apanaże administracji amerykańskiej, a więc będą dokładnie tym, czym mają być w oczach krytyków (...) Vinson odpowiedział, iż to ostateczna decyzja Amerykanów, którzy zdecydowani są użyć swoich wpływów dla jej przeforsowania” (Keynes, b.d., t. 24, s. 213). Kilka dni Keynes później pisał do Richarda Kahna o samych obradach: „Amerykańscy liderzy nie mają absolutnie żadnej koncepcji współpracy międzynarodowej. Ponieważ jednak są najpotężniejszym partnerem, sądzą, że mają prawo nadawać ton w każdej sprawie. Byłoby pół biedy, gdyby byli muzykalni, ale niestety nie są” (Keynes, b.d., t. 26, s. 217)⁶.

Przecucia Keynesa okazały się o tyle nazbyt pesymistyczne, że po wojnie międzynarodowe stosunki polityczne i gospodarcze ukształtowane zostały przez bardzo specyficzną równowagę sił o doniosłych konsekwencjach zarówno negatywnych (zbrojny pokój) jak i pozytywnych. Rywalizacja dwóch wielkich bloków ustrojowych wymusiła niejako nie tylko polityczną i militarną, lecz także gospodarczą współpracę państw świata zachodniego. System z Bretton Woods tworzył dla niej korzystne ramy. Dopiero po wejściu świata komunistycznego w okres stagnacji, a następnie upadku ziściły się najgorsze przecucia Keynesa. Stany Zjednoczone zastąpiły politykę współpracy polityką dyktatu, co stworzyło nowe ramy dla rozwoju kapitalizmu.

Na charakter współczesnej fazy kapitalizmu w coraz większym stopniu wpływa spektakularny wzrost kapitału spekulacyjnego, dlatego często pada określenie „kapitalizm kasyna”. Taki tytuł, zresztą w duchu Key-

⁶ Biograf Keynesa sugeruje, że jego bohater ciężko przeżył konflikt z Amerykanami. Pisał: „Już na pierwszym zgromadzeniu gubernatorów MFW i BŚ w Savannah (Georgia) w 1946 r. doszło do ostrego konfliktu z Fredem Vinsonem, sekretarzem skarbu USA. Niektóre podjęte tam decyzje rozwiły nadzieje Keynesa związane z tymi instytucjami, w powstanie których włożył tyle pracy. Stres był wielki. Keynes zmarł po powrocie do swego domu w Sussex w Niedzielę Wielkanocną 1946 r.” (Harrod, b.d., t. 8, s. 375). Sugerowany tu związek przyczynowy jest nader przejrzysty.



nesa, nosi książka Susan Strange (*Casino capitalism*, 1986). W podobnym znaczeniu Ronald Dore (2000) używa (również w tytule książki) terminu „*stock market capitalism*”, co należałoby tłumaczyć jako „kapitalizm giełdowy”. Z kolei G. Soros (2002) uważa ekspansję i dominację rynku finansowego w świecie współczesnym za najważniejszą cechę globalizacji. Jak kalambur brzmi fraza J. Toporowskiego (2003): „w epoce finansów finanse finansują przede wszystkim finanse”⁷. Trafia jednak w sedno procesów, które zmieniły oblicze współczesnego kapitalizmu. Wypada się zatrzymać nad tym fenomenem nieco dłużej.

Prawdziwa eksplozja operacji giełdowych oraz towarzyszący temu szybki wzrost sektora finansowego, liczby osób zatrudnionych w nim oraz żyjących z tych operacji były w dużej mierze rezultatem porzucenia na początku lat 70. XX w. walutowego systemu z Bretton Woods. Oznaczało to odejście od utrzymywania w miarę sztywnych kursów wymiennych na rzecz płynnych. W wielu krajach zaraz za tym szła deregulacja szeroko pojętego rynku finansowego, sprzyjająca wzrostowi spekulacji. Obecnie, dzienne (!) transakcje na rynkach finansowych sięgają trudno wyobrażalnej kwoty biliona (tysiąca miliardów) USD, czyli kilkakrotnej wartości rocznego PKB Polski.

Wielu ekonomistów amerykańskich od dawna zwraca uwagę na różnorakie negatywne cechy tej ekspansji. Przyszły minister pracy w gabinecie B. Clintona, Robert B. Reich nazwał to „papierową przedsiębiorczością”, która polega na „generowaniu zysku poprzez inteligentne manipulowanie zasadami i liczbami, co tylko w teorii reprezentuje zasoby i produkty” (Reich, 1983, cyt. za: Wachtel, 1986, s. 154). To w niej tkwi główna przyczyna krótkiego horyzontu działania firm amerykańskich, skupiających uwagę na operacjach i rachunku bieżącym (short-termizm). Noblista James Tobin wielokrotnie zwracał uwagę, że sektor finansowy, którego przeważająca część jest bezproduktywna, odciąga sporo talentów od pożyteczniejszej działalności⁸. Wahania kapryśnej giełdy są często źródłem błędnej oceny pozycji firm na rynku, skłaniając je do irracjonalnych decyzji. Walt Rostow nazwał to, co się wydarzyło w latach 80. „barbarzyńską kontrrewolucją” (cyt. za: Galbraith,

⁷ W angielskim oryginale: *in an era of finance, finance mostly finances finance*.

⁸ Przestrzegaj kraje postkomunistyczne przed naśladowaniem wzorów amerykańskich w tej dziedzinie (1990).

2003). Polega ona, zdaniem Galbraitha, na tym że „finanse doprowadziły do załamania całego systemu rozwoju, powodując w krajach rozwijających się fale spekulacyjnej niestabilności i kryzysu zadłużeniowego” (tamże).

Globalizacja w defensywie

Dla zmieniającej się atmosfery wokół globalizacji i jej perspektyw bardzo znamieną jest historia książki J. Micklethwaita i A. Wooldridge'a, *Czas przyszły doskonały. Wyzwania i ukryte obietnice globalizacji* (2001/2003, s. 162). To dzieło dwóch publicystów londyńskiego „The Economist”, ukazało się pierwotnie w 2000 r. Było więc owocem pracy w drugiej połowie lat 90. Ale już wiosną 2001 r., w przedmowie do kolejnego wydania, autorzy tłumaczą się z nader optymistycznego tytułu wobec zasadniczo zmienionej aury. Piszą: „*Czas przyszły doskonały* powstał w chwili, gdy wśród zwolenników globalizmu panowały wielce optymistyczne nastroje (...). Mędrcy z Waszyngtonu twierdzili, że demokracja i wolność idą ze sobą ręką w rękę, że wszystko, czego potrzeba, to więcej prywatyzacji. Technologia zdawała się łączyć świat: globalizacja była równie nieunikniona jak zmiana światła w Palo Alto. A teraz, po załamaniu nowej gospodarki...”⁹.

Autorzy bronią resztek optymizmu w sposób wysoce defensywny, by nie powiedzieć – pesymistyczny: „Gdyby politycy chcieli bronić globalizacji, posługując się raczej językiem zwykłych ludzi, a nie wyszukanym językiem ekonomii: gdyby zechcieli ponieść swoje przesłanie na ulice, zamiast zasywać się w strzeżonych bacznie centrach konferencyjnych, i gdyby wreszcie mieli ochotę argumentować, że globalizacja polega na postępie indywidualnej wolności oraz kulturowych możliwościach, a także na materialnym dobrobycie, być może zdołaliby wyrwać żądło, którym kluje ruch antyglobalistów. Jednak gdy piszemy te słowa, wygląda na to, że ruch antyglobalistyczny zdobędzie przewagę” (tamże, s. 19 i 28).

⁹ Poprawiłem błędne tłumaczenie *new economy* jako nowa ekonomia, gdyż chodzi o nową gospodarkę.



Wbrew autorom, nie wydaje mi się prawdopodobne, by antyglobaliści, czy nawet zwolennicy globalizacji alternatywnej (z ludzką twarzą) rzeczywiście zdobyli przewagę. Jednak stało się coś nieodwracalnego. Nie można już dziś pojmować neoliberalnej globalizacji jako zapowiedzi dość rychłego powstania wolnorynkowego kapitalizmu bez granic i bez państw narodowych. Dalszy pochód liberalizacji i deregulacji nie może już być przyjmowany jako coś oczywistego. Więcej, nawet tak elementarnych wyznaczników globalizacji gospodarczej, jak przyspieszenie tempa wzrostu handlu światowego oraz ekspansji zagranicznych inwestycji, a nawet zunifikowanych wzorów konsumpcji nie można już uważać za tendencję niezachwianą i nieodwracalną.

Wprawdzie zawsze można tak zdefiniować pojęcie globalizacji, aby nadal widzieć w niej nieuchronny pochód nowej technologii i koniecznych do niej adaptacji. Niewiele ma to jednak wspólnego z pierwotnym pojęciem globalizacji, tak mocno podkreślającym ustrojową zależność od postępu nauki i techniki.

Programy pozytywne

Z odmiennych analiz czy poglądów na globalizację wynikają różne propozycje programowe. Liczni autorzy zastanawiają się nad środkami zaradczymi, które zapobiegłyby jej negatywnym skutkom lub je zminimalizowały. Protesty, demonstracje, blokady pobudziły rozważania reformatorskie. Proponowane środki różnią się co do zakresu i głębokości ingerencji instytucji ponadnarodowych. Zatrzymam się tu nad dwiema propozycjami, które są obecne w publicystyce polskiej, a same się określają jako kosmopolityczne.

Jak to skrótowo ujął politolog brytyjski David Held „na podwójnej demokracji”, czyli na pogłębianiu „demokracji w obrębie wspólnoty narodowej (...) połączonej z ekspansją demokratycznych form i procesów ponad granice terytorialne” (Held, 2002, s. 239). Tutaj interesuje nas tylko ten drugi teren demokracji. Odnotowując postępy w działaniu lub tworzeniu ponadnarodowych instytucji globalnych i regionalnych (np. ONZ, UE) oraz niektóre postulaty cząstkowe, jak „podatek

Tobina” czy międzynarodowe fundusze ubezpieczające kredyty (propozycje Sorosa), Held zgłasza dalej idące propozycje. Są to:

a) jakaś agencja zajmująca się koordynacją działań Banku Światowego, MFW, WTO i G-7,

b) stworzenie drugiej, społeczno-ekonomicznej, izby ONZ.

U Giddensa (1998/1999) znajdujemy dwie inne propozycje:

a) rozszerzenie G-8 przez włączenie Chin, Indii, Brazylii, Korei Południowej, Afryki Południowej,

b) powołanie w dalszej perspektywie Światowego Banku Centralnego¹⁰.

Obaj kładą nacisk na potrzeby rozszerzania kontroli nad gospodarką światową jako całością. Wyraźnie włączają w ten proces metodę prób i błędów, podkreślając, że ważny jest kierunek zmian. Nie można im więc zarzucić całkowitego braku realizmu. Wydaje się jednak, że coś bardzo ważnego unika z ich pola widzenia, czyniąc ich program nieprzystającym do obecnej rzeczywistości. Jest to właśnie problem głęboko sprzecznych interesów politycznych, które sprawiają, że ich program ma charakter życzeniowy. Chyba że potraktujemy ich propozycje jako obliczoną na wychowywanie społeczeństw w duchu współpracy i solidarności, nawet jeśli obecnie mamy do czynienia z paroksyzmem imperializmu wykluczającym ową współpracę w skali światowej.

Zarówno cytowany tu artykuł Helda, jak i książki Giddensa powstały zaledwie parę lat temu. Można być jednak pewnym, że obecnie, zwłaszcza po 11 września 2001 r. musiałyby wyglądać inaczej. Ich zestaw postulatów zmierzających do uregulowania niestabilnej gospodarki światowej postulatów – wówczas o różnym stopniu realizmu – już po paru latach wydaje się dość księżycowy albo o tak odległym horyzoncie czasowym, że zastanawianie się nad nimi byłoby zajęciem dość abstrakcyjnym, czysto akademickim. Zresztą w pewnym miejscu Held zabezpiecza się przed zarzutem braku realizmu, gdy pisze o „demokratycznym ustroju” w perspektywie „nadchodzącego tysiąclecia”.

¹⁰ Wbrew temu, co sugeruje polskie (1999) tłumaczenie, nie pisze on o „światowym rządzie”, lecz o czymś znacznie łagodniejszym „towards greater global governance” (Giddens, 1998, s. 153), co można byłoby przetłumaczyć: zmierzanie w kierunku skuteczniejszego sterowania globalnego. Inna sprawa, że propozycja Centralnego Banku Światowego bez światowego rządu wygląda na absurd.



Obecnie nie tylko powołanie drugiej izby ONZ jest mało realne, ale gdyby nawet to się stało, to taka izba nie mogłaby odegrać większej roli. ONZ bowiem stała się organizacją coraz wyraźniej lekceważoną, jeśli nie paraliżowaną przez supermocarstwo amerykańskie. Zresztą nie tylko ONZ, ale i NATO, a po części także Unia Europejska jako podmioty działań międzynarodowych są mocno osłabione i podzielone. Również domaganie się „nowego Bretton Woods” wydaje się nierealne, choć pożądane.

Błędne przesłanki

Propozycje Helda są bardziej interesujące niż wielu innych autorów, bowiem odrzuca on pogląd, że zarówno dotychczasowa globalizacja, jak i proponowane przez nią środki nie muszą, a nawet nie powinny iść w parze z osłabianiem państw narodowych. Held trafnie zauważa, że „państwa, przynajmniej te należące do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, są równie silne, jeśli nie silniejsze niż dawniej”. Chodzi raczej o zmianę ich funkcji, dlatego „lepiej jest mówić o transformacji, a nie osłabianiu władzy państwowej” (tamże, s. 233).

Na przykładzie tych dwóch politologów (bo i socjolog Giddens jest politologiem) można jednak łatwo ukazać zawodność przesłanek programowego optymizmu, które życie już w dużym stopniu negatywnie zwerfikowało.

Założeniem ciągle dość powszechnym, także w rozumowaniu Giddensa i Helda, było przekonanie o „marszu” globalizacji w jednoznacznie określonym kierunku. Alternatywą miało być co najwyżej mniej lub bardziej skuteczne poddanie tych procesów kontroli ponadnarodowej. Tymczasem globalizacja została nagle zatrzymana „u bram” islamsko-arabskich. Nie jest przecież wykluczone, że w tamtym świecie upowszechni się i umocni system zwany przez J. B. Rossera i M. W. Rosser (1996) „*the new traditional economy*” albo po prostu „gospodarka islamska”. Może to znaleźć wyraz w ograniczeniu ekspansji handlu zagranicznego i migracji kapitału, przypominając losy pierwszej fazy globalizacji, którą na kilkadziesiąt lat zatrzymała pierwsza wojna światowa i jej skutki. Już teraz staje się jasne, że obecna faza czy mutacja globalizacji również

przejdzie do historii jako zjawisko historyczne, mające swój czas powstania, rozkwitu, stagnacji i (lub) cofania się, tak jak to się stało z imperializmem początków ubiegłego stulecia. Zwraca na to uwagę Soros. Zaniepokojony odpływem kapitału z krajów ubogich oraz światową recesją, wyraża przekonanie, że jeśli nie znajdziemy sposobów znacznego ożywienia gospodarki światowej, nie poradzimy sobie z nabrzmiałymi kwestiami socjalnymi, to procesy globalizacji się nie utrzymają (Soros, 2002)¹¹.

Kolejną błędną przesłanką rozumowania Helda i Giddensa jest przekonanie, że wolny rynek przynosi korzyści całemu światu. Nie sprawdza się to ani w stosunku do Stanów Zjednoczonych, ani do reszty świata. Od czasów F. Lista wiadomo, że wolny rynek z reguły najlepiej służył najsilniejszym. Najsilniejsza w świecie współczesnym gospodarka amerykańska korzysta z ekspansji wolnego rynku. Nawet umowy zabezpieczające przed takim obrotem rzeczy przekształcają się w praktyce w swoje przeciwieństwo¹².

Przy bliższym wejrzeniu w gospodarkę i politykę amerykańską łatwo o potwierdzenie znanego poglądu J. K. Galbraitha, że Amerykanie zalecają światu system, jakiego sami nigdy nie praktykowali. Nigdy nie polegali wyłącznie na wolnym rynku¹³. Potwierdzają to oba ostatnie przypadki względnie wysokiej koniunktury – tej z lat 80. i tej z lat 90. XX w. Przypomnijmy, że skrajnie wolnorynkowej retoryce R. Reagana towarzyszyła prawdziwie keynesowska polityka nakręcania koniunktury za pomocą, wyjątkowo wysokiego w czasie pokoju, deficytu budżetowego i gigantycznego zadłużenia państwa, a także jaskrawo protekcyjna walka przeciwko importowi japońskiemu.

¹¹ W najnowszej książce przestrogi Sorosa są bliskie apokalipsy: „Staliśmy się świadomi, że nasza cywilizacja jest w niebezpieczeństwie. Traci sens staranie się o poprawianie pozycji naszego systemu społecznego, jeśli sam system dryfuje w kierunku kłęski” (Soros, 2002, s. 178).

¹² Polskie doświadczenie z umową stowarzyszeniową z UE wskazuje na to, że początkowa asymetria na rzecz Polski *via facti* zmieniła się w praktyce w asymetrię na korzyść silniejszego, czyli Unii Europejskiej.

¹³ Odnosi się to w dużej mierze do całego Zachodu. Martin Khor słusznie pisze, że „if the developed countries continue after so many years to maintain such a high protection in agriculture, textile and some industrial products (and argue that they need more time to adjust), they have no basis to insist that developing countries must continuously liberalise in services or industrial products on the supposed ground that such liberalisation is automatically good for them”. (Khor, 2001; było to wystąpienie w Davos na World Economic Forum).



Podobnie ma się sprawa z wysoką koniunkturą lat 90. Nie wynikała ona głównie z liberalizacji rynków czy elastyczności rynku pracy, jak np. przedstawia to Witold Gadomski (2002)¹⁴. Za kadencji Billa Clintona oszczędności prywatne spadły z ponad +5%, to ponad -5% PKB USA. W sumie te dezoszczędności wyniosły około biliona stu miliardów USD! Jest to wielkość wielokrotnie przekraczająca polski PKB. Stało się to możliwe tylko z uwagi na chroniczny i bardzo wysoki deficyt obrotów z zagranicą, co Soros uważa za sytuację (dla świata) „niezdrową, nieuczciwą i nie do utrzymania na dłuższą metę”. Oznacza to, że inwestycje i wzmożone zakupy konsumentów zostały sfinansowane za pomocą bezprecedensowego zadłużenia zagranicznego, wpompowania w gospodarkę pieniądza kredytowego, czemu sprzyjał irracjonalny boom giełdowy.

Jest jeszcze jeden ważny, z reguły pomijany w publicystyce polskiej, aspekt wysokiej koniunktury lat 90. Alan Greenspan przypisał wolnemu rynkowi takie osiągnięcia gospodarki amerykańskiej, jak przodownictwo w tranzystorach, komputerach, internecie, przetwarzaniu danych, laserach, satelitach. Noam Chomsky opatrzył tę wypowiedź następującym, pełnym ironii, komentarzem: „To interesująca lista podręcznikowych wręcz przykładów kreatywności i wytwórczości w sektorze publicznym. Internet w ciągu trzydziestu lat projektowano, rozwijano, finansowano w sektorze publicznym, początkowo głównie w Pentagonie, a następnie w Krajowej Fundacji Nauki (...). Wybór konsumenta był tu bliski zeru. Odnosi się to również w decydujących stadiach rozwoju do komputerów, przetwarzania danych i całej reszty, chyba że przez konsumenta rozumie się rząd” (Chomsky, 1999)¹⁵. U podstaw „wolnorynkowego” rozkwitu Doliny Krzemowej – okna wystawowego systemu amerykańskiego oraz całego sektora tzw. nowej gospodarki, leżą ogromne nakłady i wysiłki agend rządowych. Zwłaszcza Pentagon często odgrywa w Stanach Zjednoczonych podobną rolę do japońskiego MITI.

¹⁴ Gadomski (2002) pisze: „W USA bezrobocie pomimo recesji wynosi niecałe 7 proc., gdy w większości krajów europejskich przekracza 10%[bo] w Ameryce mniejsze są wydatki państwa, mniej jest regulacji, a technologia zdecydowanie bardziej niż na naszym kontynencie – nie likwiduje miejsc pracy”. Tymczasem prawda jest inna. Tylko w dwóch krajach zachodniej Europy bezrobocie przekracza 10%, w UE wynosi przeciętnie 7,7%, a sześć krajów zachodniej Europy ma bezrobocie niższe niż w USA.

¹⁵ Chomsky oparł swój wywód na raportach i publikacjach instytucji rządowych. Na podobne zjawisko dwoistości wolnorynkowej retoryki i polityki ekonomicznej rządu amerykańskiego zwraca uwagę Luttwak (2000).

Milczącym założeniem koncepcji Helda i Giddensa było przekonanie, że świat jest mniej lub bardziej ustabilizowany, w przeważającej mierze demokratyczny w sferze **politycznej**, ma się natomiast zająć ustabilizowaniem procesów **gospodarczych**. Tymczasem sytuacja uległa radykalnej zmianie. Prawdopodobnie na długo, scena polityczna stała się jeszcze bardziej niestabilna niż gospodarka światowa. Nawet lewicowo-centrowi politolodzy, którzy do niedawna opowiadali się za *Pax Americana* w mało stabilnym świecie, teraz chcieliby powstrzymać imperialne apetyty Stanów Zjednoczonych. Nowa doktryna prewencyjnych interwencji militarnych w wybranych przez rząd amerykański państwach jako siedliskach terroryzmu przeraża wielu niedawnych amerykańofilów. Również mnożące się ostatnio wewnętrzne zmiany w Stanach Zjednoczonych napawają niepokojem o zachowanie elementarnych praw obywatelskich. Kreatywna księgowość, w którą zostały zamieszane osoby z najwyższego świecznika, mocno zaś nadwerżyła mit modelu anglosaskiego. W tym samym kierunku działa światowa recesja, będąca skutkiem pęknięcia sztucznie nadmuchanej amerykańskiej bańki giełdowej. Ponadto, militarizm staje w sprzeczności z pokojową ekspansją tego modelu.

Programy i ruchy społeczne

„Schodząc na ziemię” i licząc się ze zmienioną sytuacją międzynarodową, należałoby ograniczyć postulaty do takich, które nie wykraczają poza granice realizmu, chociaż i one mogą doczekać się spełnienia tylko dzięki korzystnemu zbiegowi okoliczności. Oprócz ciągle aktualnego postulatu reorganizacji i rozszerzenia pomocy dla krajów Trzeciego Świata, w granicach możliwości pozostają, jak sądzę: postulat „podatku Tobina” (od kapitałowych operacji międzynarodowych) oraz o propozycje G. Sorosa – stworzenia specjalnego funduszu (z emisji „specjalnych praw ciągnięcia”) zapewniającego tani kredyt dla znajdujących się w potrzebie krajów ubogich. Dalej idące propozycje mają obecnie charakter heurystyczny.

Kształt tej części globalizacji, która znajduje wyraz w polityce społeczno-gospodarczej oraz w zmianach systemowych w świecie współczesnym, jest przedmiotem ostrej walki politycznej i społecznej. Walki nierównej, gdyż tak mocno podkreślany przez Karla Polanyi’ego podwójny ruch (*double movement*) – proces żywiołowego urynkowania rodzi ruch sa-



moobrony społecznej przed jego negatywnymi skutkami, powoli przenosi się ze sceny narodowej na międzynarodową. Społeczna samoobrona przed demontażem państwa opiekuńczego w poszczególnych krajach okazała się dość skuteczna. Mimo że od prawie dwadziestu lat trwającego ataku na nie, zostało ono wprawdzie ograniczone, a niekiedy „pokaleczone”, ale się zachowało. Gorzej jest z przeciwdziałaniem destabilizującej roli korporacji międzynarodowych. Ciągłe uderza słabość międzynarodowych form współdziałania związków zawodowych.

Antyglobalizm jako ruch społeczny może blokować pewne decyzje, „wymuszać” na ośrodkach decyzyjnych większą wrażliwość. Dobrym tego przykładem jest oświadczenie szefa Banku Światowego, Jamesa Wolfensona, że „Na poziomie ludzi [obecny] system nie działa” (1999), i podobnie brzmiąca „samokrytyka” szefa MFW Michela Camdessus, który powiedział, że obecnie rozumie, iż „sposób podziału jest równie ważny jak dynamika rozwoju” (Khor, 2001)¹⁶. Pod niewątpliwym wpływem ruchów społecznych zwłaszcza pierwsza z tych instytucji mocno zmieniła co najmniej swe deklaracje oraz kierunki badawcze, uwypuklając problem ubóstwa, nierówności, roli państwa.

W działaniach praktycznych jednak wspomniany wyżej nowy kompleks władzy opierają się na trzech kanonach: liberalizacji, deregulacji i prywatyzacji. A jeśli zmiany się pojawiają, to z reguły mają charakter marginalny.

Margines wyboru

Jeśli siły działające na rzecz trzech powyższych wartości są tak przełożone, to powstaje pytanie, czy istniał w ciągu ostatnich 15–20 lat margines swobody wyboru kształtowania przez państwa narodowe własnego ustroju społeczno-gospodarczego i bieżącej polityki gospodarczej.

Myślę, że należy tu wyróżnić dwa typy krajów. Sytuacja krajów, które dążą do zachowania swych odrębności, jest łatwiejsza niż krajów postko-

¹⁶ Była to wypowiedź na zgromadzeniu UNCTAD w Bangkoku, 13 lutego 2001 r.

munistycznych. Państwa skandynawskie (Dania, Finlandia i Szwecja), które przystąpiły do Unii Europejskiej nie utraciły zbyt wiele ze swych odrębności ustrojowych. Można także wskazać wiele nadal utrzymujących się odrębności w polityce gospodarczej. Irlandia potrafiła w ramach Unii Europejskiej prowadzić u progu swego wielkiego sukcesu niesłychanie selektywną politykę wobec kapitału zagranicznego, uprzywilejowując branże uważane za nośniki nowoczesności¹⁷. Holandia dzięki ugodzie z Wassenaar (1983) potrafiła zmniejszyć stopę bezrobocia z kilkunastu do paru procent. Na podobną drogę weszła dziesięć lat później Dania. Jak wynika z Raportu brytyjskiego Ministerstwa Skarbu (H.M. Treasury, 1999) oraz ze studium A. B. Atkinsona (1999), wiele krajów zarówno w klubie najbogatszych, jak i w Trzecim Świecie potrafiło się wyłamać z tendencji do wzrostu nierówności dochodowych.

Kraje postkomunistyczne są w trudniejszej sytuacji, gdyż weszły na drogę wielkich i zasadniczych przemian systemowych, przechodzą od megasystemu realnego socjalizmu do megasystemu kapitalistycznego. Łączą zaś tę wielką zmianę z wysiłkami na rzecz modernizacji przemysłowej. Potrzebują więc kapitału, pomocy logistycznej, pochodzącej z zewnątrz wiedzy. Często są mocno zadłużone (*debt trap*). Są więc podatne na wszelkiego rodzaju *conditionalities*, czyli na pomoc uwarunkowaną zmianami systemowymi.

Jednak i tu były możliwe wyjątki. Wielkie Chiny, a przy ich boku także Wietnam, mogły sobie pozwolić na odmienny model transformacji i modernizacji. Nadal uważam, że również Polska *Anno Domini* 1989 znajdowała się w sytuacji, której nie umiała wykorzystać. Odmienne od innych krajów postkomunistycznych, rozpoczynała transformację systemową mając ukształtowaną opozycję demokratyczną, program Okrągłego Stołu oraz potencjalnie potężny ruch związkowy, który mógł się stać społeczną bazą wielkich reform, tak jak to się działo w swoim czasie w Szwecji czy Austrii. Mogła więc podjąć pionierską próbę przekształcenia będącego

¹⁷ To doświadczenie irlandzkie mogłoby być bardzo ważną lekcją dla krajów postkomunistycznych. Najnowsze badanie J. Mencingera (2003) wskazuje, że w ośmiu krajach środkowej Europy istnieje wyraźnie negatywna korelacja między wielkością skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI) do PKB oraz stopą wzrostu PKB. Im wyższy udział FDI, tym niższa stopa wzrostu PKB i odwrotnie. Wytlumaczenie tego zaskakującego rezultatu tkwi prawdopodobnie w tym, że kapitał zagraniczny napływał głównie w celu opanowania rynków oraz lokował się przeważnie nie w branżach określanych jako nośniki wzrostu, lecz w handlu, finansach, transporcie.



w agonii systemu realnego socjalizmu w coś zbliżonego do modelu skandynawskiego, społecznej gospodarki rynkowej ukształtowanej w Zachodnich Niemczech czy partnerskiego modelu austriackiego.

Wszelako dla „chcących” i ze Stanów Zjednoczonych płynęły wówczas sygnały niejednoznaczne. Nurt neoliberalny rzeczywiście przeżywał okres wielkiego triumfu. Istniał tam jednak przyciszony, ale intelektualnie ciekawy nurt socjal-liberalny czy socjaldemokratyczny. W styczniu 1990 r. wpływowy dziennik „Washington Post” już w samym tytule artykułu (J. Dionne, Dlaczego George Orwell miał rację. W Europie Wschodniej wygrywa nie kapitalizm „1984” lecz socjaldemokracja, 14.1.1990) wydawał się wieścić, że „lata 1990. będą dekadą socjaldemokracji”. Ekonomista z Ann Arbor, Tom Weisskopf stworzył nawet zespół doradców, którzy gotowi byłiby zaangażować się w Polsce w tym duchu. Pojawiały się nowe koncepcje liberalnego socjalizmu.

Ponieważ ostatnio padają opinie, że J. Stiglitz stał się stronnikiem polityczny, przytoczę tu jedną z jego wypowiedzi pochodzącą z początków ustrojowej transformacji krajów postkomunistycznych. W wykładach „wicksellowskich”, wygłoszonych w Sztokholmie w kwietniu/maju 1990 r. skierował do krajów następujące przesłanie:

„Odpowiedzi, jakie dawał socjalizm na ciągle powracające pytania (...) okazały się błędne. Opierały się na błędnych lub przynajmniej niekompletnych teoriach, które szybko przechodzą do historii. Wszelako przyświecały im ideały i wartości, z których wiele ma charakter trwały. Wyrażają bowiem odwieczne dążenie do bardziej ludzkiego i bardziej egalitarnego społeczeństwa.

Wielki poeta amerykański Robert Frost zaczyna jeden z wierszy tymi słowami:

„W lesie rozchodziły się dwie drogi
Wybrałem mniej uczęszczaną
I to właśnie oznaczało ogromną różnicę
(*And that has made all the difference*)”.

Byłe kraje socjalistyczne rozpoczęły wędrówkę, mając przed sobą wiele dróg. Nie ma tylko dwóch dróg. Jest ich wiele, także mało uczęszcza-

nych – a nikt nie może wiedzieć, dokąd one prowadzą. Jednym z największych kosztów trwającego 70 lat eksperymentu socjalistycznego było to, iż zamykał on możliwość zbadania wielu możliwych dróg. U początków podróży byłych krajów socjalistycznych można wyrazić nadzieje, że będą one kierowały się nie tylko wąskimi kwestiami ekonomicznymi, które analizowałem w mych wykładach, ale także szerszym zespołem ideałów, które motywowały wielu twórców tradycji socjalistycznej. Może niektóre z tych krajów wejdą na drogę mniej uczęszczaną, co może odmienić życie nie tylko ich, ale nas wszystkich” (Stiglitz 1994, s. 279).

Słowa te wypowiedziane w maju 1990 r. (korzystam z powielonego tekstu wykładów) Stiglitz powtórzył pięć lat później, w książce poświęconej konstruktywnej krytyce socjalizmu rynkowego, opublikowanej, gdy był już szefem doradców Billa Clintona. Polskie elity władzy pozostawały jednak głuche na tego typu niekonwencjonalne głosy, nawet jeśli pochodziły one z kręgów waszyngtońskiego establishmentu.

Znacznie łatwiej było bowiem z duchem czasu podążać po linii najmniejszego oporu, zmierzając w kierunku modelu anglosaskiego. W dodatku, opierając swoją politykę społeczno-gospodarczą na epigońskim przekonaniu, że Polska znajduje się w fazie pierwotnej akumulacji kapitału.



Literatura

1. A. B. Atkinson (1999): *Is rising income inequality inevitable?* „WIDER Angle”, Biuletyn World Institute for Development Economic Research, December (obszerniejsza wersja w: www.wider.unu.edu).
2. S. Berger, R. Dore (1996): *National diversity and global capitalism*. Ithaca, Londyn.
3. R. Boyer: *The convergence hypothesis revisited: globalization but still the century of nations*. W: S. Berger, R. Dore (1996): *National diversity and global capitalism*. Ithaca, Londyn.
4. N. Chomsky (1999): *Power in the global arena*. „The New Left Review” nr 230/1999.
5. R. Dore (2000): *Stock market capitalism. Welfare capitalism*. Oksford.
6. W. Gadomski (2002): *Uczmy się w ruchu (społecznym)*. Jacek Kuroń w rozmowie z..., „Gazeta Wyborcza”, 5–6.10.2002.
7. J. K. Galbraith: *Don't turn the world over to the bankers*, ksero z Internetu.
8. A. Giddens (1998): *The Third Way. The renewal of Social Democracy*. Londyn.
9. A. Giddens (1999): *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*. Warszawa.
10. J. Gray (1998): *False dawn, The delusions of global capitalism*. Londyn.
11. D. Held (2002): *Czy można regulować globalizację?* „Krytyka Polityczna” nr 2/2002.
12. J. Hobson (1902): *Imperialism. A study*. Londyn.

13. J.H. Keynes: *Collected Writings*. T. 24, Londyn – Basingstocke
14. J.H. Keynes: *Collected Writings*. T. 26, Londyn – Basingstocke
15. J.H. Keynes: *Collected Writings*. T. 24, Londyn – Basingstocke
16. M. Khor (2001): *Rethinking liberalisation and reforming the WTO*. „Resurgence” nr 114–115.
17. W. Lenin (1936): *Imperializm jako najnowszy etap w rozwoju kapitalizmu*. Moskwa.
18. R. Luksemburg (1963): *Akumulacja kapitału. Przyczynek do ekonomicznego wyjaśnienia imperializmu*. Warszawa.
19. E. Luttwak (2000): *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*. Wrocław.
20. J. Mencinger (2003): *Slovenia: alternative economic policies in action*. „Der Offentliche Sektor Forschungsmemoranden”, Heft 3–4, Februar.
21. J. Micklethwait, A. Wooldridge (2003): *Czas przyszły doskonały*. Wrocław.
22. W. Morawski (2002): *Globalizacja jako wyzwanie teoretyczne*. W: *Polskie przemiany: uwarunkowania i spory*. Warszawa.
23. J. Naisbitt (1986): *Megatrends*. Londyn-Sydney.
24. J. Naisbitt (1995): *Global Paradox*. Londyn.
25. K. Ohmae (1990): *The borderless world*. Londyn.
26. K. Ohmae (1995): *The end of the nation state. The rise of the regional economies*. Nowy Jork.
27. R.B. Reich: *The next American frontier*. „Atlantic monthly”, March



28. J. B. Rosser, M. V. Rosser: *Comparative economics in a transforming economy*. Chicago-Londyn.
29. Lord Skidelsky (2000): *Economic freedom and peace*. Wiedeński Instytut Nauki o Człowieku „Newsletter” nr 67.
30. G. Soros (2002): *George Soros on globalization*. Nowy Jork.
31. B. Sutcliffe, A. Glyn (1999): *Still Underwhelmed Indicators of Globalization and their Misinterpretation*, tekst powielany.
32. J. Toporowski (2003): *Hobson’s imperialism and the politics of global finance. Lecture to the South Place Ethical Society*, maszynopis.
33. H. M. Treasury (1999): *The modernization in Britain’s tax and benefit system*. Londyn.
34. H. Wachtel (1986): *The money mandarius. The making of supranational economic order*. New York.
35. R. Wade (1996): *Globalization and its limits: reports of the death of national economy are greatly exaggerated*. W: S. Berger i R. Dore (1996): *National diversity and global capitalism*. Ithaca, Londyn.

Bogusław Czarny
Gospodarka otwarta

- **Międzynarodowa współpraca gospodarcza**
- **Korzyści z handlu zagranicznego**
- **Polityka handlowa a wolny handel**
- **Kurs walutowy**
- **Bilans płatniczy**
- **Polityka ekonomiczna w gospodarce otwartej**

Bogusław Czarny

Gospodarka otwarta

Chiński jedwab za węgiel; czipy za Żubrówkę: narody handlują ze sobą. Załatw mi pracę w Hamburgu; Opel zbudował fabrykę na Śląsku: zasoby płyną z kraju do kraju. Gospodarki stają się coraz bardziej otwarte.



dr Bogusław Czarny
Katedra Ekonomii II
Szkoła Główna Handlowa

Międzynarodowa współpraca gospodarcza

W XX w. wywołany rozwojem technologii kilkudziesięciokrotny spadek kosztów transportu (np. postęp w budowie statków) i łączności (np. Internet) spowodował szybki wzrost obrotów handlu zagranicznego i przepływów kapitału. Gwałtowny rozwój międzynarodowej współpracy gospodarczej sprawił, że w drugiej połowie XX w. ekonomiści zaczęli mówić o *integracji*, a potem o *globalizacji* gospodarek.

Handel zagraniczny: świat i Polska

Jaka jest skala polskiego handlu zagranicznego? Z kim i czym handlujemy?

Zgodnie z danymi GUS, w 1999 r. światowy eksport wynosił 5.360 mld dolarów. Na Polskę przypadło 27,4 mld dolarów, czyli 0,5%. Wielkość eksportu *per capita*, a także udział eksportu w polskim PKB ciągle były stosunkowo niewielkie (760 dolarów w porównaniu, np. z 17.455 dolarami w Irlandii).

Prawie 70% światowego eksportu pochodziło z krajów rozwiniętych (np. Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Japonii, Australii), a 30%



– z krajów rozwijających się (np. Polski). W Polsce około 3/4 eksportu i importu przypadło na kraje rozwinięte, a ponad 2/3 na Unię Europejską. Naszymi najważniejszymi partnerami były Niemcy (ponad 36% polskiego eksportu i 25% importu!).

Okolo 3/4 światowego eksportu stanowiły towary przetworzone (np. wyroby chemiczne). Reszta to towary nieprzetworzone (np. pszenica). Szybko zwiększał się eksport usług. Najważniejszymi towarami importowanymi i eksportowanymi przez Polskę były odpowiednio: ropa i samochody osobowe oraz samochody osobowe i węgiel (wraz z pochodnymi).

Przepływy kapitału: świat i Polska

W 2001 r. inwestycje bezpośrednie (ang. *foreign direct investment*), w wyniku których inwestorzy nawiązują trwałe związki lub stają się właścicielami zagranicznych firm, wyniosły na świecie 735,1 mld dolarów. W 2002 r. ich wartość w Polsce była równa 6,1 mld dolarów (stanowiło to ponad 14,4% wszystkich nakładów inwestycyjnych dokonanych w Polsce w tym roku). Łącznie w latach 1993–2002 do Polski napłynęło ponad 65 mld dolarów zagranicznych inwestycji bezpośrednich – najwięcej w całej Europie Środkowo-Wschodniej. Dominował kapitał francuski (12,2 mld dolarów), amerykański (8,7 mld dolarów), niemiecki (7,8 mld dolarów).

Ważne są też finansowe inwestycje pośrednie (portfelowe) (ang. *foreign portfolio investment*), które nie powodują powstania trwałego związku z zagranicznymi firmami. W 2001 r. zasób kapitału zainwestowanego w takiej formie w 67 badanych przez MFW krajach wynosił około 12,5 bln dolarów. W latach 90. XX w. udział zagranicznego kapitału w obrotach warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych dochodził do 30%. Zagraniczni inwestorzy masowo kupowali polskie papiery wartościowe, finansując rozwój naszej gospodarki.

Korzyści z handlu zagranicznego

Handel daje narodom m. in. korzyści ze specjalizacji produkcji, których przyczyną jest **absolutna** lub **komparatywna przewaga produkcyjności**.

Załóżmy np., że w krajach A i B jest po 10 pracowników. Każdy z nich wytwarza dziennie pewne ilości ryb **lub** wina – zob. tabela 1.

W takiej sytuacji kraj A ma nad krajem B absolutną przewagę produkcyjności w produkcji wina, a kraj B nad krajem A – w produkcji ryb. Jeśli – wyspecjalizowawszy się – kraj A będzie wytwarzał tylko wino, a kraj B tylko ryby, łącznie wytworzą dziennie więcej (20 butelek wina i 20 ryb) niż w sytuacji, kiedy – nie handlując – produkują „wszystkiego po trochu” (15 butelek wina i 15 ryb)¹.

Kraj	Ryby	Wino
A	1	2
B	2	1

Tabela 1. Absolutna przewaga produkcyjności

Kraj	Ryby	Wino
A	6	2
B	2	1

Tabela 2. Komparatywna przewaga produkcyjności

¹ Zakładam, że praca zostaje wtedy rozdzielona równo między produkcję obu dobr.



To nie koniec: nawet w sytuacji, kiedy kraj A ma absolutną przewagę wydajności w produkcji obu dóbr, wymiana może się opłacać! Przewaga kraju A jest mniejsza (dwukrotna) w produkcji wina niż w produkcji ryb (jest ona w tym przypadku trzykrotna) (zob. tabela 2). Oznacza to przewagę komparatywną (ang. *comparative advantage*) kraju A w produkcji wina. Mówimy, że dzięki wymianie dóbr oba kraje mogą osiągnąć *korzyści komparatywne*.

Ponieważ nakład na wytworzenie 6 ryb jest w kraju A taki sam jak na wytworzenie 2 butelek wina, 1 butelka wina warta jest tu 3 ryby. Analogicznie, w kraju B 1 butelka wina warta jest 2 ryby. Innymi słowy, alternatywny koszt produkcji butelki wina w kraju A (3 ryby) jest większy niż w kraju B (2 ryby). Co prawda kraj A jest lepszy w produkcji obu dóbr niż kraj B, jednak kraj B jest mniej gorszy w produkcji wina.

Otóż w takiej sytuacji każdy kraj powinien wyspecjalizować się w produkcji dobra, w przypadku którego ma przewagę komparatywną. Cena powinna należeć do przedziału wyznaczonego ustalonymi przed chwilą kosztami alternatywnymi (2 [ryba/wino], 3 [ryba/wino]). Określa ona **terms of trade** (pol. warunki handlu) obu krajów. *Terms of trade* decydują o podziale korzyści z handlu zagranicznego.

Oto przykład. Jeśli kraj A przesunie 4 pracowników z produkcji wina do produkcji ryb, wytworzą oni 24 ryby, a produkcja wina zmniejszy się o 8 butelek. Te 24 ryby można wymienić na wino (np. po cenie $P^* = 2,4$ [ryba/wino], otrzymując 10 butelek wina, co krajowi A pozwoli zyskać $10 - 8 = 2$ butelki. Jeśli kraj B przesunie 10 pracowników z produkcji ryb do produkcji wina, to wytworzą oni 10 butelek. Produkcja ryb zmniejszy się tu o 20 ryb. Za 10 butelek wina kraj B dostanie od kraju A $10 \cdot 2,4 = 24$ ryby. Kraj B zyska zatem 4 ryby².

W praktyce przyczyną przewagi produkcyjności są technologia i zasoby. W kraju, w którym technologia jest rozwinięta, pracownicy są wydajni. (Produkcyjność robotników budowlanych wyposażonych w specjalistyczny sprzęt jest większa niż pracowników używających prostych narzędzi.). Podobnie, obfitość zasobów zwiększa wydajność pracy. (Produkcyjność pracy rolników w kraju o dobrych glebach przewyższa produkcyjność rolników uprawiających gleby jałowe.)

² Za kraje A i B można podstawić np. firmy, które wytwarzają dwa produkty, różniąc się przy tym produktywnością pracy, lub gospodarstwa domowe, które mogą wykonywać różne zajęcia. Przewaga komparatywna wyjaśnia wielką część handlu zagranicznego i – ogólnie – podział pracy i handel.

Źródłem korzyści z handlu zagranicznego może być również specjalizacja międzynarodowa nieoparta na absolutnej lub komparatywnej przewadze produkcyjności. Przecież w efekcie specjalizacji wydłużają się serie produkcyjne i mogą się pojawiać rosnące korzyści skali (maleje przeciętny koszt produkcji). Także w takiej sytuacji z danych zasobów narody wytwarzają więcej gotowych produktów. Taka specjalizacja tłumaczy tzw. handel wewnątrzgałęziowy, czyli handel produktami pochodzącymi z tych samych (a nie różnych) gałęzi. Chodzi o sytuację, kiedy np. kraj A kupuje samochody marki BB od kraju B, który z kolei nabywa samochody marki AA od kraju A. Dodatkowym powodem tego handlu jest to, że nabywcy cenią sobie istniejącą dzięki niemu możliwość wyboru spośród wielu odmian podobnego produktu. Na początku XXI w. handel wewnątrzgałęziowy stanowił wielką część wymiany handlowej krajów uprzemysłowionych, a jego znaczenie rosło szybko.

Wreszcie, otwarcie granic rozszerza rynek. Zaostrza się konkurencja. Handel zagraniczny powoduje zatem zwiększenie się produkcji i obniżenie cen. Z posiadanych zasobów społeczeństwa wytwarzają więcej gotowych produktów.

Są i inne korzyści z handlu zagranicznego, dotyczące nie produkcji, lecz podziału. Załóżmy np., że Kubańcy wytwarzają tylko banany, a Polacy – tylko węgiel. Obywatele zwykle cenią sobie kombinacje dóbr, więc wymiana pewnej ilości bananów na węgiel zwiększyłaby zadowolenie zarówno mieszkańców Kuby, jak i Polski. Dalej, handel sprzyja poznaniu się ludzi i tolerancji. Pomyśl o bazarach i znaczeniu handlu dla stosunków polsko-wietnamskich po 1990 r.

Polityka handlowa a wolny handel

Prowadząc **politykę handlową** państwo hamuje import i wspiera eksport. Import ograniczają taryfy celne i bariery pozataryfowe, czyli np. ograniczenia ilościowe (kontyngenty, kwoty importowe), dobrowolne ograniczenia eksportu, kampanie reklamowe („Kupuj tylko krajowe produkty!”). Promocji eksportu służą np. subwencje eksportowe, ubezpieczanie przez państwo transakcji eksportowych, tanie kredyty, udostępnianie przez państwo informacji eksporterom.



Cła i inne sposoby ograniczania importu

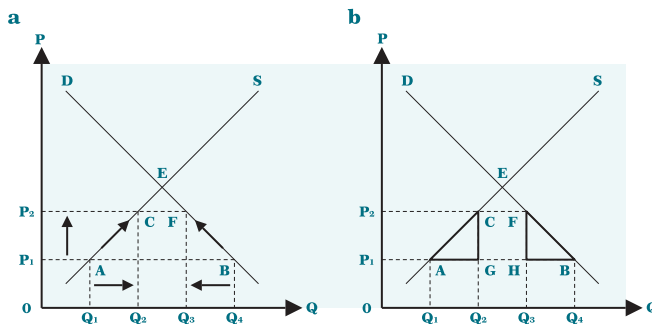
Cło stanowi opłatę (np. kwotę, odsetek ceny dobra), którą importer płaci państwu.

Jak działa cło?

Sposób działania cła jest prosty. Na wykresie 1a linie S i D ilustrują krajową podaż pewnego dobra i krajowy popyt na to dobro (np. motorynki). Cena światowa motorynek wynosi P_1 . Po takiej cenie mały kraj, o którym jest mowa, może nabyć na rynku światowym dowolną liczbę motorynek. Jeśli nic nie przeszkadza handlowi, cena motorynek w tym kraju wyniesie P_1 ; krajowi producenci zaoferują Q_1 motorynek; krajowi nabywcy zgłoszą zapotrzebowanie na Q_4 ; import będzie równy AB.

Po nałożeniu cła w wysokości $P_2 - P_1$ cena motorynki na rynku krajowym wzrośnie do P_2 . Krajowi producenci zaoferują ilość Q_2 ; krajowi nabywcy zgłoszą zapotrzebowanie na Q_3 ; import motorynek wyniesie CF. Cło doprowadzi do wzrostu produkcji krajowej i zmniejszenia się importu.

Wykres 1b pokazuje natomiast redystrybucję dochodów (obszar CGFH odpowiada przychodom budżetu z cła, a obszar P_2P_1CA dodatkowym dochodom producentów; pieniądze te pochodzą z kieszeni nabywców), a także społeczną stratę spowodowaną wprowadzeniem cła (trójkąt CAG,



Wykres 1. Cło na rynku motorynek

FHB). Pole trójkąta CAG odpowiada stracie w postaci nadwyżki kosztu wyprodukowania ilości Q_1Q_2 dobra w kraju nad ceną światową, po której można by kupić to dobro. Trójkąt FHB to strata, będąca skutkiem zaniechania importu ilości Q_3Q_4 dobra. Przecież za te motorynki nabywcy chcieli płacić więcej od ceny, po której można było je kupić.

Inne metody ograniczania importu

Skutki zastosowania innych metod ograniczania handlu bywają podobne. Na wykresie 1b efektem wprowadzenia kwoty importowej równej CF jest zmniejszenie się importu z AB do CF. Wszystkie te motorynki zostaną na pewno sprzedane, ponieważ cena ich zakupu na rynkach światowych była odpowiednio niska. Skoro tak, to odcinek CF okaże się równy nadwyżce krajowego zapotrzebowania nad krajową ofertą. Oznacza to, że cena na rynku krajowym znowu wzrośnie z P_1 do P_2 .

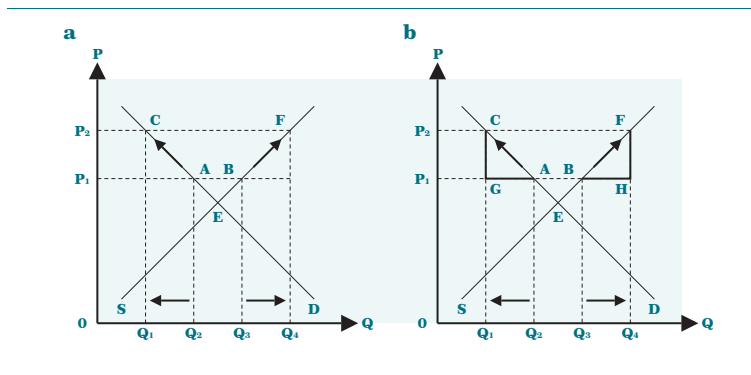
Krótko mówiąc, w takiej sytuacji efektem znowu okaże się redystrybucja i społeczna strata, której ilustracją jest suma pól CAG i FHB na rysunku 1b. Tym razem jednak zwiększą się nie wpływy budżetowe państwa, lecz dochody importerów lub eksporterów (pole prostokąta CFGH).

Subwencje eksportowe i inne sposoby wspierania eksportu

Jednym z wielu narzędzi wspierania eksportu jest subwencja eksportowa. Stanowi dopłatę (np. stałą kwotę lub odsetek krajowej ceny dobra), którą państwo wypłaca eksporterowi towaru, zachęcając go do zwiększenia eksportu.

Jak działa subwencja eksportowa?

Powiedzmy, że światowa cena motorynek, P_1 , przewyższa cenę krajową, co skłania producentów do sprzedaży motorynek za granicą. W takiej sytuacji na wykresie 2a przy cenie światowej P_1 eksport wynosi AB. Kiedy państwo dopłaca eksporterom kwotę P_1P_2 do ceny każdej motorynki sprzedanej za granicą, z punktu widzenia eksportera cena motorynki



Wykres 2. Subwencja eksportowa na rynku motorynek

sprzedanej za granicą podnosi się z P_1 do P_2 . Cena nie jest różnicowana, więc zapotrzebowanie na rynku krajowym spada z Q_2 do Q_1 , oferta zwiększa się z Q_3 do Q_4 . Eksport motorynek wzrasta z AB do CF .

Na wykresie 2b widzimy społeczną stratę spowodowaną subwencjonowaniem eksportu. Odpowiada jej suma pól trójkątów CGA i BFH . Trójkąt CGA pokazuje łączny koszt zmniejszenia konsumpcji krajowej. Przecież za jednostki dobra z przedziału Q_1Q_2 nabywcy byli skłonni płacić więcej, niż wynosiła ich cena światowa. Trójkąt BFH odpowiada natomiast nadwyżce kosztów poniesionych na wytworzenie jednostek dobra z przedziału Q_3Q_4 nad ceną, po której można by je nabyć na rynku światowym.

Inne metody wspierania eksportu

Wiele metod wspierania eksportu ma za zadanie usunięcie zawodności rynku, która utrudnia eksport krajowym producentom. Kiedy np. państwo udostępnia potencjalnym eksporterom informacje przy wchodzeniu na zagraniczne rynki, jest to próba eliminacji skutków asymetrii informacji. W przypadku tanich kredytów dla eksporterów oraz ubezpieczania przez państwo transakcji eksportowych chodzi natomiast o brak prywatnych rynków spowodowany kłopotami z informacją (asymetria informacji, pokusa nadużycia, negatywna selekcja). Ogólnie takie działania państwa zmniejszają koszty ponoszone przez eksporterów, czyniąc eksport bardziej atrakcyjnym.

Spory o wolny handel

W sporach o politykę handlową zwolennicy protekcjonizmu, czyli ochrony rynku wewnętrznego poprzez ograniczenie importu i promocję eksportu, używają wielu argumentów. Oto niektóre z nich.

Argument o ochronie miejsc pracy

Zwolennicy protekcjonizmu twierdzą, że import dóbr z zagranicy oznacza import bezrobocia, więc należy go hamować. Krajowe wydatki na zagraniczne dobra przyczyniają się przecież do tworzenia miejsc pracy za granicą, a nie w kraju.

Oto kontrargumenty. Po pierwsze, import tworzy miejsca pracy. Wszak firmy importujące dobra zatrudniają pracowników. W dodatku zyski z zagranicy z importu przyczyniają się do wzrostu naszego eksportu. Przecież im większe są dochody zagranicznych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, tym więcej dóbr one kupują – m.in. w naszym kraju.

Po drugie, import jednych dóbr jest warunkiem eksportu innych dóbr, tworzącego miejsca pracy w naszym kraju. Ważne są nie tyle rozmiary importu, ile saldo bilansu handlowego. O imporcie bezrobocia można mówić, kiedy bilans handlowy wykazuje chroniczny deficyt.

Po trzecie, koszt ochrony miejsc pracy bywa ogromny (chodzi o straty konsumentów zmuszonych kupować droższe towary). Szacunki ze Stanów Zjednoczonych wskazują np., że na przełomie XX w. i XXI w. ochrona jednego miejsca pracy w przemyśle tekstylnym kosztowała 221 tys. dolarów rocznie.

Argument o taniej pracy za granicą

Zwolennicy protekcjonizmu twierdzą, że producentów w krajach rozwiniętych należy chronić przed zagranicznymi konkurentami. Płace w krajach Trzeciego Świata są bardzo niskie, co sprawia, że również koszty produkcji i ceny wielu towarów są tam niskie w porównaniu z cenami takich samych produktów w krajach rozwiniętych. W efekcie wolny handel skazałby na bankructwo wiele firm w krajach rozwiniętych.



Jednak wielu ekonomistów wskazuje, że jednostkowy koszt pracy równa się ilorazowi stawki płacy i produktywności pracy. Mimo niskich płac jednostkowe koszty pracy, a więc także ceny towarów w krajach rozwijających się, nie muszą być niższe niż w krajach rozwiniętych. Przecież produktywność pracy jest tu także niska.

Oczywiście, w przypadku wielu produktów w krajach rozwijających się jednostkowe koszty pracy są rzeczywiście niższe niż w krajach rozwiniętych. Dotyczy to np. prostych produktów, których technikę produkcji opanowały kraje rozwijające się. Przeciwnicy protekcyjizmu wskazują, że zgodnie z zasadą korzyści komparatywnych w produkcji takich dóbr wyspecjalizować się powinny właśnie kraje rozwijające się. Rynkowego procesu prowadzącego do takiej specjalizacji nie należy zakłócać (np. cłami), ponieważ powoduje to utratę przez wszystkie kraje korzyści z międzynarodowego podziału pracy.

Argument o „młodych” sektorach gospodarki (ang. *infant industries*)

Zwolennicy protekcyjizmu twierdzą również, że należy chronić „młode” sektory gospodarki. Nim osiągną one fazę dojrzałości, nie są w stanie konkurować z zagranicą. W szczególności krajowi producenci zdobywają niezbędne umiejętności, ucząc się przez działanie, co jest procesem czasochłonnym. W trakcie tego procesu trzeba ich chronić przed konkurencją zagraniczną.

Septycy odpowiadają, że jeśli tak było, prywatni przedsiębiorcy traktowałby rozwój „młodych” gałęzi jak inwestycję przynoszącą odroczone zyski. W razie potrzeby zaciągaliby kredyty bankowe. Dlaczego państwo lepiej od prywatnych przedsiębiorców miałoby identyfikować sektory gospodarki zasługujące na ochronę z powodu przyszłych korzyści związanych z ich rozwojem? Przeciwnicy protekcyjizmu twierdzą również, że właściwym sposobem wsparcia „młodych” dziedzin wytwórczości jest ich subsydiowanie, a nie zwalczanie importu.

Argument o dumpingu

Do dumpingu dochodzi, gdy eksportowane towary sprzedawane są taniej, niż kosztuje ich wytworzenie. Celem jest doprowadzenie konkurentów do bankructwa, a następnie podniesienie cen i osiągnięcie wy-

sokich zysków. Zwolennicy protekcjonizmu uważają dumping za usprawiedliwienie dla ceł importowych.

Sceptycy kontrargumentują, że dumping trudno udowodnić. Po pierwsze, nie jest łatwo ustalić prawdziwą wysokość kosztów produkcji. Po drugie, sprzedaż dóbr na rynkach zagranicznych po cenach niższych od cen żądanych we własnym kraju może być usprawiedliwiona np. różnicowaniem cen. Dalej, zdobycie pozycji monopolistycznej na rynku światowym jest praktycznie niemożliwe.

Argument o bezpieczeństwie kraju

Zgodnie z tym poglądem w pewnych sektorach gospodarki groźny jest zbyt duży udział zagranicy w ofercie rynkowej. Chodzi o możliwość nagłego odcięcia dostaw w razie politycznego konfliktu lub wojny. Należy ograniczyć obecność producentów zagranicznych w „strategicznych” sektorach gospodarki, wytwarzających wyposażenie dla armii. Podobne powody skłaniają do zmniejszenia importu żywności i paliw, a przynajmniej do zróżnicowania źródeł ich dostaw.

Przeciwnicy tej argumentacji wskazują na zaawansowanie techniczne współczesnych armii. Skomplikowanie sprzętu wojskowego sprawia, że w przypadku małych krajów samowystarczalność jest wykluczona. Próba jej osiągnięcia oznaczałaby objęcie protekcją całej gospodarki. Lepszym rozwiązaniem jest np. międzynarodowy podział zadań w ramach sojuszy militarnych.

Argument o ochronie wsi, rzemiosła itp.

Ochrona nieefektywnych gałęzi (np. rolnictwa w Polsce, nadreńskich winnic w Niemczech) przed konkurencją zagraniczną bywa uzasadniana chęcią ochrony pewnego stylu życia, tradycji, poczuciem wspólnoty narodowej lub religijnej.

Przeciwnicy zwracają uwagę, że opłacalność produkcji można zapewnić za pomocą subsydium, a nie za pomocą ceł ograniczających import. Nie powstaje wtedy dodatkowy koszt społeczny w postaci wzrostu cen płaconych przez konsumentów. Na przykład, na wykresie 1 odpowiednie subsydium umożliwiłoby zwiększenie produkcji z Q_1 do Q_2 przy jednoczesnym spadku, a nie wzroście ceny.



Argument o ochronie kultury narodowej

Zwolennicy protekcjonizmu wskazują na niebezpieczeństwo utraty tożsamości kulturowej narodu pod wpływem wolnego handlu dobrami kultury (np. filmami, programami telewizyjnymi, książkami, prasą, gramami komputerowymi). Uważają oni, że źródłem zła jest m. in. dominacja Stanów Zjednoczonych na tym rynku (największym amerykańskim eksporterem są wytwórnie filmowe w Hollywood). Wytwarzane na masową skalę, banalnie standardowe dobra kultury zagrażają lokalnym kulturom narodowym, które należy chronić instrumentami polityki handlowej (np. wymóg określonego udziału lokalnych treści w programach telewizyjnych).

Przeciwnicy protekcjonizmu odpowiadają, że prawdziwym celem takich apeli jest ograniczenie konkurencji. Przyczyną jest pogoń za rentą lokalnych (zawodowych) grup interesu, a nie rzeczywista troska o stan narodowej kultury.

Argument o „strategicznej polityce handlowej”

Ważnym argumentem za aktywną polityką handlową jest to, że wiele krajów wspiera własnych producentów. Prowadzi to do uprzywilejowania firm z tych krajów na rynku światowym i dyskryminacji producentów z naszego kraju. Jedynym sposobem obrony jest ograniczanie importu i wspieranie eksportu przez nasze państwo.

Zwolennicy wolnego handlu odpowiadają, że aby zapobiec takiej rywalizacji i utracie korzyści z handlu zagranicznego konieczna jest koordynacja polityki handlowej na skalę międzynarodową. Dochodzi do niej np. w ramach WTO.

Dlaczego stosuje się ograniczenia handlu?

Dlaczego zatem wiele krajów ogranicza swobodę handlu zagranicznego? Po pierwsze, zwykle szkody spowodowane wolnym handlem, choć niewielkie, dotyczą nielicznych obywateli, a korzyści, mimo że znaczne, stają się udziałem prawie wszystkich. Często straty pojawiają się od razu, a korzyści po latach. W efekcie pojedynczy przeciwnicy wolnego handlu mają więcej do stracenia, niż zyskują jego pojedynczy beneficjenci. Dobrym rozwiązaniem dla obu stron byłaby rekompensata wypłacana tracącym przez korzystających (przecież całkowite korzyści są większe od cał-

kowitych strat!). Jednak zazwyczaj tracących jest trudno zidentyfikować, a straty – rzetelnie oszacować. W praktyce wysoki koszt takiej operacji uniemożliwia jej przeprowadzenie. Zwykle okazuje się zatem, że przeciwnicy wolnego handlu są silniej motywowani, lepiej zorganizowani i skuteczniej działają w obronie swoich grupowych interesów.

Po drugie, chodzi o dochody państwa. Towar będący przedmiotem handlu zagranicznego przekracza granicę, co czyni transakcję technicznie łatwą do zarejestrowania i oclenia. W wielu krajach mniej rozwiniętych, w których nie ma dobrze zorganizowanego i skutecznego systemu rejestrowania transakcji gospodarczych i poboru podatków, cła stanowią jedno z najważniejszych źródeł przychodów państwa. Państwo często nie jest w stanie wyrzec się tych pieniędzy w imię długookresowych korzyści z wolnego handlu.

Kurs walutowy

O wielkości eksportu i importu decyduje m. in. kurs walutowy. Zależy od niego również skuteczność polityki gospodarczej (w tym polityki handlowej).

Kurs walutowy stanowi cenę waluty jednego kraju wyrażoną w walucie innego kraju. Określa on siłę nabywczą (międzynarodową wartość) jednej waluty w stosunku do innej waluty.

Kurs walutowy oznacza zwykle liczbę jednostek waluty obcej płaconych za jednostkę waluty krajowej. Kurs można też określać odwrotnie, jako liczbę jednostek waluty krajowej płaconych za jednostkę waluty obcej. W taki pośredni (a nie bezpośredni) sposób – inaczej niż np. w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych – jest wyrażany kurs złotego. W 2003 r. gazety donosiły np., że kurs złotego w stosunku do dolara wynosił 4,1 PLN/USD, a do euro – 4,03 PLN/EUR.



Zmiany kursu walutowego

Mówiąc najogólniej, kurs walutowy zależy od relacji popytu na daną walutę do podaży tej waluty na **rynku walutowym**.

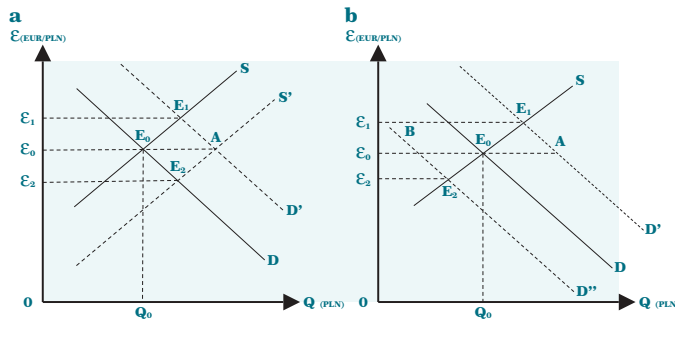
Zależności między popytem na walutę krajową i jej podażą a jej kursem zostały pokazane na wykresie 3. Linia D ilustruje popyt na złote, a linia S – ich podaż. Przy stałych innych czynnikach Francuzi, Hiszpanie, Niemcy itd. chcą wymienić na złote tym więcej euro, im mniej zmuszeni są płacić za jednostkę polskiej waluty. Linia popytu na złote ma zatem typowe, ujemne nachylenie. I odwrotnie – Polacy są gotowi kupić tym więcej euro, im więcej euro dostają za każdego złotego. Linia podaży złotych wznosi się do góry.

Od czego zależą popyt na walutę krajową i jej podaż? Popyt powstaje, gdy cudzoziemcy (np. przedsiębiorstwa i obywatele zjednoczonej Europy) chcą nabyć polskie dobra konsumpcyjne i inwestycyjne. Zapłata zwykle następuje w złotych. Aby je zdobyć, zainteresowani wymieniają w bankach euro na polską walutę. Tym samym, importując polskie towary, tworzą popyt na złote. Im większe jest zapotrzebowanie zagranicy na polskie towary (a zatem im większy jest nasz eksport), tym większy jest popyt na naszą walutę.

Podobnie jest wtedy, gdy Europejczycy chcą kupić polskie aktywa finansowe i rzeczowe. Przykładem może być zakup przez belgijski bank akcji przedsiębiorstw notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych lub bonów emitowanych przez Skarb Państwa.

Z kolei przyczyną pojawienia się podaży polskiej waluty jest zwykle zamiar nabycia przez polskie przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe zagranicznych towarów. Kiedy następuje import dóbr niemieckich do Polski, krajowy importer wymienia w banku złote na euro, aby zapłacić za kupione towary. Na przykład: Nowakowie kupują w berlińskim biurze podróży wczasy w górach Szwarcwaldu.

Równowaga na rynku walutowym oznacza, że zapotrzebowanie na walutę krajową jest równe jej zaoferowanej ilości. Na wykresie 3 takiemu stanowi odpowiada punkt E_0 , w którym zapotrzebowanie na złote i zaoferowana ilość złotych są równe Q_0 , a kurs walutowy wynosi ϵ_0 . Przy tym kursie wyrażone w euro zapotrzebowanie Polaków na europejskie towary



Wykres 4. Równowaga na rynku walutowym (kurs stały i kurs płynny)

Efektom jest presja na wzrost kursu złotego. Jeśli kurs walutowy kształtuje się swobodnie, dojdzie do wzrostu ceny złotego do nowego poziomu równowagi, np. z 0,25 EUR/PLN do 0,3 EUR/PLN), czyli do umocnienia się jego międzynarodowej wartości. Na wykresie chodzi o wzrost kursu z poziomu ϵ_0 do poziomu ϵ_1 . Odwrotne zmiany nastąpią, kiedy popyt Niemców na polskie towary się zmniejszy. Linia popytu na złote przesunie się wtedy w lewo. Na rynku powstanie nadwyżka podaży naszej waluty. Kurs złotego spadnie poniżej poziomu ϵ_0 .

A jak zmieni się kurs, gdy przesunie się linia podaży waluty krajowej? Powiedzmy, że na wykresie 4a zajmuje ona pozycję S' . Sytuacja taka może być np. wynikiem wzrostu skłonności Polaków do importu niemieckich towarów. Przy niezmiennym kursie powstaje nadwyżka podaży polskiej waluty, znowu równa odcinkowi E_0A . Wymusi ona spadek kursu do poziomu ϵ_2 (np. z 0,25 EUR/PLN do 0,2 EUR/PLN). Jeśli zaś linia podaży złotych przesunie się w lewo (np. w wyniku spadku popytu Polaków na niemieckie towary), pojawi się nadwyżka zapotrzebowania na złote. Przy płynnym kursie walutowym doprowadzi ona do wzrostu kursu waluty krajowej ponad ϵ_0 i wzmocnienia jej siły nabywczej wobec euro.

Kiedy o zmianach kursu, który jest płynny, decyduje rynek, przywrócenie równowagi wymaga odpowiedniej zmiany kursu. Jeżeli jednak kurs waluty jest stały, to nadwyżka zapotrzebowania nad ofertą na rynku walutowym nie powoduje zmiany kursu złotego. Załóżmy, że w wyniku wzrostu zainteresowania Niemców polskimi towarami linia popytu

na naszą walutę przesuwają się do położenia D' na wykresie 4b. Na rynku walutowym powstaje nadwyżka zapotrzebowania na złote równa odcinkowi E_0A . Jest ona przyczyną presji na wzrost kursu złotego. Otóż w takiej sytuacji, broniąc kursu krajowego pieniądza, bank centralny dostarczy na rynek brakującą ilość złotych i zaspokoi zwiększony popyt. Oczywiście dodatkowa podaż krajowego pieniądza musi być równa długości odcinka E_0A . Aby zaspokoić zwiększony popyt na złote, bank sprzedaje je za euro. Zwiększa się wtedy podaż pieniądza w Polsce, a także polskie **rezerwy dewizowe**.

Odwrotny proces zachodzi wtedy, kiedy maleje niemiecki popyt na polskie towary. Na wykresie takiej sytuacji odpowiada przesunięcie linii popytu na złote do położenia D' . Na rynku walutowym powstaje nadwyżka oferty złotych, równa długości odcinka BE_0 . Pojawia się presja na obniżkę kursu waluty krajowej, czyli na zmniejszenie jej wartości w stosunku do euro. Odbudowanie równowagi wymagałoby obniżenia kursu do poziomu ϵ_2 . Państwo jednak zobowiązało się do obrony kursu złotego równego ϵ_0 . Bank centralny podejmuje zatem interwencję na rynku walutowym w celu podtrzymania kursu. Skupuje nadwyżkę złotych, dostarczając w zamian odpowiednie ilości euro. W efekcie zmniejsza się krajowa podaż pieniądza oraz rezerwy dewizowe kraju. Równowaga na rynku walutowym zostaje przywrócona przy niezmiennym poziomie kursu walutowego.

Zapamiętajmy teraz cztery nazwy zmian kursu walutowego. Przy płynnym kursie walutowego może dojść do **aprecjacji** lub **deprecjacji**. Aprecjacja i deprecjacja to – odpowiednio – spowodowany działaniem rynku wzrost i spadek międzynarodowej wartości (siły nabywczej) waluty w stosunku do innych walut.

Przy kursie stałym przyczyną zmiany kursu jest natomiast zwykle silna presja „sił rynkowych”. Bywa, że bank centralny, np. z powodu szczupłych rezerw walutowych, nie jest w stanie się jej oprzeć. Może wtedy dojść do **dewaluacji** lub **rewaluacji**. Dewaluacja i rewaluacja oznaczają – odpowiednio – jednorazowe, administracyjne zmniejszenie i zwiększenie międzynarodowej wartości waluty.

Odnotujmy, że aprecjacja i rewaluacja są podobne, ponieważ oznaczają wzrost międzynarodowej wartości waluty krajowej. Analogicznie,



deprecjacja i dewaluacja oznaczają spadek międzynarodowej siły nabywczej waluty krajowej³.

Do tej pory zajmowaliśmy się *nominalnym kursem walutowym*, tj. relacją wymienną pieniądza z różnych krajów. Dla ekonomisty ważniejszą jest jednak *realny kurs walutowy*, czyli relacja wymienna innych niż pieniążek towarów z różnych krajów.

Innymi słowy, w przypadku realnego kursu walutowego chodzi o stosunek wyrażonych w tym samym pieniądzu cen takich samych dóbr. A oto formalny związek realnego, ϵ_r , i nominalnego, ϵ_n , kursu walutowego:

$$\epsilon_r = \epsilon_n \cdot P_k / P_z$$

gdzie P_z i P_k to – odpowiednio – cena tej samej porcji dóbr za granicą i w kraju.

Powiedzmy np., że nominalny kurs złotego wynosi 0,3 [USD/PLN], $P_k=32$ PLN, zaś $P_z= 8$ USD. Otóż w takiej sytuacji realny kurs takiej samej porcji dóbr w Polsce i w Stanach Zjednoczonych wynosi odpowiednio:

$$\epsilon_r = (\epsilon_n \cdot P_k) / P_z = (0,3 \text{ [USD/PLN]} \cdot 32 \text{ PLN}) / 8 \text{ USD} = 0,3 \cdot 4 = 1,2$$

[porcję polskiej za porcję amerykańską].

Wynika stąd, że cena wybranego do porównań koszyka dóbr jest w Polsce o 20% wyższa niż w Stanach Zjednoczonych.

Wielkość zmiany realnego kursu walutowego (lecz nie jego poziom) można także ustalić, stosując wzór:

$$\epsilon_r = \epsilon_n \cdot \pi_k / \pi_z.$$

W roli wskaźników inflacji w kraju, π_k , i za granicą, π_z , w tym wzorze stosuje się zwykle wskaźnik cen detalicznych CPI (ang. *consumer price index*) lub wskaźnik cen producenta PPI (ang. *producer price index*). Wy-

³ Zauważmy, że przy bezpośrednim zapisie kursu kierunku zmian kursu i międzynarodowej wartości waluty się pokrywają. Np. wzrost kursu z 1,1 (USD/EUR) do 1,2 (USD/EUR) oznacza zwiększenie się siły nabywczej waluty krajowej. W Polsce stosowany jest jednak zapis pośredni. Zmiany poziomu kursu i międzynarodowej wartości waluty krajowej są wtedy odwrotne. Jeżeli np. kurs złotego do dolara rośnie z 4 (PLN/USD) do 4,5 (PLN/USD), oznacza to spadek siły nabywczej złotego.

nikami obliczeń są wtedy zmiany realnego kursu walutowego, dotyczącego koszyka dóbr nabywanych przez – odpowiednio – przeciętne gospodarstwo domowe lub przeciętnego producenta, zachodzące między okresem bazowym a okresem, dla którego obliczono wskaźnik.

Powiedzmy np., że nominalny kurs złotego w ciągu roku podniósł się z 0,25 [USD/PLN] do 0,3 [USD/PLN], a wskaźniki inflacji dla Stanów i Polski są równe 240 i 120. W takiej sytuacji w końcu tego roku realny kurs złotego do dolara wynosił: $\epsilon_r = \epsilon_n \cdot \pi_u / \pi_z = 0,3 \text{ [USD/PLN]} \cdot 120 / 240 = 0,15 \text{ [USD/PLN]}$. W ciągu roku obniżył się on zatem o 40% (z 0,25 [USD/PLN] do 0,15 [USD/PLN]). Oznacza to aprecjację (rewaluację) złotego.

Cenowa konkurencyjność dóbr krajowych i zagranicznych

Powiedzmy, że nominalny kurs złotego do dolara maleje (stosując bezpośredni zapis kursu). Za każdego dolara trzeba teraz płacić więcej złotych. Jednocześnie ceny w Polsce rosną szybciej niż w Stanach. Jak zmieni się cenowa konkurencyjność polskich towarów w Stanach i amerykańskich towarów w Polsce?

To zależy... Spadek kursu złotego czyni polskie towary tańszymi. Na przykład, tona węgla, która na Śląsku kosztuje 1.000 zł, po spadku kursu złotego z 0,25 [USD/PLN] do 0,2 [USD/PLN] będzie kosztowała nie 250 USD, a 200 USD. Jednak z drugiej strony względny wzrost cen w Polsce może się okazać ważniejszy. Powiedzmy, że jednocześnie ze zmianą kursu złotego cena tony śląskiego węgla wzrasta z 1.000 zł do 1.400 zł, a cena węgla w Stanach się nie zmienia. Mimo spadku kursu złotego za tonę polskiego węgla Amerykanie muszą płacić nie 250 USD, jak do tej pory, i nie 200 USD, lecz aż 280 USD. Oczywiście oznacza to spadek cenowej konkurencyjności polskiego węgla na rynku w USA. Odwrotnie: spadek kursu złotego czyni amerykańskie towary droższymi dla Polaków, lecz względny spadek cen w USA ma przeciwne skutki.

Krótko mówiąc, o cenowej konkurencyjności towaru decydują zmiany iloczynu $\epsilon_n \cdot P_i / P_z$, czyli realnego kursu walutowego. Jak pamiętamy, przy bezpośrednim systemie zapisu kursu iloczyn ten oznacza przecież relację wyrażonych w pieniądzu zagranicznym cen tego samego dobra



(koszyka dóbr) w kraju i za granicą. To dlatego ekonomiści uważnie śledzą zmiany realnego kursu walutowego.

Na zakończenie tego wątku zapamiętajmy, że **kurs walutowy odpowiada parytetowi siły nabywczej** walut, jeśli wyraża stosunek kwot pieniądza z dwóch krajów o równej sile nabywczej. Łatwo zauważyć, że stosunek wyrażonych w pieniądzu zagranicznym cen pewnego koszyka dóbr, czyli realny kurs walutowy jest wtedy równy 1. (Przecież jeśli: $1 = \epsilon_n \cdot P_k / P_z$, to $1/\epsilon_n = P_k / P_z$ lub $\epsilon_n = P_z / P_k$).

Załóżmy, że w takiej sytuacji zmiany nominalnego kursu – mimo trwającej w obu krajach inflacji – zapewniają stałość kursu realnego. W dowolnej chwili, mimo zmian cen w obu krajach, po wymianie sumy równej cenie koszyka dóbr w jednym kraju na pieniądź drugiego kraju stać nas dokładnie na kupno takiego samego koszyka dóbr. Oznacza to, że nominalny kurs walutowy **zmienia się zgodnie z parytetem siły nabywczej** obu walut.

Kiedy nominalny kurs walutowy nie zmienia się zgodnie z parytetem siły nabywczej, wówczas handel zagraniczny na pozór daje łatwe zyski, które wynikają tylko z różnicy cen krajowych. Wymieniając środki na odpowiednią walutę, ludzie kupują dobra w kraju „tańszym” i odsprzedają je w „droższym” kraju. Na walutowym rynku zwiększa się wtedy popyt na pieniądź kraju „tańszego”, rośnie podaż pieniądza kraju „droższego”. W efekcie kurs walutowy powinien powrócić do poziomu „parytetowego”. Jednak nominalny kurs walutowy nie zależy wyłącznie od parytetu siły nabywczej walut. Znaczenie mają również przeszkody w handlu zagranicznym, zróżnicowanie jakości dóbr w poszczególnych krajach, różnice poziomu stopy procentowej w kraju i za granicą, która decyduje m.in. o zyskowności inwestycji portfelowych. Czynniki te sprawiają, że nominalny kurs walutowy silnie odchyła się od poziomu odpowiadającego parytetowi siły nabywczej.

Bilans płatniczy

Bilans płatniczy oznacza uporządkowane zestawienie wszystkich transakcji mieszkańców kraju z zagranicą. Transakcjom tym towarzy-

szą przepływy pieniądza zagranicznego. Najczęściej chodzi przy tym o sprzedaż lub zakupy dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, czynników produkcji, aktywów rzeczowych i finansowych. Jednak niekiedy transakcją jest transfer, któremu nie odpowiada kontrświadczenie biorcy (np. pomoc rozwojowa jednych krajów dla innych krajów).

Wynikiem tych transakcji są zapisy po stronie wpływów i wydatków bilansu płatniczego. Wpływy oznaczają napływ pieniędzy z zagranicy, np. w wyniku sprzedaży towarów przez mieszkańców kraju. Wydatki, czyli odpływ pieniędzy za granicę, są odbiciem np. zakupów importowych. Kierunek przepływów rzeczowych w transakcjach z zagranicą jest odwrotny niż kierunek przepływów pieniężnych: np. odpływowi dóbr i aktywów za granicę towarzyszy napływ pieniędzy do kraju.

Bilans płatniczy składa się z dwóch części, odpowiadających dwóm rodzajom transakcji z zagranicą. Chodzi o rachunek obrotów bieżących i rachunek obrotów kapitałowych. **Rachunek obrotów bieżących** (ang. *current account*) bilansu płatniczego stanowi rejestr wszystkich transakcji dotyczących dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, odsetek i innych dochodów z majątku posiadane go za granicą oraz przekazów o charakterze płatności transferowych. Innymi słowy, rachunek obrotów bieżących rejestruje przepływy pieniądza, które są **dochodem**.

Rachunek obrotów kapitałowych (ang. *capital account*) dotyczy natomiast transakcji aktywami kapitałowymi (np. waluty wymieniane na pieniądź krajowy w celu dokonania lokaty bankowej). Innymi słowy, rejestruje on przepływy pieniądza, który – przemieszczany z kraju do kraju – **ma przynosić dochód**.

Jeżeli odejmiemy od siebie wpływy i wydatki zapisane w bilansie płatniczym, otrzymamy **saldo bilansu płatniczego**. Zależy ono od salda obrotów bieżących, salda obrotów kapitałowych i systemu kursu walutowego. Może się zdarzyć, że strumienie wpływów i wydatków są równe. Stan taki nazywamy **równowagą bilansu płatniczego** lub **zewnętrzną równowagą** gospodarki. Jednak taka sytuacja jest mało prawdopodobna i zwykle saldo bilansu płatniczego wykazuje nadwyżkę lub deficyt. Co dzieje się wtedy w gospodarce?

Kiedy do kraju napływa pieniądź zagraniczny, jest on wymieniany na złote. Odpływowi pieniądza zagranicznego z kraju towarzyszy natomiast wy-



mienianie pieniądza krajowego na pieniądź zagraniczny. Deficyt bilansu płatniczego oznacza zatem nadwyżkę podaży waluty krajowej i nacisk na jej dewaluację. Nadwyżka bilansu płatniczego prowadzi natomiast do powstania nadwyżki popytu na walutę krajową i presji na jej rewaluację. Jednak w przypadku stałego kursu walutowego państwo jest zobowiązane do obrony kursu własnej waluty. Aby nie dopuścić do zmiany kursu, interweniuje ono na rynku walutowym, likwidując nierównowagę. W bilansie płatniczym pojawia się wtedy dodatkowa pozycja, obejmująca operacje banku centralnego dokonywane na rynku walutowym w celu zrównoważenia bilansu, czyli tzw. **transakcje wyrównawcze**. W systemie stałego kursu walutowego bilans płatniczy składa się zatem z trzech części: rachunku obrotów bieżących, rachunku obrotów kapitałowych i transakcji wyrównawczych, które są zawsze równe odwrotności salda bilansu płatniczego.

Przy płynnym kursie walutowym nierównowaga zewnętrzna samoczynnie zanika dzięki zmianom kursu. Jeżeli np. wpływy z eksportu są większe od wydatków na import, nadwyżka popytu na walutę krajową powoduje jej automatyczną aprecjację. Eksport staje się mniej opłacalny, taniej dobra importowane. Wywołuje to odpowiednie zmiany wielkości eksportu i importu, prowadzące do likwidacji nadwyżki bilansu płatniczego. W odwrotnej sytuacji, gdy wydatki na import są większe od wpływów z eksportu, nadwyżka podaży waluty krajowej powoduje deprecjację, odpowiednie zmiany wielkości eksportu i importu oraz przywrócenie równowagi zewnętrznej. Przy płynnym kursie walutowym **trwała** nierównowaga bilansu płatniczego nie może się zatem pojawić. W bilansie płatniczym nie pojawia się pozycja „transakcje wyrównawcze”.

Polityka ekonomiczna w gospodarce otwartej

Założymy, że **kapitał jest doskonale mobilny**, czyli że może się bez przeszkód przenosić z kraju do kraju, i że ceny dóbr importowanych, popyt zagranicy na eksport oraz stopa procentowa za granicą, i_* , są stałe. Nie ma ryzyka kursowego. Podstawową rolę odgrywa wtedy stopa procentowa. Jeśli w kraju jest ona wyższa niż za granicą, posiadaczom kapitału za granicą opłaca się kupować naszą walutę i lokować ją w naszych

bankach i na naszym rynku kapitałowym. Po upływie terminu lokaty kapitał (wraz z odsetkami) mogą oni z powrotem zamienić na walutę swego kraju, osiągając zysk wyższy niż w swoim kraju.

Przypuśćmy, że bankowa stopa procentowa wynosi w Polsce 20%, a w Stanach Zjednoczonych 10%. Stały kurs złotego do dolara równa się 3,50 PLN/USD. Jeśli inwestor amerykański ulokuje 10.000 dolarów w banku amerykańskim, po roku otrzyma je z powrotem plus odsetki w wysokości 1.000 dolarów. Zysk wynosi więc 1.000 dolarów. Alternatywą jest zamiana dolarów na złote (pomijam różnice kursu przy zakupie i sprzedaży waluty) i ulokowanie pieniędzy w polskim banku na 20%. Wartość lokaty w złotych wyniesie 35.000 zł. Po roku powiększy się ona o 20%, tj. o 7.000 zł do 42.000 zł. Jeżeli inwestor amerykański zamieni tę sumę na dolary, to otrzyma 12.000 dolarów. W tym przypadku zysk wyniósłby więc 2.000 dolarów. Dzięki różnicy stóp procentowych bardziej opłacalna okazuje się lokata w Polsce.

Czynnikiem decydującym o kierunku przepływu tego rodzaju **kapitału spekulacyjnego** i saldzie obrotów kapitałowych jest zatem względny poziom krajowej stopy procentowej. Jeżeli w naszym kraju stopa ta jest wyższa niż za granicą, napływ kapitału doprowadzi do pojawienia się nadwyżki obrotów kapitałowych. Jednak dodatnie saldo obrotów kapitałowych jest przyczyną presji na aprecjację waluty krajowej. W zależności od systemu kursu walutowego presja ta albo zmusi bank centralny do interwencji na rynku walutowym w celu niedopuszczenia do rewaluacji (system kursu stałego), albo doprowadzi do zmiany kursu waluty krajowej i wzmocnienia jej siły nabywczej (system kursu płynnego).

Kiedy natomiast krajowa stopa procentowa spadnie poniżej stopy procentowej za granicą, nastąpi odpływ kapitału za granicę i na rachunku obrotów kapitałowych bilansu płatniczego pojawi się deficyt. Spowoduje on presję na deprecjację waluty krajowej. Przy kursie stałym efektem będzie interwencja banku centralnego na rynku walutowym, w celu niedopuszczenia do dewaluacji, a przy kursie płynnym – spadek międzynarodowej wartości waluty krajowej (deprecjacja).

Podsumujmy: równowaga bilansu obrotów kapitałowych występuje tylko wtedy, kiedy stopa procentowa w kraju jest równa stopie procentowej za granicą.



Polityka ekonomiczna – stały kurs walutowy

Polityka budżetowa

Przyjmijmy, że celem rządu jest pobudzenie wzrostu produkcji i walka z bezrobociem, a narzędziem – ekspansywna polityka budżetowa.

Powiedzmy, że początkowo utrzymuje się równowaga wewnętrzna i zewnętrzna (wynika stąd, że krajowa stopa procentowa równa się zagranicznej). Wzrost wydatków państwa (lub obniżka podatków) zwiększa zagregowane wydatki, rośnie produkcja i realny popyt na pieniądź, wymuszając podwyżkę stopy procentowej. Stopa procentowa w kraju jest teraz wyższa niż za granicą, co przyciąga kapitał zagraniczny i stwarza presję na aprecjację waluty krajowej. W tej sytuacji, broniąc kursu, bank centralny skupuje waluty obce, wprowadzając do obiegu dodatkowe ilości pieniądza krajowego. Wzrasta krajowa podaż pieniądza i rezerwy walutowe kraju. Wzrost podaży pieniądza powoduje obniżkę krajowej stopy procentowej. To dodatkowo pobudza wzrost zagregowanych wydatków i wywołuje większy od zamierzonego wzrost produkcji. W końcu gospodarka osiąga nowy stan równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Produkcja jest teraz znacznie większa (a bezrobocie niższe) niż w punkcie wyjścia. Krajowa stopa procentowa ciągle równa się stopie za granicą (usunięcie przyczyn spekulacyjnych przepływów kapitału przywróciło równowagę obrotów kapitałowych). W poniższej ramce procesy te opisano za pomocą symboli.

$$\begin{array}{l}
 \mathbf{a} \quad \left. \begin{array}{l} G \uparrow \\ NT \downarrow \end{array} \right\} \rightarrow AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow M^D \uparrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow CF \uparrow \rightarrow M^S \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow . \\
 \mathbf{b} \quad \left. \begin{array}{l} G \downarrow \\ NT \uparrow \end{array} \right\} \rightarrow AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow M^D \downarrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow CF \downarrow \rightarrow M^S \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow .
 \end{array}$$

Skutki łagodnej i twardej polityki budżetowej (stały kurs walutowy)

Odwrotne procesy towarzyszą twardej polityce budżetowej. Spadek produkcji i wzrost bezrobocia są wtedy bardzo duże. Przyczyną jest zmniejszenie krajowej podaży pieniądza, będące reakcją na odpływ ka-

piata za granicę (niższa stopa procentowa w kraju niż za granicę) i obronę przez bank centralny kursu waluty krajowej przed dewaluacją. Okazuje się zatem, że skuteczność polityki fiskalnej w gospodarce otwartej ze stałym kursem walutowym jest większa niż w gospodarce zamkniętej.

Polityka pieniężna

Załóżmy, że rząd chce – znowu – pokonać recesję. Tym razem sposobem ma być zwiększenie podaży pieniądza.

W efekcie spada stopa procentowa. Skutkiem jest zwiększenie się zagregowanych wydatków i produkcji, jednak kapitał ucieka za granicę. Wywołuje to deficyt na rachunku obrotów kapitałowych, nadwyżkę podaży waluty krajowej i presję na dewaluację. W obronie kursu bank centralny skupuje własną walutę za waluty obce. Tym samym zmniejszają się rezerwy dewizowe kraju i krajowa podaż pieniądza. Mniejsza podaż pieniądza wymusza wzrost stopy procentowej. Ponieważ stopa procentowa w kraju znowu jest równa stopie za granicą, ustaje odpływ kapitału za granicę. Jednak wyższe oprocentowanie tłumi popyt wewnętrzny, co sprawia, że produkcja się zmniejsza, powracając do początkowego poziomu. Po zakończeniu procesów dostosowawczych podaż pieniądza, stopa procentowa, zagregowane wydatki i produkcja są takie same jak poprzednio. Polityka pieniężna okazała się całkowicie nieskuteczna jako narzędzie walki z recesją.

$$\begin{array}{l}
 \mathbf{a} \\
 M^s \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow \begin{cases} AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow \\ CF \downarrow \rightarrow M^s \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow \end{cases} \\
 \\
 \mathbf{b} \\
 M^s \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow \begin{cases} AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow \\ CF \uparrow \rightarrow M^s \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow \end{cases}
 \end{array}$$

Skutki łagodnej i twardej polityki pieniężnej (stały kurs walutowy)

Oczywiście w przypadku twardej polityki pieniężnej opisane procesy przebiegałyby w odwrotnym kierunku. Powyższa ramka ilustruje nasze rozumowanie.



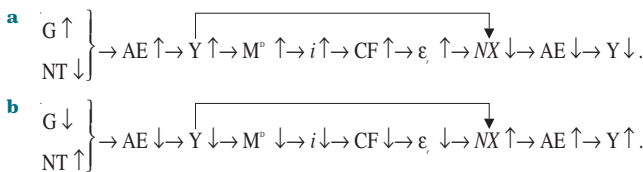
Podsumujemy: w gospodarce otwartej ze stałym kursem walutowym polityka pieniężna jest nie tylko mniej skuteczna od polityki fiskalnej, lecz także mniej skuteczna niż w gospodarce zamkniętej.

Polityka ekonomiczna – płynny kurs walutowy

Polityka budżetowa

Celem polityki budżetowej jest znowu wzrost produkcji i spadek bezrobocia. Oto przebieg procesów dostosowawczych spowodowanych zwiększeniem wydatków państwa i (lub) obniżką podatków w gospodarce z płynnym kursem walutowym.

Najpierw zwiększają się zagregowane wydatki i produkcja. Wzrost popytu na pieniądź sprawia, że stopa procentowa wzrasta powyżej poziomu światowego ($i > i^*$), co powoduje napływ kapitału z zagranicy i wzrost kursu waluty krajowej (stosując bezpośredni zapis kursu walutowego). Zmniejsza to cenową konkurencyjność towarów krajowych, wywołując spadek eksportu netto (dodatkowo wzmacniany przez wzrost krajowej produkcji w pierwszej fazie dostosowań). Spadek ten wywołuje zmniejszenie się zagregowanych wydatków i produkcji oraz powrót gospodarki do początkowego stanu równowagi (zob. ramka poniżej).



Skutki łagodnej i twardej polityki budżetowej (płynny kurs walutowy)

Polityka budżetowa okazała się zupełnie niezdolna do osiągnięcia założonych celów (zwiększenie produkcji, zmniejszenie bezrobocia). Analiza restrykcyjnej polityki budżetowej potwierdza tę diagnozę (zob. ramka powyżej). W gospodarce z płynnym kursem walutowym skuteczność

polityki fiskalnej jest nie tylko niższa niż przy stałym kursie, lecz także niższa niż w gospodarce zamkniętej.

Polityka pieniężna

Załóżmy, że państwo znowu prowadzi ekspansywną politykę pieniężną chcąc pobudzić popyt i wzrost gospodarczy.

Zwiększenie podaży pieniądza wytrąca gospodarkę z równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, uruchamiając procesy dostosowawcze. Najpierw obniża się stopa procentowa, co m. in. pobudza wzrost zagregowanych wydatków i produkcji. Krajowa stopa procentowa jest teraz niższa od stopy procentowej za granicą ($i < i^*$), więc kapitał odpływa za granicę, powodując deprecjację krajowej waluty. Deprecjacja zwiększa cenową konkurencyjność towarów krajowych. W efekcie eksport netto, zagregowane wydatki i produkcja zwiększają się, co potęguje skutki ekspansji pieniężnej. (Oczywiście zwiększona produkcja podbija stopę procentową, która znowu osiąga poziom światowy, $i = i^*$. Dopiero wtedy gospodarka powraca do równowagi wewnętrznej i zewnętrznej.) Poniższa ramka ilustruje skutki łagodnej i twardej polityki pieniężnej w gospodarce z płynnym kursem walutowym.

$$\begin{array}{l}
 \mathbf{a} \\
 M^s \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow \begin{cases} AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow \\ CF \downarrow \rightarrow \varepsilon, \uparrow \rightarrow NX \uparrow \rightarrow AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow. \end{cases} \\
 \\
 \mathbf{b} \\
 M^s \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow \begin{cases} AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow \\ CF \uparrow \rightarrow \varepsilon, \downarrow \rightarrow NX \downarrow \rightarrow AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow. \end{cases}
 \end{array}$$

Skutki łagodnej i twardej polityki pieniężnej (płynny kurs walutowy)

Podsumujmy: w gospodarce z płynnym kursem walutowym ekspansywna polityka pieniężna jest skuteczniejsza niż w gospodarce z kursem stałym i gospodarce zamkniętej. Potwierdza to analiza restrykcyjnej polityki pieniężnej.

Elżbieta Czarny

Dlaczego kraje handlują ze sobą?

- **Korzyści komparatywne jako podstawa tradycyjnego handlu międzygałęziowego**
- **Współczesna gospodarka światowa a charakter handlu międzynarodowego**
- **Handel wewnątrzgałęziowy jako nowa forma wymiany międzynarodowej**
- **Rola i przyczyny prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego**

Elżbieta Czarny

Dlaczego kraje handlują ze sobą?

Od zarania dziejów ludzie handlują ze sobą. Skoro tak robią, najpewniej na tym zyskują. Przyjmy się naturze tych korzyści.

Teoretycy ekonomii wyróżniają dwa rodzaje międzynarodowej wymiany dóbr. Pierwszy, określany mianem handlu międzygałęziowego, polega na wymianie różniących się od siebie produktów pochodzących z różnych branż. Z tym typem handlu mamy do czynienia na przykład wtedy, kiedy Polska sprzedaje Niemcom szynkę i kupuje aspirynę *Bayera*. Ten rodzaj wymiany bywa też określany jako tradycyjny handel międzynarodowy, gdyż odnoszą się doń zarówno potoczne wyobrażenia o wymianie towarowej, jak i wypowiedzi klasyków teorii ekonomii. Drugim rodzajem wymiany jest handel podobnymi produktami wytwarzanymi w ramach jednej branży, czyli handel wewnątrzgałęziowy (inaczej – dwukierunkowy). Przykładem tego ostatniego jest sprzedaż do Francji niemieckich samochodów *Volkswagen* i zakup w zamian francuskich samochodów *Peugeot*.



dr hab. Elżbieta Czarny
Kolegium
Gospodarki Światowej
Szkoła Główna Handlowa

Przyczyną prowadzenia handlu międzygałęziowego jest obecność międzynarodowych różnic w kosztach produkcji. Z kolei podstawowymi przyczynami prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego są: zróżnicowanie produktu i obecność rosnących korzyści skali¹, czyniących opłacalną produkcję dużej liczby jednostek. Wraz z postępującym uprzemysłowieniem gospodarek i rosnącą zamożnością społeczeństw rośnie względne znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego, choć jednocześnie

¹ Rosnące korzyści skali występują w przedsiębiorstwie wówczas, gdy wzrostowi produkcji towarzyszy spadek przeciętnego kosztu wytwarzania (przy stałych cenach czynników produkcji). Mamy z nimi do czynienia np. wtedy, kiedy rozpoczęcie produkcji wymaga poniesienia wysokich kosztów (np. budowa linii kolejowej). Wzrost produkcji oznacza wówczas rozłożenie kosztu początkowego na coraz większą liczbę jednostek, co obniża koszt przeciętny.



obserwuje się tendencję do zastępowania handlu innymi formami współpracy gospodarczej (np. inwestycjami zagranicznymi).

Źródła korzyści komparatywnych w tradycyjnym handlu międzynarodowym

Wymianę międzygałęziową opisują tzw. tradycyjne teorie handlu, oparte na koncepcji korzyści komparatywnych Davida Ricarda (zob. Ricardo, 1817). Ujęcie Ricarda stanowi kontynuację myśli Adama Smitha o absolutnych korzyściach z wymiany. Smith (1776) twierdził, że kraj korzysta sprzedając za granicę towary, w których wytwarzaniu ponosi niższe koszty niż jego partnerzy (ma więc absolutną przewagę kosztową), i kupując towary wytwarzane taniej za granicą. Gdyby więc w kraju A produkcja 1 kg jabłek wymagała 10 minut pracy (za Smithem i Ricardem zakładam, że tylko praca jest „produktywna” i tworzy towary), w kraju B zaś analogiczną ilość jabłek można by uzyskać pracując 20 minut, to A – mający absolutną przewagę w produkcji jabłek – powinien je eksportować.

Ricardo szukał uzasadnienia dla handlu prowadzonego przez dwa kraje, z których jeden ma absolutną przewagę w produkcji wszystkich dóbr będących przedmiotem wymiany (czyli tzw. dóbr handlowych), drugi zaś jest w ich wytwarzaniu mniej efektywny. Twierdził, że wymiana jest korzystna dla wszystkich uczestników, jeśli wyspecjalizują się w wytwarzaniu tego, w czym mają komparatywną (względną) przewagę kosztową. Ten typ przewagi polega na tym, że kraj wytwarza dane dobro po koszcie względnie niższym w porównaniu z partnerami handlowymi albo jego przeciętny koszt produkcji najmniej odstaje od podobnych kosztów ponoszonych w innych krajach. Załóżmy, że kraje A i B produkują jabłka w opisanych wyżej warunkach, ale oprócz nich wytwarzają ubrania. Jednostkę odzieży uzyskuje się w A pracując 60 minut, w B zaś – 180 minut. W takiej sytuacji, wcale nie A, lecz B powinien specjalizować się w produkcji jabłek! Kraj A zrobi lepiej wytwarzając wyłącznie ubrania na potrzeby zarówno własnych nabywców, jak i mieszkańców kraju B. Kraj A produkuje odzież trzy razy szybciej niż B, a jabłka tylko dwa razy szybciej.

Powyższe oznacza, że każdy kraj ma zbiór dóbr, w których produkcja może z powodzeniem konkurować na światowych rynkach bez względu na ogólny poziom efektywności stosowanej przez niego techniki.

A handel może być korzystny nie tylko dla liderów światowej produkcji, lecz także dla państw, które nie notują absolutnej przewagi w wytwarzaniu żadnych dóbr. Te ostatnie muszą jednak dbać o utrzymanie takiego poziomu płac, który pozwoli im konkurować na światowym rynku (niekontrolowany wzrost płac podnosi bowiem koszty wytwarzania i w konsekwencji może spowodować wyparcie ich nawet z rynku towaru, w którego produkcji mają komparatywną przewagę).

Źródłem korzyści z wymiany międzygałęziowej upatruje się w różnicach między krajami. Opisana powyżej teoria Ricarda odwołuje się do różnic w technice wytwarzania, która decyduje o tym, że w kraju A zarówno jabłka, jak i ubrania wytwarza się szybciej niż w B. Z kolei Heckscher i Ohlin (zob. Heckscher, 1949; Ohlin, 1933) za podstawowe źródło korzyści z wymiany uważają odmienne wyposażenie w czynniki produkcji. Ich zdaniem, o kosztach produkcji decydują proporcje zasobów pozostających do dyspozycji poszczególnych gospodarek. Każdy kraj specjalizuje się w wytwarzaniu (i eksporcie) tych dóbr, których produkcja wymaga intensywnego używania czynnika posiadanego we względnie nadmiarze. Taki czynnik jest tam bowiem relatywnie tani w porównaniu z czynnikiem, którego brakuje. Każdy kraj powinien z kolei kupować za granicą te dobra, w produkcji których względnie intensywnie używa się czynnika, którego importerowi brakuje. Nie przypadkiem Arabia Saudyjska, a nie Japonia, jest potentatem w eksporcie ropy naftowej. Z kolei zasobna w kapitał rzeczowy i ludzki Japonia z powodzeniem dostarcza na światowy rynek kapitałochłonne samochody i komputery.

Inni autorzy wskazują na dalsze źródła korzyści z handlu międzygałęziowego. Ottaviano i Puga (1998) piszą o korzyściach z lokalizacji. W tym przypadku może chodzić zarówno o bliskość rynków zbytu, jak i o bezpieczeństwo polityczne lub ekonomiczne. Także odmienne gusty nabywców mogą sprawić, że określone państwo wytwarza pewne dobra importując inne. Gdyby np. obywatele kraju zasobnego w kapitał bardziej niż reszta świata preferowali produkty kapitałochłonne, ten kraj – na pozór paradoksalnie – mógłby zostać eksporterem dóbr pracochłonnych (wytwarzając względnie dużo dóbr kapitałochłonnych, konsumowałby ich więcej niż reszta świata).



W konsekwencji, zgodnie z koncepcją korzyści komparatywnych, każdy kraj może znaleźć przedmiot specjalizacji, pozostawiając wytwarzanie innych dóbr partnerom handlowym. O tym, kto co ma wytwarzać (i eksportować), decydują indywidualne cechy uczestników wymiany, wynikające ze wspomnianych różnic. Na wolnym handlu zyskują wszyscy jego uczestnicy. Wymiana międzynarodowa nie jest więc wyłącznie okazją do dalszego bogacenia się państw najwyżej rozwiniętych. Jest w niej również miejsce na korzyści odnoszone przez słabszych. Muszą oni tylko prawidłowo ocenić walory własnych gospodarek.

W tradycyjnej analizie przedmiotem wymiany są towary różniące się cechami fizycznymi. Ich produkcja wymaga odmiennych struktur i wielkości nakładów czynników produkcji. Uwaga badaczy skupia się na branżowej specjalizacji poszczególnych państw. Dobra kupowane za granicą i wytwarzane w kraju wzajemnie się uzupełniają (są komplementarne). Handluje się produktami pochodzącymi z różnych branż i niepodobnymi do siebie ani pod względem techniki produkcji, ani pod względem przeznaczenia (np. sukno i wino w modelu Ricarda). Rynki mają charakter doskonałej konkurencji. Ponieważ korzyści z handlu międzygałęziowego wynikają z różnic między krajami, to im większe są te ostatnie, tym dają większe szanse na korzyści z wymiany.

Rodzaje korzyści z tradycyjnego handlu międzynarodowego

Prowadząc międzygałęziową wymianę z zagranicą, kraje odnoszą dwójki rodzaju korzyści. Pierwsze (zwane korzyściami z wymiany) wynikają z tego, że po otwarciu gospodarki względne ceny zmieniają się w porównaniu z tymi ze stanu autarkii. Opisane tu korzyści są udziałem małych krajów, które nie wpływają na ceny światowe (są cenobiorcami)². Ich osiągnięcie nie wymaga przeprowadzenia żadnych zmian

² Cenotwórcami są tzw. duże kraje. Ich produkcja lub popyt są na tyle znaczące, że mogą spowodować zmianę cen światowych. W skrajnym przypadku świat przejmuje ich ceny. Duże kraje mogą odnosić korzyści z wymiany, jeśli dobro będące przedmiotem handlu jest zróżnicowane (występuje w wielu odmianach). Handel z zagranicą pozwala wówczas zwiększyć liczbę odmian dostępnych na rynku opisywanego kraju. Tego przypadku tu nie omawiam. W przykładzie ilustrowanym wykresem 1, w którym na świecie są tylko dwa państwa, przyjmuję, że są one małe, a ceny światowe ustalają się na innym poziomie niż w każdym z nich w stanie autarkii.

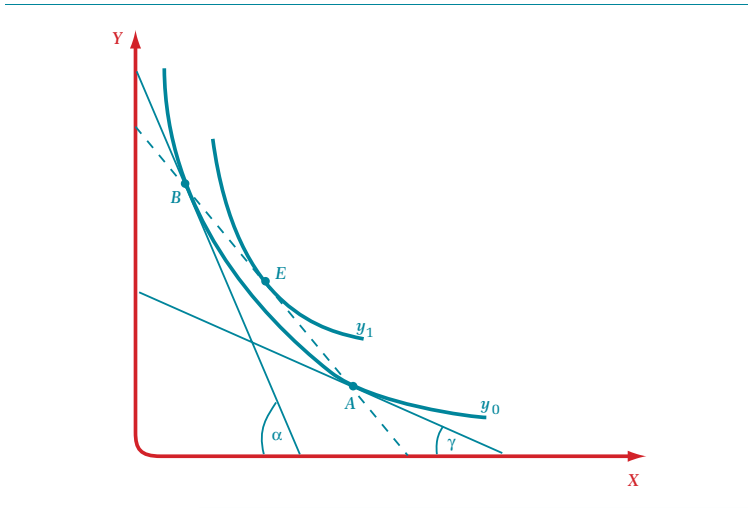
(dostosowań) struktury produkcji. Korzyści z wymiany zilustruję przykładem handlu podejmowanego przez dwa małe kraje różniące się w stanie autarkii strukturą produkcji (wykres 1). Drugi rodzaj korzyści wiąże się ze specjalizacją w produkcji dóbr, w których wytwarzaniu kraj ma komparatywną przewagę (tzw. korzyści ze specjalizacji).

Wykres 1 ilustruje gospodarki krajów A i B, których obywatele cechują identyczne preferencje i odmienne struktury produkcji obu wytwarzanych dóbr (X i Y)³. Każdy punkt na wykresie 1 odpowiada kombinacji różnych ilości dóbr X i Y (opisuje zatem różne struktury produkcji i konsumpcji). Preferencje nabywców, czyli ich gusty, opisują za pomocą funkcji użyteczności, której najważniejszą cechą jest to, że konsument tym bardziej pragnie mieć dane dobro, im mniej go ma (żeby nie był mniej zadowolony niż w sytuacji wyjściowej, za każdą następną odebraną mu porcją dobra Y musi dostać odpowiednio więcej dobra X). Struktury produkcji obu krajów opisują punkty A i B. Każda z opadających gładkich krzywych (tzw. krzywe obojętności – np. y_0 , y_1) przedstawia kombinacje ilości dóbr X i Y dające nabywcom takie samo zadowolenie (np. mając ilości dóbr odpowiadające punktom A i B, konsumenci są tak samo zadowoleni)⁴. Wyższej krzywej obojętności odpowiada większe zadowolenie.

Zakładam, że na świecie nie ma innych państw poza A i B (po podjęciu wymiany ceny uzgodnione przez A i B stają się cenami światowymi). W sytuacji wyjściowej A i B nie handlują (pozostają w stanie autarkii, są zatem gospodarkami zamkniętymi). Stałą użyteczność (czyli stałą siłę nabywczą; inaczej – dochód realny) w stanie autarkii reprezentuje krzywa obojętności y_0 . Ze względu na podobieństwo preferencji jest ona wspólna dla obu krajów. Strukturę produkcji kraju A przedstawia punkt A, zaś jego stosunek cen w stanie autarkii odzwierciedla tg α (w kraju

³ Żeby uczynić opisywaną sytuację bardziej zbliżoną do rzeczywistości, można przyjąć, że X i Y są agregatami złożonymi z wielu dóbr (np. żywność i odzież).

⁴ W teorii handlu międzynarodowego zakłada się zwykle, że preferencje wszystkich członków społeczeństwa można opisać podobnie jak gusty pojedynczego nabywcy (szerzej zob. Samuelson, 1956). W tym celu przyjmuje się na przykład, że użyteczność całego społeczeństwa określa funkcja użyteczności tzw. reprezentatywnego konsumenta. W powyższej analizie przyjmuję funkcję użyteczności Cobba-Douglassa o postaci $U(x, y) = x^c \cdot y^d$, gdzie x, y - ilości nabywanych dóbr X i Y; c, d - dodatnie parametry. W poniższym tekście utożsamiam maksymalizację użyteczności społeczeństwa z maksymalizacją jego dochodu realnego. Szerzej na temat optymalizacji decyzji konsumenta zob. np. Czarny, Nojszewska, 2000, rozdz. 1.



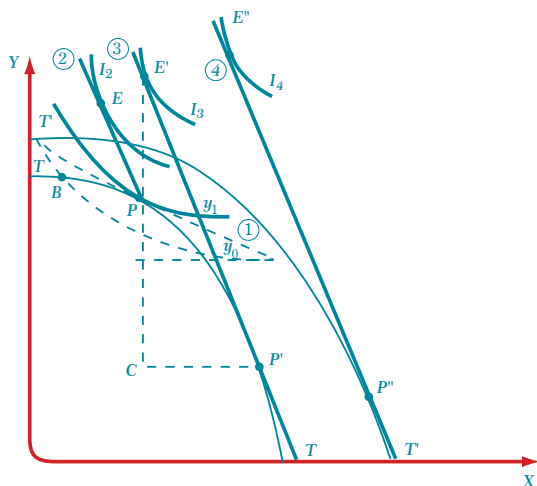
Wykres 1. Handel międzynarodowy a różne struktury produkcji

Źródło: opracowanie własne

B – odpowiednio – punkt B i $\text{tg } \beta$). Gdy oba kraje podejmą wymianę, wyznaczą wspólny stosunek cen zawierający się między proporcjami cen ze stanu autarkii (przerywana linia o nachyleniu $\text{tg } \gamma$ przechodząca przez punkty A i B). Handel przynosi korzyści, bowiem po jego podjęciu optymalną wielkość i strukturę konsumpcji w obu państwach reprezentuje punkt E, znajdujący się na wyższej krzywej obojętności (y_1), a więc odpowiadający wyższemu dochodowi realnemu⁵.

Jeżeli po otwarciu gospodarki pod wpływem zmiany cen następuje zmiana struktury produkcji, to kraj może osiągnąć dodatkowe korzyści z handlu. Ich źródłem jest specjalizacja. W stanie autarkii producenci z każdego państwa próbują wszak wytwarzać wszystkie dobra w ilościach, które pozwalają lokalnym nabywcom maksymalizować dochód realny (przy danych możliwościach wytwórczych). Taki stan reprezen-

⁵ Podobne rozumowanie może dotyczyć dwóch krajów o identycznych strukturach produkcji (odpowiada im taki sam punkt w I ćwiartce układu współrzędnych) i różnych preferencjach (krzywe obojętności mieszkańca jednego kraju są np. względnie strome, a drugiego – względnie płaskie). Różnice w nachyleniu krzywych obojętności w stanie równowagi przed otwarciem gospodarek sprawiają, że w stanie autarkii w obu krajach obowiązują różne ceny względne. Po otwarciu gospodarek ustalają się wspólne ceny i osiągalna staje się wyższa krzywa obojętności niż w stanie autarkii.



Wykres 2. Handel międzynarodowy a korzyści ze specjalizacji

Źródło: opracowanie własne

tuje punkt P na wykresie 2. W P dochód realny jest równy y_1 i przewyższa dochód osiągnięty w każdym innym punkcie krzywej możliwości produkcyjnych TT⁶. Widać to z porównania krzywej y_1 z krzywą obojętności przechodzącą przez dowolny inny niż P punkt na linii TT (na wykresie 2 przerywaną linią narysowano krzywą obojętności y_0 przechodzącą przez punkt B; obowiązuje: $y_0 < y_1$).

Podjęcie handlu powoduje zmianę wysokości cen (linię 1, reprezentującą ceny w stanie autarkii, zastępuje linia 2). Zmiana cen, której nie towarzyszy zmiana struktury produkcji (punkt P), powoduje powstanie opisanych wcześniej korzyści z wymiany (dochód realny rośnie z y_1 do y_2). Gdyby jednak badany kraj zmienił swoją strukturę produkcji tak, by była optymalna przy nowych cenach (punkt P'), realne dochody jego obywateli wzrosłyby jeszcze bardziej (w punkcie konsumpcji E' dochód realny wynosi y_3 , takie że $y_3 > y_2$).

⁶ Krzywa możliwości produkcyjnych przedstawia efektywne sposoby wytwarzania dóbr X i Y. Pokazuje więc, ile najwięcej dobra X można wytworzyć przy danej wielkości produkcji Y. Jej kształt odzwierciedla rosnący alternatywny koszt produkcji (gdyby zwiększano produkcję dobra X, to wytworzenie każdej następnej jednostki wymagałoby rezygnacji z coraz większych ilości dobra Y).



Opisany właśnie handel z zagranicą pozwala tak zmienić strukturę konsumpcji, że przekracza ona możliwości produkcyjne badanego kraju. Na wykresie 2 optymalny przy cenach światowych punkt produkcji (P') nie pokrywa się z maksymalizującym dochody realne obywateli punktem konsumpcji (E'), leżącym powyżej krzywej możliwości produkcyjnych badanego kraju (a więc niemożliwym do osiągnięcia przy użyciu krajowego zasobu czynników produkcji). Oba punkty połączono przerywanymi liniami tak, że powstał trójkąt handlu, w którym odcinek $P'C$ przedstawia krajowy eksport dobra X , CE' zaś – import Y .

Specjalizacja może prowadzić do wzrostu efektywności gospodarowania. W stanie autarkii każdy kraj produkuje wielką liczbę różnorodnych dóbr, a specjalizacja oznacza skoncentrowanie wysiłku na ich mniejszej liczbie⁷. Czynniki produkcji, które w autarkii były inwestycją początkową w produkcję dóbr teraz kupowanych za granicą, można przeznaczyć na wytworzenie większej ilości towarów, będących przedmiotem specjalizacji. Zwiększenie skali produkcji może w dodatku prowadzić do obniżenia kosztu przeciętnego (gdy występują rosnące korzyści skali). Co więcej, dzięki koncentracji wysiłku na niewielu dziedzinach można udoskonalić technikę (np. dzięki procesowi uczenia się). W konsekwencji, linia możliwości produkcyjnych TT na wykresie 2 przesuwa się na zewnątrz do położenia $T'T'$. Następuje dalszy wzrost dochodu realnego (do poziomu y_4 w punkcie E'').

Współczesna gospodarka światowa a handel międzynarodowy

Koncepcja korzyści komparatywnych, stanowiąca podstawę opisu wymiany międzygałęziowej, jest spójna, a dostarczenie przykładu opisywanego przez nią handlu nie nastęrcza problemów (wspomniana już wymiana odzieży na jabłka). Pozwala ona objaśnić handel prowadzony przez kraje, które się między sobą różnią (np. kraje uprzemysłowione i rozwijające się). Jednak podejście tradycyjne nie wystarcza, by opisać

⁷ Na wykresie 2, gdzie kraj wytwarza tylko dwa dobra (X i Y) można to sobie wyobrazić traktując X i Y jako agregaty złożone z wielu dóbr (np. X mógłby być odzieżą, zaś Y – żywnością). Wtedy każdy agregat obejmowałby w autarkii dużą liczbę odmian obu dóbr (np. na odzież składałyby się zarówno bluzki i koszule, jak też spodnie, spódnice, skarpety czy płaszcze). Handel pozwalałby na rezygnację z produkcji niektórych odmian i sprowadzanie ich z zagranicy.

wszystkie strumienie wymiany obserwowane w dzisiejszej gospodarce światowej. Głównym powodem zawodności tego podejścia jest drastyczne uproszczenie przedstawianego przezeń świata. Nie ma w nim miejsca ani na przedsiębiorstwa wielonarodowe – inaczej – korporacje transnarodowe, ani na niedoskonałość konkurencji. Dobra handlowe, stanowiące przedmiot wymiany, są jednorodne (homogeniczne) i możliwe do wytworzenia w każdym z handlujących państw (nie ma ani zróżnicowanych produktów, ani nowinek technicznych). Za czynnik produkcji nie uznaje się kapitału ludzkiego (uwzględnia się jedynie mechaniczną zdolność człowieka do wykonywania określonych czynności).

Dzisiejszy świat stawia teorii handlu międzynarodowego dodatkowe wymagania. Tradycyjne podejście do handlu przestaje wystarczać. Zacieśniają się bowiem różnice między krajami. Zagraniczne inwestycje kapitałowe pozwalają zmniejszać międzynarodowe dysproporcje w wyposażeniu w kapitał i upowszechniać nowe techniki produkcji. Migracje z ubogich i przeludnionych krajów Południa do bogatych krajów Północy zmieniają charakterystykę rynków pracy. W konsekwencji, na znaczeniu tracą różnice w zasobach naturalnych czynników produkcji. Coraz ważniejsze stają się natomiast inne czynniki wytwórcze (np. kapitał ludzki).

Proces upodabniania się gospodarek dotyczy przede wszystkim krajów wysoko rozwiniętych (uprzemysłowionych), choć w pewnym stopniu odnosi się również do gospodarek państw nowo uprzemysłowionych i rozwijających się. Przejawem postępującego upodabniania się krajów jest unifikacja gustów nabywców. Prawie wszędzie na świecie kupuje się hamburgery z McDonalds i ogląda filmy kręcone w Hollywood. Upowszechnia się model konsumpcji znany z Europy Zachodniej i USA.

Upodabnianiu się struktur gospodarczych sprzyjają procesy regionalnej integracji ekonomicznej oraz międzynarodowy przepływ czynników produkcji. Przyspiesza je umiędzynarodowianie procesów gospodarczych, którego przejawem jest ekspansja przedsiębiorstw wielonarodowych, inwestycji zagranicznych oraz obrotu uszlachetniającego⁸. Kon-

⁸ Mianem obrotu uszlachetniającego określam międzynarodowy przepływ towarów będący skutkiem ich produkcji w więcej niż jednym kraju. Dochodzi doń np. wtedy, kiedy Niemcy przesyłają do Polski tkaninę, dodatki krawieckie oraz wykroje, w Polsce szyje się ubrania zgodnie z niemieckim projektem, po czym wysyła się je z powrotem do Niemiec. Bywa, że w danym kraju jest wykonywany tylko jeden etap produkcji (np. doszywanie guzików).



sekwencją jest postępująca industrializacja. Towarzyszący jej wzrost dochodu *per capita* powoduje, że w koszyku dóbr nabywanych przez mieszkańców różnych krajów coraz mniej miejsca zajmują homogeniczne produkty podstawowe (w tym zwłaszcza żywność). Zwiększa się natomiast konsumpcja dóbr zróżnicowanych, wytwarzanych przez szeroko pojęty przemysł przetwórczy. To oznacza nie tylko unifikację preferencji, lecz również ich transformację polegającą na wzroście popytu na różnorodne artykuły przetworzone i usługi w porównaniu z zapotrzebowaniem na jednorodne produkty rolne.

Postępującemu umiędzynarodowieniu procesów ekonomicznych towarzyszy pojawienie się strumieni wymiany, które nie mieszczą się w tradycyjnych ramach teoretycznych. Znaczna część światowego handlu dokonuje się dziś bowiem między krajami uprzemysłowionymi, które nie różnią się zbyt wiele ani relatywnymi zasobami czynników, ani techniką produkcji. A przecież, takie kraje nie są dobrymi kandydatami na partnerów prowadzących intensywny handel międzygałęziowy. Rzeczywiście, ich wymiana ma inny charakter. Dominuje w niej bowiem jednoczesny eksport i import dóbr o podobnej zawartości identycznych czynników produkcji. Duża część ich wzajemnych obrotów dotyczy raczej dóbr podobnych niż różnych (substytutów, a nie dóbr komplementarnych). Dominująca dawniej wymiana surowców i żywności z Południa na artykuły przetworzone z Północy jest wypierana przez wymianę jednych artykułów przetworzonych na inne (handel Północ – Północ; zob. np. Kol, Tharakan, 1989, s. 2). Co więcej, coraz częściej przedmiotem wymiany międzynarodowej są półprodukty o różnym stopniu przetworzenia, nie zaś dobra finalne.

Znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego we współczesnej wymianie międzynarodowej

Handel podobnymi produktami pochodzącymi z jednej gałęzi przemysłu (inaczej – branży) określa się mianem wewnątrzgałęziowego (dwukierunkowego). Powyższa definicja milcząco zakłada, że w ramach branży produkty są do siebie bardziej podobne niż w skali międzybranżowej, co nie zawsze jest prawdą (szerzej zob. Czarny, 2002, s. 29 i nast.). Jednak z tej definicji nie wynika, o jakie podobieństwo chodzi. Czym innym jest bowiem podobne przeznaczenie (wtedy komputer,

maszyna do pisania, a nawet długopis są substytutami), czym innym zaś podobny sposób produkcji (wówczas substytutami są smar i benzyna).

Mimo niejasności definicyjnych zjawiska wymiany wewnątrzgałęziowej nie można bagatelizować. Jej obecność potwierdzają bowiem badania empiryczne. Grubel i Lloyd (1975) obliczyli, że najwyżej połowa obrotów handlowych krajów uprzemysłowionych jest zgodna z modelem Heckschera-Ohlina, drugą zaś stanowi handel wewnątrzgałęziowy. A przecież upowszechnianie się techniki i rozwój gospodarczy mogą spowodować dalsze zwiększenie obrotów wewnątrzgałęziowych. Ich intensyfikacji sprzyja również ogólna liberalizacja handlu, będąca m. in. skutkiem działań organizacji międzynarodowych (np. GATT/WTO).

Wymiana podobnych produktów warta jest uwagi także dlatego, że może zmienić poglądy na temat strat i korzyści towarzyszących udziałowi w handlu międzynarodowym. Wymiana wewnątrzgałęziowa może bowiem powodować powstawanie mniejszych, wyłącznie wewnątrzbranżowych, kosztów otwarcia gospodarki. Wydaje się bowiem, że łatwiej jest przestawić się z wytwarzania jednej odmiany odzieży na inną niż przejść z produkcji ubrań na uprawę zbóż (co więcej, niekiedy przestawienie się z produkcji dóbr pochodzących z jednego przemysłu, na takie, które są wytwarzane w innej branży, jest w ogóle niemożliwe).

O handlu wewnątrzgałęziowym głośno jest od początku lat 60. Badając wpływ integracji gospodarczej na wymianę towarową wewnątrz EWG, zauważono, że specjalizacja i wymiana dotyczą tam raczej produktów podobnych niż różnych (zob. m. in. Verdoorn, 1960, s. 311; Dréze, 1961). Według Grubela i Lloyda (1975), w latach 1959-1967 aż 71% wzrostu obrotów towarowych między krajami EWG przypadało na handel wewnątrzgałęziowy. Te informacje zdumiały teoretyków. Zgodnie z postulatami Vintera (1950), konsekwencją integracji gospodarczej miało być bowiem ożywienie wymiany międzygałęziowej. Zniesienie barier handlowych przybliżyło bowiem do ideału wolnego handlu i pobudza tradycyjną wymianę międzygałęziową. Co więcej, obecność wymiany wewnątrzgałęziowej, zwłaszcza w dwustronnym handlu między państwami o podobnym względnym zasobie czynników i zbliżonej technice produkcji, zdawała się być nie do pogodzenia z koncepcją korzyści komparatywnych i tradycyjnymi teoriami handlu międzynarodowego.



W tych ostatnich przedmiotem obrotu są bowiem jednorodne wyroby pochodzące z różnych gałęzi przemysłu, a różnice między krajami decydują o kierunkach gałęziowej specjalizacji oraz o możliwych korzyściach z wymiany. Tymczasem w handlu wewnątrzgałęziowym przedmiotem wymiany przestają być produkty doskonale jednorodne (homogeniczne). W wymianie uczestniczą podobne do siebie wyroby określonych branż, a niekiedy wręcz nie dobra finalne, lecz półprodukty (podzespoły) o różnym stopniu przetworzenia. Handel jest prowadzony mimo braku różnic między technikami dostępnymi w poszczególnych krajach i stosowanymi przez firmy tworzące branżę oraz mimo podobieństwa względnych zasobów czynników produkcji. Specjalizacja staje się węższa niż gałęziowa. Jej przedmiotem jest produkcja pojedynczej odmiany lub wykonanie zbioru czynności. Oznacza to, że np. w handlu Niemiec z Francją dochodzi nie tylko do wymiany francuskiego wina na niemieckie samochody, lecz również do sprzedaży niemieckich *Volkswagenów* w zamian za francuskie *Peugeoty*.

W przypadku wymiany wewnątrzgałęziowej istotniejsza niż w teoriach tradycyjnych staje się kwestia sposobu agregacji produktów. Badając handel międzygałęziowy, z równym powodzeniem odwoływano się do produkcji całej branży (np. przemysł spożywczy lub odzieżowy), jak i pojedynczego dobra (ubrania i jabłka). Analiza handlu wewnątrzgałęziowego stawia inne wymagania. W ramach tej samej branży wytwarza się bowiem różne produkty (np. silniki samochodowe i gotowe samochody; samochody małolitrażowe i limuzyny). Gdyby wobec tego kraj A importował z B silniki eksportując doń samochody, to analiza na poziomie gałęzi wykazałaby obecność wymiany wewnątrzgałęziowej, zaś na poziomie produktu – nie.

Wymiana wewnątrzgałęziowa cechuje inne typy krajów, niż to opisywała tradycyjna teoria handlu międzynarodowego. Gospodarki, które podejmują handel wewnątrzgałęziowy, są raczej podobne niż różne. Skoro bowiem mają te same gałęzie przemysłu, to dysponują odpowiednim do tego (a więc podobnym) względnym zasobem czynników i zbliżoną techniką produkcji. Cechuje je więc podobieństwo proporcji zasobu czynników i poziomu rozwoju technicznego. Co więcej, taki handel jest domeną krajów uprzemysłowionych, które mają rozwinięty przemysł przetwórczy wytwarzający dobra zróżnicowane. Te państwa są bardziej skłonne do prowadzenia wymiany wewnątrzgałęziowej, bowiem ich

obywatele dysponują podobnie wysokimi dochodami, co sprzyja upodobnieniu się ich zachowań. A podobieństwo preferencji jest podstawową przyczyną prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego.

W wymianie wewnątrzgałęziowej uczestniczą najczęściej zróżnicowane produkty przemysłu przetwórczego. Ich produkcję cechuje zwykle obecność rosnących korzyści skali. Ich obecność towarzyszy sytuacji, w której minimalizująca koszt przeciętny wielkość produkcji pojedynczej firmy jest względnie duża w porównaniu z wielkością popytu. W takim przypadku liczba odmian wytwarzanych przez jeden kraj jest ograniczona wielkością jego rynku wewnętrznego. Otwarcie gospodarki jest zatem równoznaczne z powiększeniem rynku, co pozwala zwiększyć skalę rodzimej produkcji i obniżyć jej koszt przeciętny.

Handel wewnątrzgałęziowy w tradycyjnych teoriach handlu międzynarodowego

Wobec empirycznych dowodów prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego, zwolennicy ujęcia tradycyjnego tak modyfikują swoje modele, by nadal objaśniały kierunki wymiany obecnością korzyści komparatywnych, lecz jednocześnie uwzględniały istnienie niedoskonałości konkurencji. Przykładowo, autorzy teorii neoczynnikowych, nawiązujących do ujęcia Heckschera-Ohlina, nadal upatrują przyczyn podejmowania handlu w różnicach we względnych zasobach czynników produkcji, ale piszą nie tylko o wyposażeniu krajów w kapitał i pracę, lecz także w inne czynniki produkcji (m. in. w kapitał ludzki oraz zasoby naturalne). Podkreślają też znaczenie niejednorodności klasycznych czynników produkcji. Praca np. staje się prosta albo złożona, kapitał zaś – rzeczowy i ludzki.

Kolejną grupą zmodyfikowanych koncepcji tradycyjnych są teorie neotechnologiczne, które kładą nacisk na konsekwencje rozwoju technicznego. Najbardziej znane są: teoria luki technologicznej Posnera (1961), teoria cyklu życia produktu Vernona (1966) oraz teoria korzyści skali. Zgodnie z dwiema pierwszymi, korzyści komparatywne zmieniają się w miarę przechodzenia produktu przez fazy: innowacji, dojrzewania oraz standaryzacji. Przyczyną eksportu nowinek technicznych może być np. prawna ochrona ich wytwarzania. Produkty standardowe mogą być natomiast wytwarzane taniej w krajach słabiej rozwiniętych ze



względu na niższe koszty surowców, tańszą siłę roboczą itp. W konsekwencji, źródłem korzyści z wymiany są międzynarodowe różnice w poziomie wiedzy technicznej oraz szybkości wprowadzania postępu technicznego.

Z kolei autorzy teorii korzyści skali piszą o rosnących korzyściach skali, które występują wtedy, kiedy rozmiary produkcji i zbytu rosną szybciej niż nakłady czynników wytwórczych. Rozróżniają statyczne (krótkookresowe) oraz dynamiczne (średnio- i długookresowe) korzyści skali. Te pierwsze pojawiają się wówczas, gdy rzadziej przestawia się aparat produkcyjny na inną produkcję, koszty stałe rozkładają się na większą liczbę jednostek lub wprowadza się usprawnienia techniczno-organizacyjne zwiększające produktywność czynników wytwórczych. Bardziej radykalne zmiany techniki produkcji i sprzedaży prowadzą do powstania dynamicznych korzyści skali. Ich przejawem jest np. zwiększenie zdolności produkcyjnych urządzeń wytwórczych oraz udoskonalenie techniki. Obecność statycznych lub dynamicznych rosnących korzyści skali skłania do zwiększania produkcji, co zmusza do szukania nowych rynków zbytu, a więc do rozwijania handlu z zagranicą (zob. np. Corden, 1979, s. 10).

Nowe teorie handlu a wymiana wewnątrzgałęziowa

Obok ujęć tradycyjnych powstają również tzw. nowe teorie wymiany, które za przyczynę prowadzenia handlu międzynarodowego uznają takie niedoskonałości konkurencji, jak np.: obecność – wspomnianych już – rosnących korzyści skali oraz różnicowanie produktów, czyli występowanie wielu odmian dóbr zaspokajających te same potrzeby, lecz nie w identyczny sposób (poszczególne odmiany są niedoskonałymi substytutami)⁹. Analizując przyczyny prowadzenia handlu z zagranicą, twórcy nowych teorii wymiany kładą nacisk nie tylko na czynniki

⁹ Przykładem produktu zróżnicowanego jest – jak wspominałam - samochód osobowy. Z punktu widzenia wielu nabywców samochód marki *Peugeot* nie jest takim samym dobrem jak *Volkswagen*. Tymczasem zwolennik tradycyjnego podejścia do handlu, patrzący na eksport samochodów *Peugeot* z Francji do Niemiec i niemiecki eksport *Volkswagenów* do Paryża, uznałby to za nieefektywny przewóz samochodów tam i z powrotem...

podażowe (jak to zwykle było w teoriach tradycyjnych), ale i na popytową stronę rynku. Zależność struktury handlu i cech popytu opisał m.in. Linder (1961), badający wymianę prowadzoną przez kraje charakteryzujące się bliskością geograficzną oraz względnym podobieństwem ekonomicznym (podobne wyposażenie w czynniki produkcji, podobny poziom rozwoju itp.). Jego zdaniem, kraj nie osiąga korzyści komparatywnych w produkcji dobra, na które nie ma znaczącego popytu na dobrze znanym producentowi rynku wewnętrznym. Wytwarzając tylko na eksport należy się bowiem dostosować do nieznanych warunków rynkowych, co bywa kosztowne, a nawet niemożliwe. Kraje specjalizują się zatem w produkcji tych dóbr, które chce kupować większość ich obywateli. O rozmiarach popytu na produkt (i jego odmiany) decyduje zamożność społeczeństwa. Wyższy dochód *per capita* skłania nabywców do preferowania odmian o wyższej jakości. Wobec tego, najbardziej intensywny dwustronny handel wewnątrzgałęziowy jest prowadzony przez kraje o podobnych strukturach popytu, a więc i zbliżonej wysokości dochodów obywateli, a w konsekwencji – o podobnym poziomie rozwoju i zbliżonych gustach nabywców.

W latach 70. i 80. XX w. powstało wiele modeli wymiany wewnątrzgałęziowej, w których źródłem korzyści z wymiany są dwa rodzaje różnicowania produktów. Odmiany produktów zróżnicowanych mogą się bowiem różnić jakością (mówimy wtedy o pionowym różnicowaniu produktu; ten typ różnicowania był przedmiotem analizy cytowanego Lindera) albo istotnymi, z punktu widzenia użytkownika, cechami pozajakościowymi (różnicowanie poziome). W rzeczywistości różnicowania: poziome i pionowe, występują łącznie. Towary różnią się bowiem zarówno jakością, jak i kolorem lub kształtem. Ponieważ jednak przyczyny prowadzenia międzynarodowej wymiany produktów zróżnicowanych poziomo i pionowo są różne, poniżej osobno omawiam obie formy różnicowania produktów i związany z nimi poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy.

O poziomym różnicowaniu produktu mówi się wówczas, gdy poszczególne odmiany mają taką samą jakość, lecz różnią się innymi cechami ważnymi z punktu widzenia konsumentów. Chodzi o cechy widoczne (barwa tkaniny) lub odczuwane (smak koniaku). Zdaniem Weiganda i Lehmana (1997, s. 477) w przypadku różnicowania poziomego badana odmiana wykazuje większe natężenie przynajmniej jednej cechy,



ale za to mniejsze natężenie cechy innej. W przypadku samochodu może np. chodzić o większą pojemność silnika i mniejsze przyspieszenie. Poziome różnicowanie produktu występuje również wówczas, gdy produkty są identyczne, lecz nabywcy uważają je za odmienne, np. wskutek powodzenia reklamy promującej dany wyrób (skoro konsumenci uważają aspirynę *Bayera* za lepszą od innych rodzajów kwasu acetylosalicylowego i popierają tę opinię częstszym jej kupowaniem, to ekonomista musi traktować różne rodzaje tego specyfiku jako produkty zróżnicowane, choćby farmaceuta przekonywał go o ich identycznym składzie chemicznym). Bywa i tak, że nabywcy odmiennie traktują identyczne produkty pochodzące z różnych państw (Armington, 1969). Przesłanki takiego postępowania są tylko częściowo racjonalne, po części zaś wynikają z przyczyn psychologicznych (tradycja, uprzedzenia itp.).

W przypadku poziomego różnicowania produktu nie ma ani odmian, które wszyscy uważają za najlepsze, ani takich, których nikt nie chce. Po prostu jedni kupują czarne swetry, inni czerwone, a niektórzy niebieskie. Są też tacy, którzy lubią mieć kilka swetrów w różnych kolorach. Z punktu widzenia każdej grupy nabywców dobrem nie jest po prostu sweter, lecz jego odmiana o określonym fasonie i kolorze.

Popyt konsumenta, który przestaje uznawać wyroby różnych firm z danej branży za homogeniczne (np. identyfikuje markę towaru, preferuje kolory oferowane przez wybranych producentów), charakteryzuje opadająca linia popytu. Jeśli nie ma barier wejścia, na rynek takiego produktu dopóty wchodzi nowe firmy, dopóki podaż nie zwiększy się na tyle, że spadek ceny obniży do zera zysk każdej z nich. Taki rynek określa się mianem monopolistycznie konkurencyjnego. Działa na nim wiele firm, wytwarzających różne odmiany produktu zróżnicowanego poziomem przy użyciu podobnych technik.

Cechy popytu nabywców kupujących produkty wytwarzane na opisanym właśnie rynku mogą być dwojakie. W modelach nawiązujących do koncepcji Chamberlina (1933) zakłada się, że konsumenci lubią różnorodność (*love of variety*) i chcą nabywać nie jedną odmianę dobra, lecz jak najwięcej (zob. Dixit i Stiglitz, 1977; Krugman, 1979, 1980). Z kolei w modelach odwołujących się do opracowania Hotellinga (1929 r.) nabywcy chcą mieć dobro o ściśle określonej kombinacji

cech, przy czym podobna liczba konsumentów uważa za ideał każdą z możliwych do wytworzenia odmian¹⁰. Nabywca nie chce kupować wielu odmian, lecz jedną ulubioną (*love of characteristics*). Na zakup odmiany subiektywnie gorszej od ideału zgadza się tylko wtedy, kiedy jej cena jest odpowiednio niższa (zob. Lancaster, 1979, 1980 oraz Helpman, 1981).

Opisana właśnie skłonność nabywców do różnorodności oraz występowanie w produkcji rosnących korzyści skali stanowią przyczyny prowadzenia poziomego handlu wewnątrzgałęziowego. W obliczu rosnących korzyści skali każdemu krajowi oplaca się specjalizacja w produkcji niektórych odmian i import pozostałych (gdyby produkcja dóbr zróżnicowanych była pod względem technicznym identyczna w różnych krajach i wykazywała stałe korzyści skali, to jej efekty byłyby takie same w przypadku produkcji w kraju i produkcji połączonej z wymianą). Po otwarciu gospodarki nabywcy zyskują, ponieważ mogą wybierać z spośród wielu odmian krajowych i zagranicznych. Ci, którzy chcą mieć wiele różnych odmian produktu, cieszą się możliwością kupowania dodatkowych dóbr z importu. Ci, którzy chcą dostać ideał, mają na to większe szanse, gdyż na rynku pojawiają się niedostępne wcześniej towary zagraniczne. Co więcej, poszczególne odmiany stają się tańsze, ponieważ większa produkcja (na rynek wewnętrzny i na eksport) pozwala wytwórcom obniżyć koszt przeciętny.

Inny sposób różnicowania dóbr dotyczy ich jakości (różnicowanie pionowe). Tym razem odmiana o wyższej jakości wykazuje większą intensywność pewnej cechy (cech) lub ma dodatkową właściwość, której nie ma gorsza odmiana (Weigand, Lehmann, 1997, 477). Na przykład, samochody o podobnej wielkości mogą mieć klimatyzację, poduszki powietrzne czy system ABS albo ich nie mieć.

Różnice w jakości są bardziej obiektywne niż różnice cech pozajakościowych i wiążą się raczej z techniką produkcji niż z subiektywnym nastawieniem konsumenta. Zazwyczaj poprawa jakości wymaga poniesienia dodatkowych nakładów. Wraz ze wzrostem jakości rośnie zatem

¹⁰ Gdyby gusty nabywców były skoncentrowane wokół nielicznych spośród wielu możliwych do wytworzenia odmian powstałby rynek oligopolistyczny z kilkoma firmami oferującymi różne odmiany produktu (zob. Eaton, Kierzkowski, 1984). Wydaje się, że opis tego rynku przekonująco tłumaczy pochodzenie kreatorów mody.



jednostkowa cena produktu (a nie – jak zazwyczaj w przypadku różnicowania poziomego – wszystkie odmiany są wytwarzane przy użyciu podobnych technik i sprzedawane po zbliżonej cenie).

W przypadku produktów zróżnicowanych pionowo odmianę optymalną z punktu widzenia każdego konsumenta łatwo jest zidentyfikować: każdy chce mieć produkt o najwyższej osiągalnej jakości. Konsumenty mają zatem identyczne gusty. Ponieważ jednak cena rośnie wraz ze wzrostem jakości produktu, każdy wybiera rodzaj kupowanego dobra uwzględniając posiadane dochody. Wybór nie wynika więc z zamiłowania do różnorodności, lecz z różnic dochodowych¹¹. Konsumenty zadowolają się odmianą najlepszą jakościowo spośród odmian dostępnych finansowo (zob. np. Falvey i Kierzkowski, 1987; Gabszewicz, Shaked, Sutton i Thisse, 1981 oraz Shaked i Sutton, 1984).

Inna definicja pionowego handlu wewnątrzgałęziowego traktuje go jako wymianę półproduktów i dóbr finalnych (odwołując się do poprzedniej definicji, półprodukt można uznać za gorszy jakościowo produkt finalny). Określając pionowy handel wewnątrzgałęziowy za pomocą nowej definicji, wskazuje się na korzyści z handlu związane z wieloetapowością produkcji i lokowaniem części procesu produkcji, w różnych krajach (tzw. fragmentaryzacja produkcji, zob. np. Jones, Kierzkowski, 1990 i 1999). Warto poświęcić uwagę przyczynom prowadzenia pionowego handlu wewnątrzgałęziowego półproduktami i dobrami finalnymi, ponieważ jego znaczenie stale rośnie. Niektórzy twierdzą wręcz, że wypiera on międzynarodowy obrót dobrami finalnymi (zob. np. Burda, Dluhosch, 2000, s. 2).

Wewnątrzgałęziowa wymiana półproduktów i dóbr finalnych pochodzących z danej branży dokonuje się najczęściej w branżach charakteryzujących się względnie luźnym powiązaniem poszczególnych etapów produkcji. Właśnie tam da się bowiem dość łatwo rozdzielić produkcję

¹¹ Nie wszyscy teoretycy podzielają ten pogląd. Zdaniem niektórych, przyczyną odmiennych wyborów bywa skłonność konsumentów do różnorodności, która jest inaczej rozumiana niż w przypadku popytu na produkt zróżnicowany poziomo. Według Fersterera i Landesmanna (1998, s. 3), niektórzy konsumenci wolą mieć produkt w kilku różnych jakościowo odmianach (i kupować je po różnych cenach) niż posiadać kilka sztuk produktu o takiej samej jakości. Tak jest w przypadku używania różnych typów ubrań: od najgorszej jakościowo odzieży roboczej po odświętny garnitur. Z kolei Shaked i Sutton (1987, s. 134) piszą o różnej wrażliwości nabywców na zmiany jakości. Osoby najbardziej wyczulone na wysoką jakość są skłonne najwięcej zapłacić za jej poprawę.

poszczególnych komponentów. Kol i Rayment (1989, s. 51 i następane) opisują proces produkcji, który składa się z wielu elementów, a specjalizacja pozwala minimalizować przeciętny koszt produkcji. Jeśli specjalizacja przekracza granice państw, może następować jednoczesny eksport i import towaru lub półproduktów niezbędnych do jego wytworzenia. Jeżeli producenci pozostają w tej samej branży, taki handel można uznać za wewnątrzgałęziowy.

Jones i Kierzkowski (2001) dowodzą z kolei, że dawniej w produkcji dóbr finalnych wykorzystywano surowce i półprodukty kupowane na innych rynkach niż ten, na którym sprzedawano produkt. W miarę upływu czasu zwiększa się skala produkcji i coraz trudniej jest zapewnić dostawy potrzebnych półproduktów. Coraz więcej z nich wytwarza się więc w rozbudowującej się jednostce produkcyjnej. Notuje się i tendencje przeciwne (Jones, Kierzkowski, 2001, s. 366). Doskonalenie form transportu i przesyłu informacji oraz spadek ich kosztu pozwalają efektywnie dzielić proces produkcji na coraz więcej wyspecjalizowanych czynności. Konsekwencją obu zjawisk jest fragmentaryzacja procesu produkcji. Jej celem jest optymalne wykorzystanie przewagi lokalizacji poszczególnych etapów produkcji tam, gdzie intensywnie używane czynniki produkcji są względnie bardziej produkcyjne albo tanie. Takim działaniom towarzyszy obniżanie się przeciętnego kosztu produkcji. Dawniej fragmentaryzacja produkcji obejmowała różne regiony jednego kraju. Tak było ze względu na łatwy podział procesu produkcji w granicach państwa mającego jednolity system prawny i znany rynek. W miarę wzrostu skali produkcji upowszechnia się jednak fragmentaryzacja międzynarodowa. Pozwala ona bowiem wykorzystywać większe różnice w produktywności i/lub cenach czynników wytwórczych.

Produktem ubocznym tak opisanego fragmentaryzacji produkcji jest powstawanie dodatkowych kosztów związanych z łączeniem poszczególnych etapów w całość. Chodzi o finansowanie wyspecjalizowanych usług (np. transportowych oraz związanych z przekazem informacji i koordynacją). Różnym poziomom fragmentaryzacji produkcji towarzyszy różny koszt takich usług. Gdy proces produkcji podzielony jest na więcej etapów, ten koszt rośnie. Jednocześnie jednak dzięki rozczłonkowaniu produkcji obniża się koszt krańcowy, ponieważ fragmentaryzacja pozwala wykorzystywać najtańsze źródła dostaw poszczególnych ele-



mentów. W konsekwencji, przy wytwarzaniu małej liczby jednostek produktu nie opłaca się w ogóle dzielić produkcji na etapy. Gdy natomiast produkcja przekracza pewną krytyczną wielkość, optymalny jest podział produkcji na części, gdyż to minimalizuje koszt wytwarzania.

Bibliografia

1. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski (1998): *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa PWE.
2. A. Budnikowski (2003): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa PWE.
3. M. C. Burda, B. Dluhosh (2000): *Fragmentation, Globalization and Labor Markets*. CESifo Working Paper Series, nr 352, München.
4. G. Calvo, R. Dornbusch, M. Obstfeld (red.): *Money, Capital Mobility and Trade: Essays in Honor of Robert A. Mundell*. MIT Press, Cambridge Mass.
5. R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones (1998): *Handel i finanse międzynarodowe*. Warszawa 1998 PWE.
6. E. H. Chamberlin (1933): *The Theory of Monopolistic Competition*. Harvard University Press, Cambridge MA.
7. W. M. Corden (1979): *Intra-Industry Trade and Factor Proportions Theory*. W: Giersch (red.), (1979).
8. E. Czarny (2002): *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. SGH, Warszawa.
9. E. Czarny, E. Nojszewska (2000): *Mikroekonomia*. Warszawa PWE.
10. A. K. Dixit, J. Stiglitz (1977): *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*. American Economic Review, vol. 67, s. 297-308.
11. Dréze (1961): *Lex exportation intra-CEE en 1958 et la position Belge*. Recherches Economiques de Louvain, s. 717-738.

12. J. Eaton, H. Kierzkowski (1984): *Oligopolistic Competition, Product Variety and International Trade*. W: Kierzkowski (wyd.) (1984), s. 69-83.
13. M.S. Ellis, L. A. Metzler (red.) (1949): *Readings in the Theory of International Trade*. Blakisten, Filadelfia.
14. R. Falvey, H. Kierzkowski (1987): *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im) perfect Competition*. W: Kierzkowski (red.) (1987).
15. J. Fersterer, M. Landesmann (1998): *Vertical Product Differentiation and International Trade: An Econometric Analysis*. Institut für Volkswirtschaftslehre Working Paper, No. 9808, Linz.
16. J.J. Gabszewicz, A. Shaked, J. Sutton, A.-F. Thisse (1981): *International Trade in Differentiated Products*. *International Economic Review*, vol. 22, nr 3, październik 1981, s. 527-533.
17. H. Giersch (red.) (1979): *On the Economics of Intra-Industry Trade*. Symposium 1978, Mohr Siebeck Verlag, Tübinga.
18. G. M. Grossman (red.) (1992): *Imperfect Competition and International Trade*. MIT Press, Cambridge (Mass.).
19. H. G. Grubel, P. J. Lloyd (1975): *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*. Macmillan, Londyn.
20. E.F. Heckscher (1949): angielskojęzyczne tłumaczenie pracy opublikowanej w 1919 r. w *Economisk Tidskrift* w: H.S. Ellis, L. A. Metzler (1949).
21. E. Helpman (1980): *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economics of Scale nad Monopolistic Competition. A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach*. Seminar Paper nr 157, University of Stockholm. „*Journal of International Economics*”, vol. 1, nr 3, s. 305-340.
22. E. Helpman (1981): *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition. A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach*. „*Journal of Inter-*



- national Economics”, vol. 11, sierpień 1981, s. 305-340 (przedruk: G.M. Grossman, 1992, s. 229-259).
23. H. Hotelling (1929): *Stability in Competition*. „Economic Journal”, vol. 39, No. 153, s. 41-57.
24. R. W. Jones, H. Kierzkowski (1990): *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*. W: R.W. Jones, A.O. Krueger (1990).
25. R. W. Jones, H. Kierzkowski (1999): *Horizontal Aspects of Vertical Fragmentation*, mimeo University of Rochester and Graduate Institute of International Studies, Lozanna.
26. R. W. Jones, H. Kierzkowski (2001): *Globalization and the Consequences of International Fragmentation*. W: G. A. Calvo, Dornbusch, M. Obstfeld (red.) (2001), s. 365-383.
27. R. W. Jones, A. Krueger (1990) (red.): *The Political Economy of International Trade*. Blackwell, Oxford.
28. J. Kol, P. Rayment (1989a): *Allyn Young Specialization and Intermediate Goods in Intra-Industry Trade*. W: J. Kol, P.K.M. Tharakan (red.) (1989b), s. 51-68.
29. J. Kol, P. K. M. Tharakan (red.) (1989b): *Intra-Industry Trade Theory, Evidence and Extensions*. Macmillan.
30. P. R. Krugman (1979): *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*. „Journal of International Economy”, No. 9, s. 469-479.
31. P. R. Krugman (1980): *Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade*. „American Economic Review”, vol. 70, nr 5, s. 950-959.
32. K. Lancaster (1979): *Variety, Equity and Efficiency*. Basil Blackwell, Oxford.
33. K. Lancaster (1980): *Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition*. „Journal of International Economics”, vol. 10, s. 151-175.

34. W. W. Leontief (1954). *Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position Reexamined*. *Economia Internazionale*, No. 7, luty 1954, s. 3-32.
35. S. B. Linder (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. Uppsala.
36. B. Ohlin (1933): *Interregional and International Trade*. Harvard University Press.
37. G. I. P. Ottaviano, D. Puga (1998): *Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the „New Economic Geography”*. CEPR Discussion Paper, No. 356.
38. D. Ricardo (1817): *On the Principles of Political Economy and Taxation*. J. Murray, Londyn (przedruk: P. Sraffa (1951), vol. 1).
39. P. A. Samuelson (1956): *Social Indifference Curves*. „Quarterly Journal of Economics”, nr 1, luty, s. 1-22.
40. A. Shaked, J. Sutton (1984): *Natural Oligopolies and International Trade*. W: H. Kierzkowski (red.) (1984).
41. A. Shaked, J. Sutton (1987): *Product Differentiation nad Industrial Structure*. „The Journal of Industrial Economics”, vol. 36, nr 2, grudzień, s. 131-146.
42. A. Smith (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
43. P. Sraffa (wyd.) (1951): *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Cambridge University Press, Cambridge.
44. Verdoorn (1960): *The Intra-Block Trade of Benelux*. W: E. A. G. Robinson (wyd.), *Economic Consequences of the Size of Nations*. Macmillan, Londyn, s. 291-329.
45. R. Vernon (1966): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. „Quarterly Journal of Economics”, vol. 80, nr 2, maj, s. 190-207.
46. J. Viner (1950): *Customs Union Issues*. Carnegie Endowment, Nowy Jork.
47. J. Weigand, E. Lehmann (1997): *Produktdifferenzierung*. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium WiSt*, Bd. 26, Nr 9, s. 477-480.

Leokadia Oręziak

Globalizacja rynków finansowych

- **Siły napędowe procesu globalizacji rynków finansowych**
- **Efekty globalizacji**
- **Korzyści i zagrożenia**
- **Globalizacja jako czynnik zwiększający ryzyko kryzysów finansowych**
- **Konieczność współpracy międzynarodowej**



Leokadia Oręziak

Globalizacja rynków finansowych

Dobrze rozwinięty rynek finansowy jest podstawowym warunkiem sprawnego funkcjonowania gospodarki. Na rynku tym następuje bowiem przepływ funduszy od dysponentów nadwyżek środków pieniężnych do podmiotów poszukujących tych środków na finansowanie swej działalności (przedsiębiorstwa, władze centralne i lokalne, gospodarstwa domowe oraz inne podmioty). Przepływ ten może dokonywać się bezpośrednio bądź za pośrednictwem instytucji finansowych (głównie banków, towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych, funduszy emerytalnych).



*prof. zw. dr hab.
Leokadia Oręziak*

*Katedra Finansów
Międzynarodowych
Szkoła Główna Handlowa*

W ciągu dwóch minionych dziesięcioleci nastąpiło coraz silniejsze wzajemne powiązanie rynków finansowych na świecie. W rezultacie tego procesu rynki te nabrały charakteru globalnego. Oznacza to, że w dokonywanych na nich transakcjach w coraz większym stopniu uczestniczą podmioty (głównie przedsiębiorstwa, banki oraz inne instytucje finansowe) działające na skalę międzynarodową. W konsekwencji na funkcjonowanie krajowych rynków finansowych oddziałuje wiele czynników zewnętrznych, na które poszczególne kraje nie mają praktycznie większego wpływu.

Globalizacja rynków finansowych jest elementem szerszego zjawiska, którym jest globalizacja gospodarek narodowych. Choć globalizacja nie jest zjawiskiem nowym, zaczęła być widoczna już w XIX wieku wraz ze wzrostem udziału handlu zagranicznego w dochodzie narodowym krajów uczestniczących w wymianie międzynarodowej, nasileniem się fali migracji między krajami i kontynentami oraz zwiększeniem międzynarodowego przepływu kapitału w obrocie międzynarodowym¹. Jednak dopiero w ostat-

¹ Szerzej zob. W. Camard: *Globalization in historical perspective. Charting the future from the past.* „IMF Survey” (International Monetary Fund) z 16 września 2002 r.



nich latach stała się ona przedmiotem powszechnego zainteresowania. Powodem było nasilenie się wielu zjawisk, będących efektem tego procesu, w tym także negatywnych z punktu widzenia niektórych krajów. Samo pojęcie „globalizacja” nie jest jednoznaczne. Upowszechniło się ono w literaturze ekonomicznej w latach osiemdziesiątych minionego wieku. Niektórzy widzą globalizację jako zjawisko korzystne, nieuniknione i nieodwracalne, mające kluczowe znaczenie dla pomyślnego rozwoju gospodarki światowej. Inni zaś uważają, że przyczynia się ona do pogłębienia nierówności w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów i regionów². Najczęściej globalizacja jest definiowana jako postępująca integracja gospodarek narodowych, dokonująca się w rezultacie rozwoju handlu oraz zwiększania strumieni finansowych. Czasami pojęcie globalizacji odnosi się też do przepływu przez granice państw osób i wiedzy³.

OECD definiuje globalizację jako „proces, w wyniku którego rynki krajowe oraz procesy wytwórcze stają się coraz bardziej powiązane poprzez wymianę towarów i usług oraz przez przepływ kapitałów oraz technologii”. Najprostszym instrumentem pomiaru tego powiązania jest relacja między globalnym eksportem dóbr i usług a łączną produkcją światową. Od 1950 r. do 2000 r. relacja ta wzrosła z 7% do 16%. W tym czasie eksport towarów i usług zwiększył się niemal 16-krotnie, światowy PKB wzrósł zaś 7-krotnie. Praktycznie wszystkie kraje świata są ze sobą coraz ściślej powiązane poprzez handel międzynarodowy. Drugim ważnym przejawem globalizacji jest międzynarodowy przepływ kapitału. Jeśli chodzi o zagraniczne inwestycje bezpośrednie, to ich łączny wolumen zwiększył się z 0,4% światowego PKB w 1982 r. do 3,8% w 2000 r. Jeszcze szybszy wzrost zanotowano w odniesieniu do przepływu kapitałów krótkoterminowych. Ogólna wartość operacji dokonywanych w międzynarodowym obrocie akcjami i obligacjami realizowanym między krajami uprzemysłowionymi w 2000 r. przekroczyła 100% PKB tych krajów, podczas gdy w 1980 r. wynosiła zaledwie 10%. Należy też dodać, że wolumen transakcji zawieranych na rynku walutowym zwiększył się w tym okresie ponad dziesięciokrotnie, osiągając średnio dziennie ponad 1.500 mld USD⁴.

² Zob. szerzej: *Developing countries need social safety nets to temper side effects of globalization*. „IMF Survey” (International Monetary Fund) z 16 grudnia 2002 r.

³ *Globalization brings both promise and challenges to countries on path to development*. „IMF Survey” (International Monetary Fund), Supplement, wrzesień 2002 r.

⁴ Por. *La globalisation dans l'oeil du cyclone*. „Courrier Économique et Financier” (KBC, Bruxelles) nr 1/2002.

Oceniając tę wielkość obrotu na rynkach walutowych, warto wskazać, że była ona zbliżona do łącznej kwoty rezerw dewizowych (bez złota) posiadanych przez banki centralne wszystkich krajów świata: na koniec 2000 r. rezerwy te wyniosły 1.544 mld USD, a na koniec marca 2002 r. 1.953 mld USD⁵. Na podkreślenie zasługuje fakt, że duża część transakcji walutowych dotyczy przepływu kapitału krótkoterminowego. Kapitał tego rodzaju jest bardzo mobilny. Może więc szybko przemieszczać się między krajami i w odróżnieniu od kapitału przepływającego w formie inwestycji bezpośrednich charakteryzuje się dużą niestabilnością. Niestabilność ta jest najczęściej efektem zmienności ocen uczestników rynków finansowych na temat obecnej i przyszłej sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów. Decyzje podejmowane na ich podstawie owocują zmniejszeniem lub zwiększeniem wolumenu kapitałów przepływających między krajami. To z kolei może powodować większe lub mniejsze wahania kursów walutowych.

Globalizacja rynków finansowych niesie ze sobą znaczne korzyści zarówno dla gospodarek poszczególnych krajów, jak i dla inwestorów oraz podmiotów poszukujących dodatkowych źródeł finansowania. Z drugiej strony wiąże się z nią dodatkowe ryzyko dla uczestników rynku i nowe wyzwania dla instytucji odpowiedzialnych za kształtowanie polityki gospodarczej.

Siły napędowe procesu globalizacji rynków finansowych

Spośród wielu czynników leżących u podłoża globalizacji rynków finansowych za najważniejsze można uznać: globalizację gospodarek krajowych, liberalizację krajowych rynków finansowych i związaną z tym rosnącą konkurencję między instytucjami finansowymi oraz rozwój nowoczesnych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych.

Globalizacja gospodarek krajowych oznacza w praktyce rozprzestrzenianie się na różne kraje i regiony świata aktywności gospodarczej. Chodzi przede wszystkim o produkcję i inwestycje w sferze produkcyjnej. W efekcie coraz częściej części składowe danego wyrobu produkowane są w jednym kraju (bądź kilku krajach), montowane w innym kraju (bądź krajach), a finalny produkt jest sprzedawany na całym świecie. Głównymi uczestni-

⁵ Por. *Annual Report 2002*. International Monetary Fund (Washington), s. 96.



kami tego procesu są wielkie firmy (korporacje) międzynarodowe, nastawione na rozwijanie działalności o charakterze globalnym. W ostatnich dwóch dekadach odnotowano stopniowe zmniejszanie przez wiele krajów barier w dostępie do rynków narodowych. Sprzyjało to rozwojowi aktywności zarówno tych korporacji, jak i wielu innych uczestników handlu międzynarodowego. Był to silny bodziec do rozwoju światowego eksportu towarów i usług, który w latach 1983-1992 kształtował się średnio rocznie na poziomie 2,3 bln USD, zaś w 2001 r. osiągnął 7,6 bln USD, a więc wielkość ponad trzykrotnie wyższą⁶. Ten dynamiczny rozwój eksportu i związana z nim działalność produkcyjna były z kolei silnie uwarunkowane dostępem do różnych źródeł finansowania. Rozwój międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw niejako wymusił więc dostosowania na rynkach finansowych. Z drugiej strony zmiany dokonujące się na tych rynkach, ułatwiające przeprowadzanie transakcji finansowych, sprzyjały procesowi globalizacji gospodarek.

Liberalizacja krajowych rynków finansowych obejmowała przede wszystkim zmniejszenie ograniczeń w funkcjonowaniu krajowych instytucji finansowych. W wielu krajach zmieniły się regulacje odnoszące się do zakresu usług, które mogą być świadczone przez instytucje finansowe. Istniejące instytucje uzyskały możliwość świadczenia nowych usług. Powstały też warunki do zwiększenia aktywności niebankowych instytucji finansowych (banków inwestycyjnych, firm zarządzających aktywami, funduszy inwestycyjnych, towarzystw ubezpieczeniowych i innych). Istotnym elementem działań liberalizacyjnych było również zmniejszanie ograniczeń w dostępie zagranicznych instytucji finansowych do rynków krajowych.

Działaniom tym towarzyszyło zwykle eliminowanie przez poszczególne kraje barier w przepływie kapitału w obrocie z zagranicą. Spośród krajów przemysłowych najwcześniej, bo już w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku, wszelkie ograniczenia zniosły Stany Zjednoczone, Republika Federalna Niemiec i Wielka Brytania. Z kolei Francja, Włochy czy Hiszpania proces znoszenia restrykcji dewizowych w odniesieniu do transakcji występujących w bilansie obrotów kapitałowych zakończyły dopiero na początku lat dziewięćdziesiątych. Czynnikiem ułatwiającym liberalizację przepływu kapitałów stało się przejście przez kraje rozwinięte do kursów

⁶ Por. G. Häusler: *The Globalization of Finance*. "Finance and Development" (International Monetary Fund), marzec 2002 r.

płynnych w latach siedemdziesiątych. Odejście od obowiązującego w ramach ustalonego w Bretton Woods systemu kursów stałych (tj. kursów, które mogą zmieniać się na rynku tylko w ściśle określonym przedziale od bilateralnych kursów centralnych) dało większą swobodę w kształtowaniu polityki pieniężnej przez banki centralne. Większość krajów uczestniczących w procesie integracji europejskiej, nastawionych na utrzymanie stabilności kursów między swymi walutami, zdołała znieść ograniczenia w dziedzinie międzynarodowego przepływu kapitału dopiero około dziesięć lat temu (w odniesieniu do transakcji występujących w bilansie obrotów bieżących ograniczenia dewizowe zostały przez te kraje zniesione już pod koniec lat pięćdziesiątych). Obecnie kraje Unii Europejskiej nie stosują – ani w obrocie wzajemnym, ani w relacjach z krajami trzecimi – żadnych restrykcji w odniesieniu do transakcji kapitałowych.

Bez swobodnego przepływu kapitału w obrocie międzynarodowym faktycznie niemożliwa byłaby liberalizacja krajowych rynków finansowych. Instytucje finansowe, nie dysponując pełnymi możliwościami realizacji transakcji kapitałowych, w istocie nie mogłyby na większą skalę rozwinąć swej aktywności na różnych rynkach.

Coraz ostrzejsza konkurencja między instytucjami finansowymi, będąca efektem zarówno liberalizacji rynków finansowych, jak i postępu w sferze informatyki i łączności, wymusiła rozszerzanie działalności tych instytucji na skalę międzynarodową. Wiele z nich uznało, że szersze zaangażowanie na międzynarodowych rynkach finansowych jest niezbędne nie tylko do tego, by umocnić swą pozycję na rynku krajowym, ale by w ogóle przetrwać.

Postęp technologiczny w dziedzinie informatyki i telekomunikacji stał się podstawą rozwoju nowoczesnych sposobów dystrybucji usług finansowych. Dzięki niemu łatwiejsze jest pozyskiwanie i przetwarzanie informacji niezbędnych do działania na rynku finansowym, w tym w szczególności informacji niezbędnych do oceny ryzyka i zarządzania nim. Stosowanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych i telekomunikacyjnych umożliwia wycenę i obrót dość skomplikowanymi instrumentami finansowymi, które pojawiły się w ostatnich latach⁷. Dla procesu globa-

⁷ Zob. szerzej np. S.M. Nsouli, A. Schaechter: *Challenges of the „E-Banking Revolution*. „Finance and Development” (IMF) z września 2002 r.



lizacji rynków finansowych kluczowe znaczenie ma ponadto możliwość wykorzystania tych rozwiązań do zarządzania wielką liczbą transakcji dokonywanych przez instytucje finansowe praktycznie na wszystkich kontynentach. Bez nowoczesnych technologii w bankowości, na rynku papierów wartościowych i w pozostałych segmentach rynku finansowego proces globalizacji z pewnością nie byłby tak szybki, jak w ostatnich latach.

Efekty globalizacji

Do najważniejszych efektów globalizacji zalicza się zmiany w strukturze krajowych i międzynarodowych rynków finansowych, a w szczególności zmniejszenie roli banków jako pośredników finansowych i konieczność ich większego zaangażowania w sferze inwestycyjnej. Konieczność ta wynika również ze zwiększonej aktywności instytucji niebankowych w przyciąganiu dostępnych na rynku oszczędności. Istotnym efektem procesu globalizacji rynków finansowych jest też wzrost znaczenia inwestorów instytucjonalnych (towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych, funduszy emerytalnych), których działalność okazała się czynnikiem przyspieszającym ten proces.

Spadek znaczenia banków jako instytucji pośrednictwa finansowego, określany mianem dezintermediacji (*desintermediation*), następuje przede wszystkim w krajach uprzemysłowionych. Jego efektem jest wzrost roli finansowania przedsiębiorstw poprzez emisję papierów wartościowych i zmniejszenie się roli kredytów bankowych jako źródła funduszy. Banki zostały niejako zmuszone do poszukiwania nowych źródeł dochodów, które byłyby w stanie przynajmniej w części rekompensować spadek dochodów z tradycyjnej działalności depozytowo-kredytowej. Dzięki zmianom legislacyjnym w wielu krajach złagodzone ograniczenia w podejmowaniu przez banki handlowe działalności typowej dla banków inwestycyjnych. W ten sposób banki, koncentrujące swą działalność na przyjmowaniu depozytów, udzielaniu kredytów i dokonywaniu rozliczeń na zlecenie klientów, uzyskały możliwość wejścia na zupełnie nowe obszary działalności. Chodzi przede wszystkim o: 1) uczestnictwo w obrocie papierami wartościowymi, zarówno na rachunek własny, jak i na rachunek klienta, 2) zarządzanie, na zlecenie klientów, ich portfelami aktywów finansowych, 3) pomoc przedsiębiorstwom w pozyskiwaniu środków finansowych i doradztwo z tym

związane, jak również uczestnictwo w przeprowadzaniu emisji papierów wartościowych przedsiębiorstw.

Ważnym czynnikiem wymuszającym ekspansję banków na nowe pola aktywności stała się rosnąca konkurencja ze strony niebankowych instytucji finansowych (głównie towarzystw ubezpieczeniowych i funduszy inwestycyjnych). Instytucje te, konkurując z bankami o dostępne na rynku oszczędności gospodarstw domowych, przedsiębiorstw oraz innych podmiotów, wykazywały się dotychczas dużą inwencją w oferowaniu alternatywnych wobec depozytów bankowych możliwości lokowania środków finansowych. Te alternatywne lokaty charakteryzują się często wyższą rentownością niż tradycyjne depozyty, a czasami wiążą się z nimi przywileje podatkowe (tak jak np. w przypadku niektórych polis ubezpieczeniowych, mających na celu zapewnienie dodatkowych dochodów w wieku emerytalnym).

Charakteryzując rolę inwestorów instytucjonalnych, należy zauważyć, że na ogół kładą oni silny nacisk na dywersyfikację ryzyka związanego z portfelem posiadanych aktywów finansowych. Z tego względu duże znaczenie ma dla nich możliwość inwestowania na różnych rynkach, w różnych walutach i sektorach gospodarki. Dążąc do zwiększenia rentowności dokonywanych przez siebie lokat, wielu inwestorów gotowych jest część posiadanych funduszy zainwestować na rynkach odznaczających się dużym ryzykiem, ale stwarzających szansę na osiągnięcie zysków znacznie wyższych niż przeciętne. Tego rodzaju inwestycje nie mają dużego udziału w portfelach lokat wielkich funduszy inwestycyjnych czy funduszy emerytalnych z krajów uprzemysłowionych. W wartościach bezwzględnych często są to jednak kwoty mogące istotnie wpływać na sytuację na rynku finansowym mniejszych krajów, a w efekcie także na kursy ich walut.

Rezultatem rosnącego zaangażowania inwestorów instytucjonalnych na rynku międzynarodowym jest duża podaż środków finansowych. Ma to szczególne znaczenie dla wielkich firm międzynarodowych, poszukujących na ogół znacznych funduszy na swą działalność, zarówno bieżącą, jak i inwestycyjną. Duże potrzeby finansowe wiązały się dotychczas także z dynamicznie rozwijającym się procesem fuzji i przejęć przedsiębiorstw, występującym zarówno w poszczególnych krajach, jak i na skale międzynarodową.



Korzyści i zagrożenia

Zmiany, które dokonały się dotychczas i następują w dalszym ciągu na rynkach finansowych w efekcie ich globalizacji, niosą ze sobą zarówno korzyści dla uczestników tych rynków, jak i wiele zagrożeń, często trudnych do precyzyjnego zdefiniowania. Charakteryzując korzyści można powiedzieć, że globalizacja rynków finansowych powinna sprzyjać kierowaniu funduszy tam, gdzie mogą być najefektywniej wykorzystane. W ostatecznym rozrachunku powinno to przyczynić się do wzrostu poziomu życia w krajach uczestniczących w tym procesie. W praktyce podział korzyści wynikających z globalizacji dokonywał się w sposób nierównomierny. Najbardziej skorzystały kraje uprzemysłowione i te kraje rozwijające się, które odpowiednio wcześniej dokonały odpowiednich dostosowań w zarządzaniu gospodarką⁸. W wielu przypadkach kraje te nie zdołały jednak uniknąć najważniejszego zagrożenia związanego z globalizacją, jaką jest możliwość gwałtownego odwrócenia się strumieni kapitału, skutkującego masową ucieczką kapitałów z danego kraju (krajów).

Analizując bliżej pozytywne skutki procesu globalizacji, należy wskazać przede wszystkim rozszerzenie się możliwości zarówno korzystnego inwestowania środków finansowych, jak i pozyskiwania funduszy przez pożyczkobiorców. Inwestorzy, działając na skalę międzynarodową, mogą łatwiej dywersyfikować swoje lokaty i osiągać pożądaną równowagę między ich rentownością a związanym z nimi ryzykiem. W swej działalności lokacyjnej muszą jednak uwzględniać to, że nie wszędzie przejrzystość rynku jest zadowalająca. Dostępne dane o sytuacji makroekonomicznej oraz sytuacji na rynku finansowym nie zawsze pozwalają na właściwą ocenę ryzyka związanego z krajem, w którym są lokowane pieniądze. Inwestorzy muszą także zachować ostrożność przy dokonywaniu lokat w okresach, gdy ceny aktywów finansowych (np. akcji), a czasami także aktywów realnych (np. nieruchomości) zbyt szybko rosną. W praktyce może się okazać, przede wszystkim w okresie dobrej koniunktury, że ceny te osiągnęły nierealistycznie wysoki poziom (zjawisko określane jako „bańka mydlana” na rynku danego rodzaju aktywów), którego nie da się utrzymać na dłuższą metę. Załamanie się cen powoduje na ogół duże straty dla inwestorów. W szczególnej trudnej sytuacji mogą znaleźć się banki, które tego rodzaju aktywa przyjęły wcześniej jako zabezpieczenie spłaty udzielonych kredytów.

⁸ Zob. szerzej: D. Dollar, A. Kraay: *Trade, Growth and Poverty*. „Finance & Development” (IMF) z września 2001 r.

Z kolei podmioty poszukujące środków na finansowanie swej działalności (przedsiębiorstwa, instytucje finansowe, władze państw i regionów) mogą korzystać nie tylko z oszczędności dostępnych na rynku krajowym, ale także na rynkach zagranicznych. W ten sposób możliwe jest pozyskanie funduszy na warunkach korzystniejszych przy ograniczonych zasobach krajowego rynku finansowego. Podmioty te muszą jednak zdawać sprawę sobie z ryzyka związanego ze zmiennością kursu ich waluty krajowej wobec walut, w których zostały zaciągnięte kredyty i pożyczki zagraniczne. Załamanie się tego kursu może spowodować dramatyczny wzrost zobowiązań w przeliczeniu na walutę krajową. Oznacza to, że przedsiębiorstwa i inne podmioty, korzystające na większą skalę ze środków dostępnych na międzynarodowych rynkach finansowych muszą dbać o odpowiednie zarządzanie związanym z tym ryzykiem kursowym.

Globalizacja jako czynnik zwiększający ryzyko kryzysów finansowych

Uważa się, że globalizacja rynków finansowych przyczynia się do poprawy funkcjonowania tych rynków, pozwala na geograficzną dywersyfikację ryzyka i sprzyja wzrostowi gospodarczemu. Z drugiej strony globalizacja postrzegana jest często jako czynnik istotnie zwiększający ryzyko pojawiania się kryzysów finansowych⁹. Za uzasadnione można też uznać stwierdzenie, że kryzysy finansowe, które w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku dotknęły Meksyk, Koreę, Indonezję, Tajlandię czy Brazylię, pewnie nie wystąpiłyby lub przynajmniej nie osiągnęłyby dużych rozmiarów, gdyby kraje te nie były narażone na oddziaływanie globalnych rynków finansowych. Jednak warto mieć świadomość także tego, że kraje dotknięte kryzysami nie osiągnęłyby w przeszłości imponującego tempa wzrostu gospodarczego, gdyby nie skorzystały ze środków pochodzących z rynków międzynarodowych. Wspólną cechą tych krajów okazała się wysoka podatność na wstrząsy przenoszone przez globalne rynki finansowe, wynikająca z nadmiernie sztywnego systemu kursu walutowego, słabości krajowych systemów finansowych, w tym w szczególności niedostatecznego nadzoru nad bankami, braku stabilności finansów publicznych oraz licznych słabości strukturalnych w funkcjonowaniu i zarządzaniu gospodarką. Praktyka

⁹ Zob. szerzej: IMF *Economic Forum. Globalization: a blessing or a curse?* "IMF Survey" (International Monetary Fund) z 13 maja 2002 r.



pokazała, że do pojawienia się kryzysu wystarczy choćby jeden z tych czynników. Negatywne efekty kryzysu, przybierające w niektórych krajach ogromne rozmiary, to przede wszystkim fala bankructw przedsiębiorstw i banków, dramatyczny wzrost bezrobocia, gwałtowne pogorszenie się sytuacji budżetowej kraju, drastyczny spadek poziomu rezerw dewizowych. Zjawiskom tym towarzyszyły też często niepokoje społeczne i kryzysy polityczne w poszczególnych krajach.

Z uczestnictwem Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) w ratowaniu krajów dotkniętych kryzysami finansowymi wiąże się zjawisko tzw. pokusy nadużycia (*moral hazard*). Efektem tego zjawiska było niezbyt ostrożne postępowanie banków oraz innych instytucji finansowych przy lokowaniu środków finansowych w tych krajach. W wielu przypadkach podmioty te, oczekując, że międzynarodowe instytucje udzielą takim krajom wsparcia finansowego, nie dołożyły należytej staranności przy ocenie ryzyka związanego ze swoimi inwestycjami. Występująca nierzadko lekkomyślność ze strony banków w udzielaniu kredytów bankom, przedsiębiorstwom i rządów z krajów tzw. wschodzących rynków w istocie przyczyniła się do ich nadmiernego zadłużenia w walutach obcych. Przy zbyt sztywnym systemie kursu walutowego to nadmierne zadłużenie zagraniczne stało się czynnikiem istotnie wpływającym na wzrost zadłużenia banków i przedsiębiorstw, często przyczyniając się do ich upadku. Praktyka pokazała, że wiele banków z krajów uprzemysłowionych nie było w stanie zrekomensować strat poniesionych na inwestycjach w krajach, które ucierpiały na skutek kryzysów.

Kryzysy finansowe skłoniły banki, zwłaszcza te, które charakteryzują się dużą aktywnością międzynarodową, do dywersyfikacji swej działalności w taki sposób, by kredyty udzielane przedsiębiorstwom w relacji do ogółu aktywów nie przekraczały pewnego rozsądnego poziomu. Banki w coraz większym stopniu nastawione są na przesuwanie ryzyka wynikającego z kredytowania przedsiębiorstw na inne podmioty, w tym także na inne instytucje finansowe. Cel ten może być osiągnięty m. in. poprzez uczestnictwo w kredytach konsorcjalnych, gdzie ryzyko kredytowe rozkłada się na wszystkich kredytodawców (w proporcjach odpowiadających ich udziałowi w ogólnej sumie kredytu)¹⁰.

¹⁰ Por. *Where's the risk?* "Financial Times" (London) z 28 lipca 2002 r.

Istotnym bodźcem do zwiększenia bezpieczeństwa funkcjonowania banków stało się uzgodnienie latem 2002 r. przez tzw. Komitet Bazylejski (Basel Committee on Banking Supervision) porozumienia w sprawie nowych wymagań kapitałowych w odniesieniu do banków. Uwzględniają one nowe specyficzne rodzaje ryzyka, z którym banki mają do czynienia w warunkach globalizacji rynków finansowych¹¹.

Konieczność współpracy międzynarodowej

Globalizacja gospodarek narodowych, w tym globalizacja rynków finansowych, wywołuje konieczność odpowiednich dostosowań praktycznie wszystkich krajów do zmieniającej się sytuacji w świecie. Jeśli nawet poszczególne kraje z punktu widzenia prawnego zachowują suwerenność, to proces globalizacji w rzeczywistości nie pozostawia im w zasadzie innego wyboru, jak tylko takie kształtowanie swej polityki gospodarczej, w tym zwłaszcza polityki pieniężnej i budżetowej, by zdobyć i utrzymać zaufanie uczestników międzynarodowych rynków finansowych. Globalizacja powoduje, że ich wzrost gospodarczy jest coraz silniej uzależniony od międzynarodowej konkurencyjności ich gospodarek. Ta z kolei jest determinowana w dużej mierze kosztem kapitału pozyskiwanego przez przedsiębiorstwa, kosztami robocizny oraz obciążeniami podatkowymi. Kraje, gdzie te koszty są stosunkowo niskie, względnie łatwo przyciągają kapitał zagraniczny.

W ten sposób szczególnie kraje tzw. wschodzących rynków były w stanie pozyskiwać duże finansowanie zagraniczne, które istotnie przyczyniło się do rozwoju ich gospodarek. Jednocześnie kraje te w dalszym ciągu są silnie uzależnione od napływu kapitału z zagranicy. Wpływa to na utrzymywanie się stosunkowo dużych deficytów w bilansach obrotów bieżących oraz przyczynia się do akumulowania zadłużenia zagranicznego. Jeśli zadłużenie to zaczyna przybierać zbyt duże rozmiary, może nastąpić gwałtowny spadek zaufania do danego kraju ze strony wierzycieli zagranicznych. To z kolei może wymusić, przynajmniej na władzach niektórych krajów, podjęcie polityki mającej na celu odbudowanie międzynarodowej wiarygodno-

¹¹ Zob. szerzej: *Basel Committee reaches agreement on New Capital Accord issues. Press release Basel Committee on Banking Supervision, Basel, July 10, 2002.* „aus Presseartikeln” (Deutsche Bundesbank) nr 32, 17 lipca 2002 r.



ści. Spośród elementów tej polityki najczęstszym jest podniesienie stóp procentowych przez bank centralny w celu zahamowania odpływu kapitałów. Stosunkowo restrykcyjna polityka pieniężna i budżetowa, konieczna do uzdrowienia sytuacji, może na dłuższy czas osłabić wzrost gospodarczy danego kraju. Należy podkreślić, że dostosowania w polityce wewnętrznej, wymagane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy przy udzielaniu wsparcia finansowego krajowi dotkniętemu kryzysem, byłyby mniej drastyczne, gdyby wcześniej zadzwonił „dzwonek alarmowy” w postaci upublicznienia informacji wskazujących na zbliżanie się kryzysu.

Wskaźniki „wczesnego ostrzegania”

W tym kontekście należy zwrócić uwagę na znaczenie, istotnych z punktu widzenia międzynarodowych inwestorów, wskaźników informujących o stanie obecnym i perspektywach gospodarek poszczególnych krajów. Poza wskaźnikami makroekonomicznymi – takimi jak tempo wzrostu gospodarczego, stopa inflacji, stan finansów publicznych, saldo bilansu obrotów bieżących – przedmiotem szczególnego zainteresowania inwestorów jest także stan krajowych instytucji finansowych oraz ich głównych klientów, a mianowicie przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. Wszystkie te informacje są niezbędne do oceny ryzyka związanego z danym krajem.

W 1999 r. MFW, wspólnie z Bankiem Światowym, przedstawił tzw. Program oceny sektora finansowego (*Financial Sector Assessment Program* – FSAP). Jego zadaniem była ocena stabilności krajowego systemu finansowego, pomoc krajowym władzom w identyfikowaniu zagrożeń dla funkcjonowania tego systemu i określeniu działań niezbędnych do zmniejszenia ryzyka potencjalnego kryzysu. Program ten stał się elementem strategii Funduszu nastawionej na wspieranie krajów członkowskich w umacnianiu instytucji finansowych.

Aby określić zestaw wskaźników pokazujących rzeczywistą sytuację gospodarki, w czerwcu 2001 r. MFW, na podstawie analizy przeprowadzonej z uwzględnieniem danych za 2000 r. dostarczonych przez wszystkie kraje członkowskie, przedstawił listę zawierającą 15 tzw. kluczowych wskaźników zdrowej sytuacji finansowej (*core financial soundness indicators*) oraz 26 wskaźników dodatkowych, do których wykorzystania zachęcił kraje członkowskie. Kluczowe wskaźniki mają stanowić podstawę oceny sytuacji banków (określanych przez MFW jako instytucje przyjmujące depozy-

ty – *deposit-taking institutions*). Są to: wyposażenie w kapitały (adekwatność kapitałowa), jakość aktywów, rentowność, płynność oraz wrażliwość na ryzyko rynkowe, rozumiane przede wszystkim jako ryzyko zmiany cen rynkowych posiadanych aktywów (w przypadku banków są to m. in. przyjęte zabezpieczenia spłaty kredytów, takie jak papiery wartościowe oraz nieruchomości). Jeśli chodzi o wskaźniki dodatkowe, to dotyczą one nie tylko banków, ale również innych instytucji finansowych, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Charakteryzują ponadto sytuację na rynku papierów wartościowych oraz rynku nieruchomości¹². Ogólnie biorąc, wskaźniki te są użyteczne przy ocenie stanu sektora bankowego oraz czynników wpływających na ten stan praktycznie we wszystkich krajach, bez względu na poziom ich rozwoju i strukturę instytucjonalną systemu finansowego.

Fakt, że MFW skoncentrował uwagę na sektorze bankowym, wynika z dominującej roli banków na rynkach finansowych właściwie we wszystkich krajach. Jak wynika z niedawnych kryzysów finansowych, to właśnie niewłaściwe zarządzanie bankami (skutkujące narastaniem tzw. złych kredytów) i niedostateczny nadzór nad nimi ze strony władz stanowiły podatny grunt do akumulowania się problemów, które ostatecznie przyczyniły się do wybuchu kryzysu¹³.

Do końca 2001 r. ponad jedna trzecia spośród 183 krajów członkowskich uczestniczyła już w programie FSAP bądź zamierzała to uczynić w przyszłości (zakończono bowiem ocenę stanu sektora finansowego w 25 krajach, w 20 krajach ocena taka była w trakcie realizacji, 23 kolejne kraje zobowiązały poddać ocenie swój sektor finansowy w przyszłości). Analizując istotę tej oceny, można np. przykładowo odwołać się do jej wyników dla trzech krajów charakteryzujących się różnymi poziomami rozwoju gospodarczego oraz odmiennymi cechami sektora finansowego, a mianowicie w Libanie, Meksyku i Finlandii¹⁴:

¹² Por. *Measuring financial soundness*. „IMF Survey” (International Monetary Fund) z 21 października 2002 r.

¹³ Zob. szerzej: A.S. Jose, R. Heath: *Experts meet to hone guide to financial soundness indicators*. „IMF Survey” (International Monetary Fund) z 21 października 2002 r.

¹⁴ Por. H. Huang, S. K. Wajid: *Financial Stability in the World Global Finance*. „Finance & Development” (IMF) z marca 2002 r.



- Ocena sektora finansowego Libanu została przeprowadzona w 1999 r. W jej trakcie zwracano szczególną uwagę na strukturę portfela lokat indywidualnych banków. Okazało się, że nie są przestrzegane niektóre standardy ostrożnościowe, a banki narażone są na duże ryzyko płynności oraz stóp procentowych. MFW zalecił więc poprawę infrastruktury rynkowej do zarządzania płynnością oraz wzmocnienie nadzoru bankowego.
- W przypadku Meksyku działania podjęte po kryzysie 1994-1995 (w tym zmiany w polityce makroekonomicznej, restrukturyzacja i konsolidacja banków) przyniosły pozytywne efekty. Ocena dokonana w ramach FSAP w 2001 r. pokazała, że system finansowy Meksyku jest bardziej niż poprzednio odporny na wstrząsy. Stwierdzono jednak istnienie problemów m.in. w dziedzinie kredytowania budownictwa oraz w działalności banków inwestycyjnych. Zaniepokojenie MFW wzbudził też brak wyraźnych ograniczeń dla banków przeżywających kłopoty z płynnością w dostępie do kredytów banku centralnego (Bank of Mexico). Biorąc pod uwagę te wszystkie słabości, Fundusz przedstawił władzom Meksyku stosowne zalecenia do zastosowania w sektorze finansowym.
- Ocena sektora finansowego Finlandii, przeprowadzona w 2001 r. pokazała, że system ten jest w dobrym stanie, choć występują w nim także pewne słabości związane z niedostatecznym nadzorem. MFW zwrócił uwagę w szczególności na konieczność poprawy systemu zarządzania sektorem finansowym na wypadek wystąpienia sytuacji kryzysowej. Dominacja w tym sektorze złożonych konglomeratów finansowych została uznana przez Fundusz za jeden z kluczowych czynników przemawiających za potrzebą istnienia takiego systemu.

Kraje wschodzących rynków, aby uniknąć przeniesienia się do nich zjawisk kryzysowych z innych krajów tej grupy, nie mają praktycznie innego wyjścia, jak tylko utrzymywać zdrowy stan gospodarki dzięki odpowiedniej polityce pieniężnej i budżetowej. Warto tu wskazać, że większość krajów określanych jako wschodzące rynki, mających dobrą sytuację gospodarczą, praktycznie nie odczuła skutków kryzysu, który dotknął Argentynę pod koniec 2001 r.¹⁵

¹⁵ Zob. szerzej: E. Welteke: *Financial market disturbances: a challenge for monetary policy*. „Auszüge aus Presseartikeln” (Deutsche Bundesbank) nr 44 z 25 września 2002 r.

Liberalizacja przepływu kapitałów

Doświadczenia niedawnych kryzysów finansowych wskazują na konieczność zachowania dużej ostrożności w znoszeniu ograniczeń dewizowych w odniesieniu do transakcji występujących w bilansie obrotów kapitałowych. MFW w dalszym ciągu zachęca kraje członkowskie do liberalizacji przepływu kapitałów, widząc w tym szanse na zwiększenie efektywności wykorzystania dostępnych w świecie oszczędności, a w rezultacie na poprawę efektywności gospodarowania (m. in. dzięki transferowi technologii w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich, dostępowi do różnorodnych źródeł finansowania). Po ostatnich kryzysach finansowych Fundusz zwraca jednak szczególną uwagę na to, by proces liberalizacji został poprzedzony odpowiednimi zmianami w polityce gospodarczej oraz reformą sektora finansowego. W pierwszej kolejności powinny być znieszone ograniczenia dewizowe w przepływie kapitału długoterminowego (zwłaszcza dotyczące inwestycji bezpośrednich). Dopiero potem może zostać podjęta stopniowa liberalizacja krótkoterminowych transakcji kapitałowych¹⁶.

Istotnym elementem obowiązującego już od kilku lat podejścia MFW do kwestii liberalizacji międzynarodowych transakcji kapitałowych jest więc akcentowanie potrzeby zachowania odpowiedniej sekwencji działań podejmowanych przez kraje znoszące ograniczenia dewizowe. Chodzi o to, by kraje te otwierały się na nieskrępowany ruch kapitału w obrocie z zagranicą dopiero wtedy, gdy sfinalizują reformy wewnętrzne. Najważniejsza jest reforma sektora finansowego, zapewniająca mu odpowiedni nadzór i stabilne funkcjonowanie. Ważne jest też takie ukierunkowanie polityki gospodarczej, w tym zwłaszcza polityki pieniężnej i budżetowej, by zyskać zaufanie uczestników międzynarodowych rynków finansowych.

Kluczowe znaczenie ma również przeprowadzenie niezbędnych zmian na poziomie mikroekonomicznym. Chodzi tu głównie o zapewnienie przejrzystego systemu zarządzania przedsiębiorstwami oraz oceny ich sytuacji finansowej przy uwzględnieniu uznanych standardów rachunkowości. Istotne są również sprawnie funkcjonujące procedury likwidacyjne przedsiębiorstw, mające zastosowanie w przypadku ich upadłości, uwzględniają-

¹⁶ Por. *Annual Report 2002*. International Monetary Fund, s. 32.



ce w dostatecznym stopniu interesy wierzycieli¹⁷. Wszystkie te czynniki są istotne przy ocenie wiarygodności nie tylko konkretnych firm poszukujących finansowania na międzynarodowych rynkach finansowych, ale także całej gospodarki danego kraju.

Doświadczenia krajów dotkniętych kryzysami wskazują, że przedwczesna liberalizacja transakcji kapitałowych niesie ze sobą liczne zagrożenia dla stabilności gospodarki. W praktyce nieraz okazywało się konieczne przywrócenie ograniczeń w odniesieniu do niektórych już zliberalizowanych transakcji¹⁸. Powrót do restrykcji dewizowych na ogół dodatkowo istotnie podważa zaufanie do danego kraju ze strony inwestorów międzynarodowych.

Podatek Tobina

Wśród rozwiązań mających służyć stabilizacji międzynarodowych rynków finansowych wymienia się możliwość opodatkowania transakcji walutowych realizowanych na międzynarodowym rynku finansowym. Zwolennicy takiego opodatkowania wiążą z nim nadzieje na ograniczenie ryzyka kryzysów walutowych, destabilizujących funkcjonowanie rynków finansowych i prowadzących do negatywnych skutków w gospodarkach dotkniętych takimi kryzysami. W ostatnim czasie ożywiła się dyskusja na temat tzw. podatku Tobina (*Tobin's tax*)¹⁹. Autorem propozycji dotyczącej jego wprowadzenia, przedstawionej po raz pierwszy w 1972 r., był James Tobin, amerykański ekonomista, laureat Nagrody Nobla. Jej podstawowym celem było ograniczenie negatywnych skutków spekulacji walutowej poprzez obciążenie transakcji walutowych jakimś niewielkim podatkiem. Rozwiązanie to, przez długi czas ignorowane, stało się przedmiotem szczególnego zainteresowania w latach dziewięćdziesiątych. Propozycja Tobina wywołuje dyskusje także obecnie. Jednym z powodów jest związana z nią możliwość pozyskania, w wyniku zastosowania proponowanego podatku, funduszy, które mogłyby być przeznaczone na poprawę sytuacji najbiedniejszych krajów świata.

¹⁷ Zob. szerzej: *Standards, governance, bank regulation help to integrate emerging markets in global system*. „IMF Survey” z 5 lutego 2001 r.

¹⁸ Zob. szerzej np. P. Druckerman: *Foreign investors warm to capital controls*. „The Wall Street Journal Europe” z 25 października 2002 r.

¹⁹ Por. *The Tobin tax. Roasting an old chestnut*. „The Economist” z 8 września 2002 r.

Komisja Europejska oszacowała, że jeśli stawka tego podatku wyniosłaby od 0,01% do 0,1% kwoty będącej przedmiotem transakcji, to możliwe byłoby uzyskanie wpływów podatkowych od 20 mld USD do 200 mld USD. Byłyby to kwoty niebagatelne, zważywszy, że oficjalna pomoc rozwojowa dla krajów najuboższych np. w 2000 r. osiągnęła poziom 66 mld USD²⁰. Jednocześnie wiadomo, że im skuteczniejszy byłby ten podatek w ograniczaniu spekulacji walutowej, tym mniejsze byłyby wpływy z jego zastosowania.

W dyskusji na temat podatku Tobina wskazuje się, że jakkolwiek byłoby możliwe technicznie pobieranie tego podatku (choć mogłyby się z tym wiązać liczne problemy prawne i organizacyjne), to nie ma pewności, że udało by się osiągnąć pozytywne skutki w dziedzinie stabilizowania rynków walutowych, a szerzej biorąc – finansowych. Wskazuje się tu m. in., że ewentualny podatek wpływałby przede wszystkim na transakcje krótkoterminowe, ograniczając ich wolumen i wywołując w efekcie ryzyko niekorzystnego ograniczenia płynności na rynku walutowym. Możliwe jest też, że proponowany podatek, jeśli byłby rzeczywiście bardzo niewielki (wprowadzenie podatku o większej stawce byłoby z kolei zupełnie nierealne), to faktycznie nie miałby znaczenia przy podejmowaniu decyzji przez uczestników rynków walutowych. Byłby obciążeniem nieistotnym, jeśli weźmie się pod uwagę, że kursy walutowe z dnia na dzień mogą zmienić się o kilka procent, a nawet więcej. Przeciwnicy podatku Tobina uważają również, że nie jest on w stanie zapobiec powstawaniu kryzysów finansowych. Ich zdaniem, w systemie stałych kursów walutowych znacznie istotniejsze może się okazać skuteczne przeciwdziałanie nadmiernemu akumulowaniu przez przedsiębiorstwa i banki zobowiązań wyrażonych w walutach obcych²¹.

Przeciwnicy opodatkowania zaproponowanego przez Tobina wskazują, że właściwie nie da się z ogromnej masy transakcji walutowych wyodrębnić tych, które mają charakter spekulacyjny, i opodatkować ich. Jak wskazano, dzienny obrót na rynkach walutowych na świecie przekracza 1.500 mld USD. Dziennie transakcje dotyczące handlu towarami i usługami oraz inwestycji w realne aktywa stanowią zaledwie 2% tej kwoty. Reszta to transakcje, które potencjalnie można określić jako spekulacyjne. W praktyce trudno jednak rozróżnić te dwie grupy transakcji. Ponadto nie można zapominać, że transakcje postrzegane jako spekulacyjne istotnie przyczynia-

²⁰ Por. M. Wolf: *Misplaced hopes in Tobin's tax*. "Financial Times" z 20 marca 2002 r.

²¹ Tamże.



ją się do kształtowania płynności na rynkach walutowych. Ważne jest również to, że spekulanci łatwo mogliby obejść omawiany podatek, jeśli do jego stosowania nie przyłączyłyby się wszystkie kraje świata. Transakcje na rynkach walutowych mogą być również zawierane za pośrednictwem banków usytuowanych w tzw. oazach (rajach) podatkowych. Różne instrumenty pochodne dałyby także możliwość obejścia ewentualnych regulacji dotyczących podatku²².

System rozliczeń międzynarodowych transakcji walutowych

Zważywszy na niezbyt duże szanse wejścia w życie analizowanego wyżej podatku, warto zwrócić uwagę na inne działania podjęte ostatnio przez społeczność międzynarodową, mające na celu ograniczenie ryzyka związanego z międzynarodowymi transakcjami walutowymi. Chodzi tu w szczególności o utworzenie, po wielu latach przygotowań, specjalnego banku – CLS Bank, z siedzibą w Nowym Jorku, który zaczął funkcjonować we wrześniu 2002 r. Bank ten ma za zadanie przeprowadzanie rozliczeń (kompensat) transakcji walutowych realizowanych między ponad 60 największymi bankami na świecie. Celem tej działalności jest eliminowanie ryzyka polegającego na tym, że któryś z uczestników takiej transakcji nie wywiąże się z obowiązku dostarczenia waluty będącej jej przedmiotem. Ryzyko to określone jest potocznie jako „ryzyko Herstatt” („Herstatt risk”) od nazwy niemieckiego banku, który zbankrutował w 1974 r. w efekcie nieudanych transakcji walutowych. Upadek banku Herstatt wywołał panikę na międzynarodowych rynkach finansowych. Wiele tygodni musiało upłynąć, zanim sytuacja się uspokoiła. Od tamtego czasu ciągle istnieją obawy, że podobny kryzys może kiedyś się powtórzyć. Działalność nowo utworzonego banku ma minimalizować prawdopodobieństwo powstania takiego kryzysu. Istota tej działalności polega na tym, że CLS Bank otrzymuje każdego dnia informacje o transakcjach zrealizowanych przez wszystkich uczestników systemu kompensacyjnego. Następnie w określonym czasie (do północy czasu europejskiego) ustala harmonogram płatności, które powinny być następnego dnia wykonane przez każdy bank. Jak pokazuje praktyka, często po-

²² Por. *The Tobin tax. Roasting an old chestnut*, op.cit.

jedynca płatność rzędu kilku milionów dolarów (lub np. euro czy jenów) pozwala ostatecznie uregulować liczne transakcje zawarte w danej walucie przez bank członkowski w danym dniu, osiągające nawet wartość kilkuset milionów dolarów. Przykładowo, 29 października 2002 r. CLS Bank dokonał kompensaty 15,2 tys. transakcji na łączną kwotę 395 mld USD, przy czym efektywne płatności między bankami uczestniczącymi w omawianym systemie rozliczania wyniosły tylko 17 mld USD, a reszta, czyli 95% powyższej łącznej kwoty, została skompensowana. Stopień kompensaty będzie z pewnością jeszcze większy, gdy w systemie będzie uczestniczyło więcej banków oraz walut (we wrześniu 2002 r. rozliczane były transakcje w 7 głównych walutach)²³.

Warto podkreślić, że wprowadzenie CLS Bank, nadzorowany przez Federal Reserve Bank of New York, powstał z inicjatywy banków prywatnych, jednak podjęcie przezeń działalności wymagało szeroko zakrojonej współpracy między bankami centralnymi. Współpraca ta była konieczna przede wszystkim po to, by powiązać ze sobą istniejące w poszczególnych krajach systemy rozliczeń transakcji bankowych w czasie rzeczywistym. Część dużych banków zaangażowanych w międzynarodowe transakcje walutowe opowiada się za dalszym rozszerzeniem współpracy między bankami centralnymi po to, by w ciągu dnia roboczego można było w ramach systemu dokonywać rozliczeń transakcji nie tylko w ramach poszczególnych walut, ale kompensować transakcje w różnych walutach. Ogólnie biorąc, odpowiednia współpraca między bankami centralnymi jest konieczna, aby system rozliczeń w ramach CLS Bank funkcjonował sprawnie. Istnieje bowiem świadomość, że ewentualne załamanie tego systemu wywołałoby skutki na skalę globalną, trudne nawet do przewidzenia²⁴.

Zwalczanie negatywnych zjawisk

W ostatnim czasie znaczenia nabrała współpraca między krajami uprzemysłowionymi w dziedzinie zwalczania terroryzmu poprzez ograniczenie możliwości pozyskiwania środków na finansowanie tej działalności oraz przeciwdziałanie wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy.

²³ Zob. szerzej: *Foreign-exchange settlement. Plumbing revolution*. "The Economist" z 16 listopada 2002 r.

²⁴ Tamże.



Istotnym bodźcem do zaktywizowania tej współpracy stały się ataki terrorystyczne na Stany Zjednoczone we wrześniu 2001 r. Ponadto globalizacja rynków finansowych niesie nowe wyzwania dla krajowych władz nadzorujących instytucje finansowe, jak też międzynarodowych organizacji stawiających sobie za cel ograniczenie zjawisk mogących destabilizować sytuację na rynkach finansowych. Główny kierunek współpracy międzynarodowej w kwestii zwalczania zjawiska prania pieniędzy i utrudniania finansowania działalności terrorystycznej to kształtowanie wspólnych zasad, które w wielu przypadkach już znalazły odzwierciedlenie w krajowych regulacjach prawnych. Duże znaczenie mają też: udzielana przez poszczególne kraje wzajemna pomoc techniczna oraz wspólne działania w dziedzinie ścigania sprawców przestępstw²⁵. Przedmiotem szczególnej uwagi ze strony władz w krajach uprzemysłowionych stały się transakcje zawierane przez podmioty z tych krajów z instytucjami finansowymi w tzw. rajach (oazach) podatkowych. Kraje skupione w OECD podjęły kompleksowe działania na rzecz ograniczenia wolumenu tego rodzaju transakcji, uznając, że istotna ich część albo wiąże się ze zjawiskiem prania pieniędzy, albo dotyczy przekazywania funduszy na finansowanie działalności terrorystycznej²⁶.

Uwagi końcowe

Postępujący w minionych dziesięcioleciach proces globalizacji gospodarek narodowych oraz rynków finansowych doprowadził do wyraźnego ograniczenia skuteczności oddziaływania państwa na gospodarkę krajową. Proces ten wymusza praktycznie we wszystkich krajach takie dostosowania polityki gospodarczej, które są niezbędne do skutecznego konkurowania o środki dostępne na międzynarodowych rynkach finansowych.

Słabsze ekonomicznie kraje dotychczas nie były w stanie włączyć się do gospodarki światowej w takim samym stopniu jak inne państwa i skorzystać z możliwości rozwojowych, które niesie ze sobą globalizacja rynków finan-

²⁵ Szerzej zob. np.: *G7 countries to seek stiffer controls on financial centers*. „Financial Times” z 26 września 2001 r.; E. Aninat, D. Hardy, B. Johnston: *Combating Money Laundering and Financial Terrorism*. „Finance and Development” (IMF) z września 2002 r.

²⁶ Zob. szerzej: T. Francq, A. Damais: *Comment fonctionnent les centres offshore?* „Problèmes Économiques” (Paris) nr 2674, 19 lipca 2000 r.; *Financial architecture. Fast-changing world economy drives IMF reforms*. „IMF Survey” z września 2002 r.

sowych. Społeczność międzynarodowa stara się wspierać kraje biedniejsze w rozwoju gospodarczym. Trudno oczekiwać, że w dającej się przewidzieć perspektywie pomoc ta będzie mogła osiągnąć rozmiary na miarę potrzeb tych krajów. Główne państwa uprzemysłowione (zwłaszcza Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Włochy) w efekcie pogorszenia koniunktury w ostatnim czasie oraz w związku z podjęciem reform podatkowych same borykają się z trudnościami budżetowymi. Ogranicza to ich możliwości zwiększenia pomocy na rozwój krajów uboższych.

Zważywszy na różnorodne negatywne efekty globalizacji rynków finansowych, które już się ujawniły, i te, które dziś nawet trudno określić, kluczowe znaczenie mają działania podejmowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, a także inne organizacje. Ich celem jest kształtowanie warunków sprzyjających w miarę harmonijnemu funkcjonowaniu rynków finansowych oraz ograniczenie ryzyka występowania kryzysów finansowych.

Karol Lutkowski

Mechanizm przepływów kapitałowych w epoce globalizacji

- **Istota, mechanizm i rodzaje przepływów kapitału**
- **Korzyści ze swobodnego obrotu kapitałowego**
- **Lotne fundusze („hot money”) a międzynarodowy obrót kapitałowy**
- **Efektywność mechanizmu rynkowego a międzynarodowy obrót kapitałowy**
- **Asymetria informacyjna i szersze jej konsekwencje**
- **Mechanizm finansowych „epidemii” w warunkach globalizacji rynków finansowych**

Karol Lutkowski

Mechanizm przepływów kapitałowych w epoce globalizacji

Istota, mechanizm i rodzaje przepływów kapitału

Gospodarka otwarta na wymianę ekonomiczną z zagranicą, posiadająca swobodnie wymienialny pieniądz, jest otwarta na strumienie kapitału skierowane zarówno do wewnątrz, jak i na zewnątrz, tj. na jego przyprływy i odpływy. Przyprływ kapitału bezpośrednio skutkuje zwiększeniem zasobu aktywów krajowych, finansowych lub rzeczowych, w posiadaniu osób zagranicznych (tj. „nierzydentów”), albo zmniejszeniem zasobu aktywów zagranicznych posiadanych przez osoby krajowe (tj. „rezydentów”). Odpowiednio, odpływ kapitału z kraju formalnie polega na redukcji stanu posiadania zagranicy w rzeczowych i finansowych aktywach krajowych, albo wzroście analogicznych typów aktywów zagranicznych w posiadaniu rezydentów (nabyciu przez nich zagranicznych wierzytelności lub tytułów własności).

Przyprływy kapitału mogą przyjmować różne formy. Może to być np.:

- 1) zbudowanie zakładu produkcyjnego, będącego filią zagranicznego przedsiębiorstwa (*greenfield investment*), albo kupienie już istniejącego (np. w ramach prywatyzacji),
- 2) nabycie przez cudzoziemca akcji, udziału w spółce lub obligacji wyemitowanych przez krajowe przedsiębiorstwo,
- 3) zakupienie przezeń krajowych bonów albo obligacji skarbowych, czy też obligacji władz lokalnych,



prof. Karol Lutkowski
Kierownik Katedry
Finansów Międzynarodowych
Szkoła Główna Handlowa



- 4) zaciągnięcie przez krajowe przedsiębiorstwo pożyczki (kredytu finansowego) za granicą,
- 5) zaciągnięcie przez krajowy bank komercyjny kredytu w banku zagranicznym, także: przyjęcie jego depozytu lub depozytu innego podmiotu zagranicznego,
- 6) zaciągnięcie przez państwo i upoważnione do tego instytucje krajowe kredytu w zagranicznych bankach komercyjnych, lub międzynarodowych instytucjach finansowych,
- 7) kredyt międzyrządowy albo pożyczka od międzynarodowej instytucji finansowej,
- 8) nabycie przez zagraniczny podmiot nieruchomości w kraju.

Naturalnie, przeprowadzenie podobnego rodzaju operacji w przeciwnym kierunku (np. nabycie tytułów własności lub wierzytelności przez osoby krajowe w stosunku do osób zagranicznych) jest eksportem kapitału.

Odnotować warto wszakże, że importem kapitału jest nie tylko np. sprzedaż polskich obligacji osobom zagranicznym, ale także wykupienie przez emitenta zagranicznych obligacji z naszego portfela, sprzedaż polskich udziałów w zagranicznych firmach ze sprowadzeniem tych środków do kraju, spłata przez zagraniczny podmiot kredytu udzielonego mu wcześniej przez krajowego eksportera lub bank itp. Tak samo odpływem kapitału jest wykup krajowych papierów wartościowych z rąk osób zagranicznych, upłynnienie aktywów rzeczowych i finansowych w Polsce przez zagranicznego inwestora wraz z wycofaniem środków uzyskanych w ramach tej sprzedaży z terytorium Polski, spłata przez stronę krajową zaciągniętego wcześniej kredytu itp. Zmniejszenie zagranicznych pasywów (zobowiązań) kraju, jak to ma miejsce np. w przypadku spłaty kredytu wobec zagranicznego banku, ma taki sam skutek bilansowy jak wzrost aktywów (należności od osób zagranicznych). Rachunek obrotów kapitałowych bilansu płatniczego za rozpatrywany okres rejestruje wyłącznie saldo strumieni płynących w obu kierunkach i przedstawia ten końcowy efekt jako transfer netto kapitału w jedną albo drugą stronę.

Część obrotu kapitałowego wiąże się nierozdzielnie z handlem zagranicznym, będąc często jego niezbędnym warunkiem. Przy transakcjach sprzedaży dóbr z przemieszczaniem ich na znaczne odległości nie do uniknięcia jest kredytowanie, tzn. albo oczekiwanie przez jedną ze stron transakcji na dostawę zakupionego i opłaconego już dobra, albo też (co bardziej typowe) czekanie na zapłatę za wysłany towar lub wyświadczoną usługę. W pierwszym przypadku operację finansuje importer, a w drugim przypadku eksporter. W każdym razie, w obu wypadkach ma miejsce przepływ kapitału w formie kredytu kupieckiego lub bankowego (jeśli do finansowania transakcji zostaje włączony bank) jako niezbędna przesłanka dojścia do skutku danej operacji handlowej. Refleksja nad tym faktem pozwala dostrzec, w jaki sposób przepływ kapitału „oliwi” tryby handlu, sprzyjając jego rozwojowi, a często nawet w ogóle go umożliwiając. Ale obrót kapitałowy nie tylko ułatwia czy umożliwia handel, jak to jest w przypadku kredytów handlowych. Oprócz strumieni kapitału finansujących handel istnieją – jak to widać w powyższych przykładach – i w epoce globalizacji zyskują na znaczeniu, „autonomiczne” przepływy kapitałowe, które mogą pociągać za sobą transfer realny w postaci „wyindukowanego” strumienia towarów, zresztą – nie zawsze świadomie zamierzonego przez eksportujących kapitał.

Dla przykładu, eksport kapitału w postaci nabycia zagranicznych obligacji wywołuje najpierw, przy swobodnie zmiennym kursie walutowym, wzrost kursu waluty zagranicznej, którą trzeba w tym celu kupić. Następujący przy tej okazji spadek kursu waluty kraju odpływu wywołuje zwykle zwiększenie eksportu towarów i spadek importu, przez co powstaje nadwyżka bilansu handlowego równa co do wartości deficytowi na rachunku obrotów kapitałowych bilansu płatniczego. I na tym właśnie polega istota „realnego transferu”, który jest dopełnieniem transferu finansowego. Transfer ten jest realizowany przez anonimowe siły rynku, najczęściej niezależnie od intencji finansowych inwestorów np. nabywców obligacji, którzy mogą w ogóle nie uświadamiać sobie występowania tego rodzaju powiązań przyczynowo-skutkowych. W warunkach systemu kursu usztywnionego transfer realny nie jest już wywoływany ruchem kursu (tzn. nie jest powodowany zmianą relacji poziomów cen w kraju i za granicą), bo kurs – z założenia – pozostaje stały. Transfer realny może tu nastąpić tylko w taki sposób, że przepływ kapitału w kraju odpływu wywrze nacisk na rynek dewizowy, zmuszając bank centralny do wyprzedazy rezerw i wycofania z obiegu części



krajowej masy pieniądza. Równocześnie w kraju docelowym ten sam przepływ zadziała w przeciwnym kierunku – wywrze na rynek i na kurs nacisk zmuszający bank centralny do kupowania dewiz w zamian za pieniądź krajowy, jaki w tym celu bank musi dodatkowo stworzyć. Zmniejszenie ilości pieniądza w jednej gospodarce i zwiększenie analogicznej wielkości w drugiej gospodarce pociąga za sobą ograniczenie zagregowanego popytu w kraju odpływu i wzrost zagregowanego popytu w kraju przyływu kapitału. To sprzyja zwiększeniu eksportu towarów w pierwszym, a importu w drugim kraju (o ile aktywna polityka gospodarcza nie neutralizuje tych procesów). Generalnie rzecz ujmując, przy kursie sztywnym do transferu realnego dochodzi tylko o tyle, o ile władze gospodarcze obu krajów nie przeciwdziałają wspomnianym procesom, lecz raczej je ułatwiają. W innym przypadku sprawa kończy się jedynie zmianą poziomu rezerw dewizowych, natomiast transfer realny nie następuje lub pozostaje niepełny.

W jednym szczególnym wypadku przepływ kapitału organicznie wiąże się z przepływem towarów i nie zauważa się wtedy wyraźnej odrębności obu typu transferów. Chodzi o ten specjalny typ inwestycji bezpośrednich, przy którym przepływ kapitału w ogóle nie zahacza o rynek dewizowy, a następuje w formie aportu rzeczowego do spółki. Może też odnosić się do inwestycji typu „greenfield investment”, polegającej na zbudowaniu zakładu produkcyjnego w miejscu, gdzie takiego obiektu dotąd nie było, w oparciu o sprzęt i wyposażenie dostarczone przez samego inwestora. Mimo wszystko, operację taką traktować trzeba jako odnotowaną równocześnie w dwóch częściach bilansu płatniczego obu krajów – w bilansie obrotów bieżących i w bilansie obrotów kapitałowych.

Inwestycja bezpośrednia, o jakiej tu mowa, mogłaby się zresztą równie dobrze dokonać w inny sposób, np. gdyby inwestor przelał na swoje konto w banku krajowym odpowiednią sumę dewiz, następnie zamienił te dewizy na walutę krajową i kupił potrzebne maszyny wraz z montażem w kraju. O wyborze wariantu rozstrzygnięcia tej kwestii („transferować kapitał w formie rzeczowej czy pieniężnej, a jeśli pieniężnej, to kupić urządzenia zagraniczne czy raczej krajowe?”) decydują już raczej względy jakościowe i cenowo-kosztowe. Sprawą bez zasadniczego znaczenia dla rozumienia istoty sprawy jest przy tym to, na co ostatecznie wydane zostaną dewizy, które przy tej okazji trafiły na rynek walutowy, o ile ich równowartość przybiera postać przyrostu mocy wytwórczych.

Inaczej mówiąc, inwestycja, o której mówimy, powiększyłaby potencjał produkcyjny kraju ponad limit wyznaczony przez krajowe oszczędności (a więc dokonałby się import akumulacji) także wtedy, kiedy maszyny i wykonawstwo obiektu zakupiono by w kraju, a dewizy – za pośrednictwem rynku dewizowego – zostały sprzedane innym podmiotom i zużyte na import np. towarów konsumpcyjnych. Najczęściej – co prawda – dzieje się tak, że w kraju o niższym poziomie rozwoju przyróżw kapitału idzie rzeczywiście w parze ze zwiększeniem importu dóbr inwestycyjnych, serwisu i wsadu produkcyjnego, ale wynika to raczej z poziomu rozwoju gospodarki i techniki danego kraju (czyli z porównania komparatywnych kosztów i korzyści), a nie z istoty przepływu kapitału. Uwaga ta ma na celu wyłącznie uwypuklenie istotnej różnicy między transferem kapitału (który jest kategorią ekonomiczno-finansową) i transferem dóbr kapitałowych (kategorią techniczno-rzeczową). Inaczej mówiąc, zakup maszyn i urządzeń za granicą okazuje się w praktyce formą realnego transferu *de facto* najczęściej spotykaną, ale nie jedyłą możliwą. Kapitał napływający w różnych postaciach reprezentuje potencjalnie import akumulacji – powiększa „produkt do podziału” kraju ponad poziom „produktu wytworzonego”.

Warto przy tej okazji zwrócić uwagę, że choć obrót (handel) walutami na rynku dewizowym często wiąże się z przepływem krótkoterminowych kapitałów, to jednak nie zawsze ma ten skutek i nie jest z nim tożsamy. Tylko część obrotu na tym rynku wywołuje zmianę stanu wzajemnych należności i zobowiązań między krajami (inaczej mówiąc, obroty na rynku walutowym są wielokrotnie większe niż wynikające z nich przepływy kapitału). Np. obrót dokonywany na lokalnym rynku dewizowym między samymi osobami krajowymi (w tym przede wszystkim między krajowymi bankami na rynku międzybankowym) w zasadzie nie skutkuje żadnym przepływem kapitału między krajem i resztą świata, bo wtedy saldo należności i zobowiązań zewnętrznych kraju jako całości się nie zmienia. Zmieni się ono dopiero wówczas, gdy bank sprzedaje nabyte dewizy importerowi, a ten kupi za nie towary za granicą. Zagraniczne aktywa (avoiry nostro) banku krajowego wtedy się skurczą, gdy tymczasem stan jego zagranicznych zobowiązań (avoiry loro) pozostanie bez zmiany. W efekcie tej transakcji także należności zagraniczne kraju jako całości zmniejszają się bez zmiany jego zobowiązań. Wystąpi przyróżw krótkoterminowego kapitału bankowego finansujący ujemne saldo bilansu handlowego. Obrót



dewizowy brutto na rynkach walutowych świata w ciągu jednego tylko dnia szacuje się na około 3 biliony dolarów, ale wynikające stąd zmiany sald zobowiązań i należności międzynarodowych (ze stosunkowo drobną korektą o inwestycje bezpośrednie) są w rzeczywistości kilkadziesiąt razy mniejsze.

Różne formy przepływów kapitałowych można grupować według paru kryteriów. I tak, z punktu widzenia podmiotowego (kto jest właścicielem kapitałów i kto je transferuje) można wyodrębnić kapitały prywatne i oficjalne. Przepływy kapitałów prywatnych dzieli się dalej według grup podmiotów. Można więc rozróżnić m.in.: kapitały przedsiębiorstw (w tym zwłaszcza kapitały korporacji transnarodowych), kapitały pochodzące z banków i innych instytucji finansowych, kapitały osób fizycznych itp. W kategorii kapitałów oficjalnych wydzielić można: kapitały państwowe i kapitały organizacji międzynarodowych, zarówno finansowych, jak też niefinansowych.

Z punktu widzenia przedmiotowego (co jest przedmiotem finansowania, albo w co środki są lokowane) kapitały można podzielić na zagraniczne wkłady bankowe (w tym także wkłady międzybankowe – avoiry nostro i loro), kredyty handlowe, kredyty finansowe (pożyczki), lokaty portfelowe (w papiery wartościowe takie jak m.in. akcje i obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, derywaty i inne instrumenty finansowe) oraz inwestycje bezpośrednie.

Z punktu widzenia terminu zwrotu – tradycyjnie rozróżnia się lokaty krótkoterminowe (do jednego roku) i długoterminowe, z możliwością wyodrębnienia dla pewnych potrzeb terminu średniego, rozumianego zazwyczaj jako okres mieszczący się w przedziale od roku do trzech lub do pięciu lat.

Jeśli chodzi o podział strumieni kapitałowych, który jest stosowany przy sporządzaniu bilansu płatniczego (zgodnie ze schematem przyjętym w statystykach MFW), to tradycyjnie dzielono te przepływy na kapitały długoterminowe i krótkoterminowe z dalszym ich rozbięciem w przekroju podmiotowym i przedmiotowym. Obecnie jednak stosuje się na ogół odmienny podział: strumienie kapitałowe dzieli się przede wszystkim na inwestycje bezpośrednie, portfelowe i inne. Ma to pewne logiczne uzasadnienie, m.in. z powodu niejasności, jakie następują inne sposoby klasyfikowania. Dla przykładu: chociaż wieloletnie

obligacje prywatne czy skarbowe są to papiery formalnie długoterminowe, to jednak istnienie dostatecznie płynnego rynku wtórnego tego typu walorów czyni je w każdej chwili stosunkowo łatwo zbywalnymi. Otrzymują one przez to pewien stopień płynności, a to właśnie w istotny sposób upodobnia je do walorów krótkoterminowych, nawet jeśli ich czas wykupu jest odległy. To sprawia, że z ekonomicznego punktu widzenia nie za wiele się one różnią charakterem od lokat formalnie krótkoterminowych typu weksla handlowego czy bonu skarbowego. Nawiasem mówiąc – nastęcza to także spore problemy przy egzekwowaniu prawa dewizowego, tam gdzie w tym prawie istnieją jeszcze restrykcje usiłujące rozróżniać inwestycje zagraniczne długoterminowe, traktowane przeważnie liberalnie oraz inwestycje krótkoterminowe, podlegające różnorodnym ograniczeniom. Wprawdzie podobne wątpliwości mogą się nasuwać także przy pojęciowym rozgraniczaniu inwestycji bezpośrednich i portfelowych (jak traktować większe pakiety akcji i znaczące udziały?), ale tu daje się sprawę rozstrzygnąć przynajmniej umownie. I tak, pakiet akcji zapewniający faktyczną kontrolę nad spółką przyjęło się traktować jako inwestycję bezpośrednią. W przeciwnym razie uważa się go za inwestycję portfelową.

Korzyści ze swobodnego obrotu kapitałowego

Bezpośrednią przyczyną międzynarodowych przepływów kapitału jest w istocie ten sam motyw, który jest „motorem” przepływów kapitałowych wewnątrz poszczególnych gospodarek. Jest nim dążenie podmiotów gospodarczych, właścicieli zasobu kapitału, do optymalizacji portfeli swoich lokat. Motywem naczelnym jest przy tym chęć maksymalizacji zysku. Czynnikiem dodatkowym jest potrzeba zachowania pewnego poziomu płynności portfeli (co konkuruje z motywem zysku, osłabiając nieco jego wpływ na strukturę portfeli). Znaczenie zasadnicze ma jednak niewątpliwie motyw zysku. Chodzi przy tym, jak w przypadku inwestycji wewnętrznych, o wielkość zysku widzianą w odpowiedniej perspektywie czasowej, tj. po zdyskontowaniu go względem czasu, a także po skorygowaniu go o pewien narzut z tytułu wszelkich dotyczących go



ryzyk. I to, co przede wszystkim odróżnia międzynarodowy przepływ kapitału od przepływu wewnętrznego, to właśnie ten charakterystyczny fakt, że dochodzą tu jeszcze pewne nowe typy ryzyk – zwłaszcza ryzyko walutowe (kursowe) i ryzyko polityczne. W dodatku niektóre ryzyka występujące także w obrocie wewnętrznym, jak np. ryzyko kredytowe, mogą w tym przypadku jeszcze się zwiększać z racji ogólnej niepewności większej niż niepewność występująca przy lokatach krajowych. Niemniej jednak, rozszerzając możliwość wyboru i zwiększając skalę opłacalności lokat poza ten ograniczony zakres opłacalności, jaki oferowałyby inwestorom zamknięty rynek lokalny, otwartość kraju na przepływy kapitałowe umożliwia podmiotom ekonomicznym osiągnięcie sytuacji zdecydowanie pod każdym istotnym względem korzystniejszej (nie tylko pod względem rentowności, ale także pod względem stopnia ryzykowności, płynności i zróżnicowania lokat), niż sytuacja osiągalna w warunkach gospodarki zamkniętej.

Ujmując rzecz głębiej, teza o zasadniczo dobroczynnym skutku otwartości na swobodne przepływy kapitału w płaszczyźnie międzynarodowej opiera się na argumentie teoretycznym analogicznym do tego, który uzasadnia potrzebę swobodnej przenośności kapitału wewnątrz kraju. Umożliwia się w ten sposób po prostu bardziej efektywne, tzn. bardziej racjonalne, wykorzystanie rozporządzalnego zasobu produkcyjnego w skali świata. Jeżeli aktualna sytuacja koniunkturalna ogranicza potencjalnemu inwestorowi możliwość intratnego zainwestowania środków wewnątrz jego kraju ojczystego, to może być jednak tak, że równocześnie stoją otworem interesujące możliwości inwestowania za granicą. Tak jest np. dlatego, że fazy cyklu koniunkturalnego w różnych krajach nie pokrywają się ze sobą w czasie, albo dlatego, że gdzie indziej szybszy postęp techniczny stwarza okazję opłacalnego sfinansowania innowacji z pożytkiem dla wszystkich uczestników tego procesu. Poza tym, są w świecie obszary po prostu niedoinwestowane, a jednocześnie wyposażone obficie w inne czynniki produkcji – jak ludność zdolna do produkcyjnego zatrudnienia. Krańcowa produkcyjność kapitału jest tam dzięki temu wyższa, co przekłada się na wyższą rentowność lokat. Reagując na bodziec, jakim jest perspektywa wyższej opłacalności, kapitał przenosi się z gałęzi do gałęzi – albo z regionu do regionu – osiągając przez to poprawę efektu finansowego. Z punktu widzenia wszystkich zainteresowanych stron takiemu przemieszczaniu

się kapitału na płaszczyźnie międzynarodowej towarzyszy zazwyczaj wiele dodatkowych, pozytywnych efektów. I tak:

1) przepływając z kraju do kraju, a przez to zwiększając potencjał produkcyjny obszaru napływu, kapitał przynosi ze sobą nowe rozwiązania techniczne i umiejętności, upowszechniając je wśród lokalnej kadry pracowniczej i podwyższając jej kwalifikacje. Propaguje w ten sposób wzorce zachowań i postawy sprzyjające wyższej kulturze technicznej oraz nowoczesności, co jest w sumie korzystne dla rozwoju społeczno-ekonomicznego terenów tego napływu – cokolwiek głosiliby na ten temat rzecznicy tradycjonalizmu. Stąd też, w miejsce dawnej niechęci i podejrzliwości, obserwowana jest obecnie w całym świecie intensywna konkurencja krajów słabiej rozwiniętych o przyciągnięcie do siebie jak największej sumy zagranicznych inwestycji;

2) powiększając potencjał wytwórczy kraju napływu ponad to, co dany kraj mógłby zainwestować z własnych bieżących oszczędności i tym samym zwiększając jego szanse wzrostu, przepływ kapitału równocześnie umożliwia podmiotom oszczędzającym w kraju eksportującym kapitał uzyskanie wyższej stopy dochodowości (pod postacią odsetek lub zysku–dywidendy) niż byłoby to możliwe dzięki inwestowaniu u siebie na miejscu. To stanowi bodziec do dalszego zwiększania rozmiarów ich oszczędności z przeznaczeniem na nabycie nowych lokat;

3) inwestowanie za granicą rozszerza możliwości dywersyfikacji portfela lokat, co nie tylko podwyższa ich ogólną rentowność, ale też obniża poziom ryzykowności całego portfela. Samo zróżnicowanie portfela aktywów jest bowiem sposobem na obniżenie poziomu jego ryzykowności. To – samo w sobie – jest odczuwane podobnie jak wzrost rentowności. Poprawa opłacalności lokat jest możliwa dodatkowo przez to właśnie, że cykl koniunkturalny w różnych krajach nie jest idealnie zsynchronizowany. Kiedy w jednym kraju panuje recesja, w innym może być w tym samym czasie boom;

4) otwartość na przepływy kapitałowe intensyfikuje pozytywny wpływ konkurencji zarówno w sektorze produkcyjnym gospodarki, jak i poza nim. Liberalizacja przepływów kapitałowych działa szczególnie silnie i bezpośrednio na rozwój, unowocześnienie i efektywność samego sektora finansowego. Dzieje się tak zarówno dzięki wchodzeniu na rynek krajowy zagranicznych instytucji finansowych z ich doświadczeniem,



nowoczesnym wyposażeniem, sprawniejszym zarządzaniem, technikami analitycznymi, bazą kapitałową, rozbudowanymi kontaktami w świecie, jak też dzięki samemu wzmocnieniu dynamizującego nacisku konkurencji;

5) pogłębienie lokalnego rynku finansowego w jego poszczególnych segmentach przez napływ kapitału może też stabilizować cały sektor finansowy, czyniąc go bardziej płynnym, bezpieczniejszym, wydajniejszym i sprawniejszym w pełnieniu wszystkich funkcji, jakie ów sektor ma do spełnienia w procesie wzrostu. Nie należy też bagatelizować szansy wydatnego pogłębienia i usprawnienia wtórnego rynku papierów wartościowych, a przez to możliwości wzmocnienia nacisku na przedsiębiorstwa sektora niefinansowego w celu wymuszania na zarządach lepszej działalności (choćby pod groźbą przejęcia firmy przez innych właścicieli), do czego sam kapitał zagraniczny może walnie się przyczyniać;

6) otwartość na przepływy kapitałowe nie tylko wzmacnia skuteczność dyscyplinującego oddziaływania sektora finansowego na przedsiębiorstwa (z pozytywnym tego skutkiem dla efektywności procesu gospodarczego i wzrostu ekonomicznego kraju jako całości), lecz wywiera podobnie dyscyplinujący wpływ na politykę gospodarczą państwa, podnosząc jej ogólną „jakość”. Doświadczenia świata w minionych dekadach jednoznacznie dowodzą bowiem, że w warunkach swobody przepływów kapitałowych polityka gospodarcza musi respektować pewne ważne zasady ogólne, np. wymóg zdrowych finansów publicznych, potrzebę panowania nad podażą pieniądza, zasadę niedopuszczania do znaczącego i trwałego przeszacowania kursu, unikania nieakceptowalnych dla prywatnego biznesu ingerencji administracyjnych w proces gospodarczy, nadmiernego obciążania przedsiębiorstw podatkami itp. Naruszanie tych zasad grozi automatyczną „sankcją” w postaci kłopotliwych odpływów kapitału. W kołach eksperckich istnieje rozpowszechnione i generalnie słuszne przekonanie, że liberalizacja obrotów kapitałowych – przy wszystkich związanych z tym ryzykach – wymusza na państwach niewątpliwą racjonalizację polityki gospodarczej w sposób podobny, jak wymusza lepsze zarządzanie firmami.

Lotne fundusze („hot money”) a międzynarodowy obrót kapitałowy

Rosnąca otwartość gospodarek w zakresie obrotów kapitałowych oraz szybki postęp techniczny w dziedzinie telekomunikacji i komputeryzacji nadały wielką wagę strumieniom płynnych funduszy (lokat krótkoterminowych), zwiększając zarówno potencjalnie pozytywne oddziaływanie przepływów kapitału na gospodarkę, jak też destabilizujące oddziaływanie jego strumieni. Lotność krótkoterminowych lokat sprawia, że mogą one łatwo stać się źródłem np. gwałtownego przesunięcia wwyż kursu waluty kraju będącego terenem napływu, zwłaszcza jeśli wystąpi „owczy” pęd w danym kierunku. Może to być także przyczyną mocnego wzrostu oficjalnych rezerw dewizowych banku centralnego i często znaczącego powiększenia się płynności sektora bankowego (kiedy dany kraj stosuje system kursu usztywnionego, a nie swobodnie zmiennego). Napływ taki wywiera też nacisk na rynkowe stopy procentowe i oddziałuje na zwyżkę cen na giełdzie papierów wartościowych, często z charakterystycznym tego skutkiem w postaci gwałtownego boomu spekulacyjnego. Kiedy tak się działo, to zanim „mydlana bańka” nieokiełznanej hossy pękła, krajowe podmioty zadłużały się w bankach, by móc intensywniej włączyć się do gry spekulacyjnej. Ze swej strony banki, wykorzystując zwiększoną płynność i wychodząc naprzeciw życzeniom klientów (a także angażując się w tę samą grę we własnym imieniu i na własny rachunek), rozszerzały ekspansję kredytową, nie zważając zbyt na jakość i bezpieczeństwo nowo nabytych aktywów. Często sprzyjało temu również powszechne, bez troski traktowanie standardów księgowych, zasad prawidłowej oceny zdolności kredytowej klientów, egzekwowania norm ostrożnościowych i innych wymogów bezpieczeństwa systemu bankowego.

W takich sytuacjach nawet tam, gdzie stosowano kurs giętki („floating”) i dzięki temu nie występował albo był osłabiony płynnościowy efekt napływu lotnych funduszy, sam zwyżkowy ruch kursu był powodem ciężkich perturbacji gospodarczych. Wiadomo, że sztucznie zawyżony kurs krajowego pieniądza, nieadekwatny do rzeczywistej siły konkurencyjnej danej gospodarki, dławi sektor eksportowy. Następuje to z tym większą siłą, im dłużej taki wypaczony kurs się utrzymuje. Zawyżenie



kursu waluty krajowej otwiera też pozostałe obszary produkcji krajowej na nierówną konkurencję, dając zagranicznym producentom bezpodstawnie uprzywilejowany dostęp do rynku wewnętrznego (sztucznie potaniony kurs dewiz działa jak subwencja dla zagranicznych dostawców i importerów). Niszczące skutki takiego stanu są tym groźniejsze, że wiadomo z góry – z racji nie dającego się utrzymać zbyt długo deficytu handlowego – iż ten układ warunków w przyszłości radykalnie się kiedyś odwróci. Nieuchronny odpływ funduszy i ostre osunięcie się kursu w dół po okresie zawyżenia krajowej waluty zastaje jednak gospodarkę zazwyczaj już w sytuacji niezdolności do ekspansji eksportowej, pomimo bodźca w postaci nagle zdeprecjonowanego kursu. Nie jest bowiem możliwe szybkie odbudowanie zdolności produkcyjnej i konkurencyjnej kraju po szkodach dokonanych przez długotrwałe zawyżenie kursu. Zniekształcona struktura produkcyjna w połączeniu z nagłym wahnięciem kursu w dół (a więc także – z mocnym podrożeniem importu) czyni przede wszystkim wybuch inflacji i utrwalenie kryzysu rzeczą niemal nieuchronną. Presja inflacyjna zmusza bowiem bank centralny i rząd do utrzymywania przez długi czas restrykcyjnej postawy we wszystkich obszarach polityki gospodarczej.

Doświadczenia szeregu gospodarek w ostatnich kilku latach wskazują, że gwałtowne napływy lotnych funduszy, z nieodmiennie następującymi po nich odpływami, odnoszą skutki jeszcze poważniejsze przy kursie usztywnionym niż przy kursie „pływającym”. Jest tak dlatego, że kurs „pływający” studzi w jakimś stopniu zapędy spekulantów, zwiększając grożące im ryzyko kursowe. Strumienie przepływów spekulacyjnych przy „floatingu” mogą być przez to mniejsze. Kupując daną walutę przy coraz wyższym kursie trzeba się liczyć z tym, że kurs już może więcej nie wzrosnąć. Od pewnego momentu rośnie nawet prawdopodobieństwo, że kurs wahnie się w przeciwną stronę. Kupujący pieniądź po coraz wyższym kursie narażają się w rosnącym stopniu na skutki spadku jego kursu i to zmniejsza ich skłonność do dalszych zakupów.

W przeciwieństwie do tego spekulujący przy kursie sztywnym mają wrażenie, że nie ryzykują zbyt wiele albo nawet, że nie ryzykują wcale tak długo, jak długo powszechny pęd do kupowania danej waluty daje się obserwować. Wrażenie to powstaje dlatego, że bank centralny broni stałości kursu przed spadkiem, więc też i szansa zysku wydaje się nie zmniejszać, jeżeli dochodowość lokat jest pociągająca. Zresztą, jak dłu-

go daje się dostrzec generalna tendencja do kupowania i kapitały napływają, tak długo realne są tylko dwie możliwości – albo kurs pozostanie stały, albo zostanie rewaluowany. W pierwszym przypadku – koszt kupowania i odsprzedawania z powrotem w razie niespełnienia się oczekiwań rewaluacji jest niemal zerowy, a w drugim wypadku – w razie trafnego spekulowania na wzrost kursu – zysk ma szansę być szczególnie duży. Podtrzymuje to dynamikę zakupów i zwiększa przepływające strumienie.

Większe strumienie napływów oznaczają przy tym także wyższą kasową płynność systemu bankowego. Wywołuje to silniejszą ekspansję kredytową, większą bańkę spekulacyjną na cenach aktywów i niesie ze sobą potencjalnie groźniejsze konsekwencje jej pęknięcia. Kiedy bowiem „bąbel” spekulacyjny pęknie w takim układzie warunków (tj. przy kursie dotąd twardo bronionym), to nagłe załamanie się boomu inwestycyjnego w papierach i aktywach realnych prawdopodobnie pociągnie za sobą łańcuch bankructw kredytobiorców – inwestorów i spekulantów. Ich niezdolność do spłaty zaciągniętych kredytów zwykle stawia na krańdźwi bankructwa liczne banki. Banki zostają zresztą w takiej sytuacji uderzone z dwóch stron – od strony aktywów i od strony pasywów. Na stan aktywów negatywnie wpływa pojawienie się problemu nieściągalnych kredytów przy skurczeniu się wartości kolateralnych pobocznych zabezpieczeń, a także spadek wartości portfela papierów wartościowych w posiadaniu samych banków. Od strony pasywów uderzenie przybiera postać wycofywania wkładów. Posiadacze kapitałów przybyłych przedtem do danego kraju na fali rynkowej euforii teraz wycofują się. Po spieniężeniu papierów giełdowych i innych lokat zamieniają oni resztę uratowanych sum na dewizy, które transferują za granicę. Oprócz niżki notowań giełdowych następuje więc także spadek płynności banków, a łączny efekt pogorszenia obu stron bilansu banków zagraża też zasadniczej wypłacalności, tj. samemu istnieniu banków.

Wycofywanie funduszy za granicę nie ogranicza się zresztą do środków uprzednio sprowadzonych z zewnątrz, lecz zazwyczaj pociąga za sobą także ucieczkę kapitału krajowego. Mechanizm ten nie tylko załamuje rynek papierów wartościowych, prowokuje falę bankructw w sektorze produkcyjnym, lecz często wywołuje także kryzys sektora bankowego (obnażając przy okazji wszystkie jego strukturalne słabości, jak też niedostatki systemu regulacji i nadzoru). Wysysa także rezerwy dewizowe



kraju i niemal nieuchronnie prowadzi (jednak!) do dewaluacji waluty. W którym ogniwie systemu gospodarczego dojdzie najpierw do takiego „krótkiego spięcia” (na giełdzie papierów wartościowych, czy na rynku dewizowym) i rozpocznie się rejterada spekulantów jest zresztą sprawą drugorzędną, bo i tak z reguły kryzys przerzuca się na pozostałe segmenty sektora finansowego.

Ważnymi elementami podłoża sprzyjającego opisywanym tu wstrząsom jest przede wszystkim „chory” sektor finansów publicznych (chroniczne deficyty budżetu i rozdęty dług publiczny, krajowy i zagraniczny) oraz słabość banku centralnego z niesprawnym systemem sterowania kreacją pieniądza, ale także niedoskonały system regulacji, nadzoru i egzekwowania prawa. A bywa też, że wybitnie sprzyja takiemu rozwojowi wypadków również wysoki dług prywatnego sektora gospodarki.

Efektywność mechanizmu rynkowego a międzynarodowy obrót kapitałowy

Racjonalne uzasadnienie ekonomicznej celowości liberalizacji przepływów kapitału – jednego z najbardziej charakterystycznych przejawów i sił napędowych procesu globalizacji – stanowisko, które dopatruje się w takim rozwiązaniu sposobu optymalizacji procesu tworzenia i dystrybucji kapitału w skali świata, milcząco zakłada spełnienie pewnego krytycznie ważnego warunku. Jednak ten zasadniczo istotny warunek w rzeczywistości może być albo nie być spełniony. I tak się składa, że *de facto* warunek ten jest najczęściej spełniony w stopniu dalece niepełnym. Dlatego też całkiem swobodny obrót kapitałowy nie zawsze i nie wszędzie okazuje się najwłaściwszą receptą do zastosowania w praktyce. Chodzi tu mianowicie o warunek „efektywności rynku” („market efficiency”), a w tym kontekście – efektywności międzynarodowego rynku kapitałowego.

Zagadnienie „efektywności rynku” jest jednym z intensywnie dyskutowanych zagadnień współczesnej myśli ekonomicznej. Temat ten posiada kluczowe znaczenie dla funkcjonowania całego systemu współczesnej gospodarki rynkowej. Stanowiska zajmowane w sporze na ten temat przez różnych ekspertów miewają daleko idące konsekwencje

dla wyznawanej przez nich filozofii gospodarczej i postaw zajmowanych w kluczowych kwestiach aktualnej polityki ekonomicznej. Jednak ranga tego tematu ma szczególne znaczenie w odniesieniu do rynków finansowych i dodatkowo niezmiernie się zwiększa właśnie w warunkach ich globalizacji.

Najogólniej biorąc, gdyby warunek efektywności rynku był spełniony w pełni (tj. gdyby rynek osiągał „perfect efficiency”), oznaczałoby to równoczesne spełnienie dwóch dalszych, szczegółowszych warunków, a mianowicie:

- rynek, o jakim mówimy, cechuje się doskonałą konkurencją, a zatem panująca na nim sytuacja jest na tyle przejrzysta, iż wszystkie podmioty gospodarcze mają jednakowo łatwy dostęp do potrzebnej im informacji (czyli nie występują podmioty korzystające z „uprzywilejowanej” informacji, niedostępnej dla innych);
- postępowanie podmiotów gospodarczych jest zdeterminowane przez w pełni racjonalne oczekiwania ze spożytkowaniem całej dostępnej informacji łącznie z wyciągnięciem wniosków z pomyłek popełnionych w przeszłości (dzięki czemu unika się systematycznego popełniania tych samych błędów). Tylko tyle i aż tyle.

Spełnienie obu tych warunków nie gwarantowałyby zresztą osiągnięcia przez rynek rezultatów idealnych, np. jeśli chodzi o dystrybucję zasobów kapitału między różne możliwe zastosowania, gdyby wyniki oceniać *ex post*, ale pozwalałoby uzyskać rozwiązania optymalne przynajmniej w takim sensie, że byłyby one w aktualnym układzie znanych okoliczności mniej niekorzystne niż osiągalne jakimkolwiek innym sposobem.

Warunek „efektywności rynku” ma fundamentalne znaczenie dla gospodarki rynkowej i rynków w ogóle, jednak w przypadku rynku kapitałowego, krajowego i międzynarodowego, jest on specjalnie ważny z racji doniosłości zadania alokacji zasobów, jakie ma do wykonania ten rynek¹. Właśnie temu celowi służy tak ważny i przy różnych okazjach podkreślany wymóg dostarczania rynkowi finansowemu (potencjalnym inwestorom) możliwie pełnej i rzetelnej informacji o sytuacji ekono-

¹ Temat ten był przedmiotem wnikliwych badań w licznych pracach amerykańskiego ekonomisty, Josepha Stiglitz, które przyniosły autorowi nagrodę Nobla.



miczno-finansowej przedsiębiorstw, zwłaszcza tych, których papiery są wprowadzane do obrotu publicznego, zarówno w kraju, jak też w skali międzynarodowej. M.in. właśnie w tym celu właśnie ustanawia się nadzór nad rynkami finansowymi (komisję papierów wartościowych, nadzór bankowy, nadzór nad rynkami ubezpieczeń, funduszy emerytalnych itp.). Po to również racjonalizuje się i ujednocila zasady księgowości oraz audytu, metody sporządzania i udostępniania sprawozdań finansowych i ogólnej informacji o firmach (tzw. disclosure rules) dla potrzeb obrotu rynkowego. W tym celu też wdraża się m.in. normy prudencyjne w bankowości, egzekwuje nakazy i zakazy mające chronić przed nadużyciami (np. zakaz „insider trading”, wykorzystującego niedostępną dla innych, „uprzywilejowaną” informację) itd.

Celem wszystkich tych mechanizmów jest uczynienie obrotu rynkowego bezpiecznym, a samego mechanizmu rynku sprawnym – czyli „efektywnym” – przede wszystkim dzięki zwiększonej przejrzystości i jawności. Racjonalne zachowanie się podmiotów gospodarczych, z ich dążeniem do maksymalizacji zysku, ma wtedy szansę zostać skoordynowanym przez „niewidzialną rękę rynku” z nadrzędnym interesem społecznym (jakim jest tworzenie, mobilizowanie i optymalna alokacja kapitału) i może wtedy mu służyć.

Wobec wagi tego warunku zrozumiale się wydaje, że ważnym zagrożeniem dla efektywności działania mechanizmu rynku staje się tzw. asymetria informacji (specjalnie doniosły przypadek niedostatku przejrzystości rynku), po części naturalna, ale po części świadomie przez niektórych uczestników rynku wywoływana. Asymetria, o jakiej mowa, jest w rzeczywistości rynkowej bardzo rozpowszechniona. I głównie dlatego rynki funkcjonują w rzeczywistości znacznie mniej sprawnie, niż zakładają to teoretyczne paradygmaty, mające obrazować ich „idealny” model (co zresztą nie umniejsza przydatności tych abstraktów dla pewnych konkretnych, jasno określonych celów badawczych). Właśnie przez ów „defekt” systemowy w postaci asymetrii informacji (nierównego dostępu do niej) funkcjonowanie rynku może zostać głęboko wypaczone, dając niekiedy rezultat bardzo daleki od optymalnego. Przykładem typowej i niezmiernie rozpowszechnionej asymetrii informacyjnej może być różnica w ocenie stanu faktycznego, jeśli idzie np. o wypłacalność firmy ubiegającej się o kredyt, jaka zachodzi między potencjalnym kredytodawcą i kredytobiorcą (czyli firmą ubiega-

jącą się o pożyczkę). Sam kredytobiorca jest zwykle znacznie lepiej poinformowany, niż kredytodawca. Bywa też tak, że część prawdy o własnej sytuacji kredytodawca świadomie ukrywa. I może się zdarzyć, że będąc faktycznie niewypłacalnym, zechce on oferować kredytodawcy wyższą stopę procentową niż dobrze działający, wypłacalni konkurenci. Tym sposobem może ich przelicytować, doprowadzając do suboptymalnego, a w skrajnym przypadku nawet marnotrawnego rozdziału środków kapitałowych zarówno w kraju, jak też globalnie.

Jest to jeden z wielu możliwych przykładów, który pokazuje jak – mimo racjonalnych motywacji uczestników rynku (a w pewnym sensie – na skutek swoiście pojętej „racjonalności”) w warunkach informacyjnej asymetrii rezultat działania mechanizmu rynkowego może zostać wypaczony. Może mieć wtedy miejsce „negatywna selekcja” firm zasilanych dopływem kapitału. Tego typu sytuacja na styku sektora przedsiębiorstw i banków może zresztą pociągać za sobą dalsze następstwa, tworząc także zagrożenie kryzysem bankowym. O ile efektem globalizacji rynków finansowych jest niepomierne zwiększenie skali potencjalnych przepływów, o tyle zwiększa się też zagrożenie efektami asymetrii informacji w całym obszarze światowego rynku.

Jednak ofiarą tego defektu mechanizmu rynkowego, jakim jest asymetria informacyjna, paść mogą także klienci banków, wykorzystani przez instytucje kredytowe, którym powierzyli swoje pieniądze. Bank, jako instytucja publicznego zaufania, przyjmuje wkłady klientów i lokuje je w kredytach, których zasadność jest on zdolny ocenić trafniej niż jego klienci, będąc instytucją w tym wyspecjalizowaną – tzn. jest zdolny uczynić to trafniej, niż mógłby to zrobić sam klient, gdyby pożyczał swoje środki wprost firmom, bez pośrednictwa banku. Bank zatem, kiedy patrzymy na sprawę z punktu widzenia klienta, przekształca jako pośrednik finansowy lokatę bardziej ryzykowną (kredyt) w mniej ryzykowną (wkład bankowy) i stosunkowo nie płynną w stosunkowo płynną. Jednak może się zdarzyć, iż bank zawiedzie zaufanie i klient pieniądze straci. Dzieje się tak np. wtedy, kiedy bank lekkomyślnie udzieli zbyt dużo kredytu firmom niewypłacalnym. Mowa tu, naturalnie, o „złych kredytach” w skali przekraczającej zdolność banku do ich absorbowania w ciężar kapitału własnego, gdy nie ma możliwości rozładowania tego problemu innymi sposobami. Okolicznością zachęcającą instytucje kredytowe do takiego zachowania może być jednak wiara ich kierow-



nictwa (wszystko jedno – zasadna czy nie), że w razie popadnięcia w poważniejsze trudności zostaną one dokapitalizowane, np. przez dotację z budżetu państwa albo środki pochodzące z pożyczek międzynarodowych instytucji finansowych, z Międzynarodowym Funduszem Walutowym na czele (tzw. *bail out*). Takie przekonanie może się zrodzić wtedy, kiedy zarządy tych instytucji sądzą, że dane państwo (lub społeczność międzynarodowa) będzie obawiać się ich bankructwa, czy to z racji samej ich wielkości, czy też z obawy przed reakcją łańcuchową, która mogłaby zagrozić podstawom całego sektora bankowego w kraju, lub w grupie krajów. Jest to przypadek ilustrujący sytuację tzw. pokusy nadużycia („*moral hazard*”). Istnieje też prawdopodobieństwo, że jeśli nadzieje na wykupienie („*bail out*”) zawiodą, to niektóre banki, będące w krańcowo trudnej sytuacji, mogą ratować się ściągając środki skąd się da, bez względu na szersze tego konsekwencje. I w ten sposób mogą one spowodować dodatkowe marnotrawstwo kapitału zarówno w obszarze krajowym, jak i na świecie.

Asymetria informacyjna i szersze jej konsekwencje

Niedawne dramatyczne przykłady, płynące z różnych stron świata (casus słynnych amerykańskich bankrutów – wielobranżowego koncernu „Enron”, albo „Worldcom” i innych), przypominają też o stale obecnych źródłach ciężkich wypaczeń mechanizmu alokacji kapitału, do jakich dochodzi przez powstawanie wielkich „bąbli” spekulacyjnych, rozrastających się na zasadzie „stadnego” zachowania się inwestorów. Zachowania takie rodzą się nagminnie właśnie na gruncie asymetrii informacji, kiedy fakty znane niektórym są zatajane przed gronem pozostałych inwestorów, a ci – domyślając się czegoś niejasno, albo ulegając manipulacjom – uważają za racjonalne mechaniczne naśladowanie zachowań pewnych podmiotów, które według nich wiedzą lepiej – niezależnie od tego czy sądzący tak mają rzeczywiście lepszą wiedzę, czy też np. ulegają świadomie rozpowszechnianej propagandzie. Sprawa staje się jeszcze poważniejsza wtedy, kiedy w mistyfikacji uczestniczą obdarzone zaufaniem firmy audytorskie i cenione w świecie agencje ratingowe – jak to wyszło na jaw przy wspomnianych przypadkach wielkich ban-

kructw i nadużyć zaufania w ostatnich paru latach (np. sprawa firmy A. Andersen).

Wszystkie wskazane tu przykłady antyefektywnościowego funkcjonowania mechanizmu alokacyjnego rynku kapitałowego, a więc zarówno zjawisko negatywnej selekcji, jak uleganie pokusie nadużycia, czy fenomen zachowań stadnych (herding) mają – jak łatwo zauważyć – wspólne podłoże: asymetrię informacyjną na rynku, która jest zaprzeczeniem podstawowego warunku efektywności – pełnej przejrzystości. Zatem, choć te negatywne przykłady mogą zawierać w sobie element specyficznie rozumianej racjonalności zachowań, to jednak stoją w sprzeczności z postulatem efektywności rynku, która wymaga by oba jej istotne warunki – racjonalność zachowań i oczekiwań jak też przejrzystość sytuacji rynkowej – były spełnione równocześnie. I tylko wtedy można oczekiwać, iż wynik funkcjonowania alokacyjnego mechanizmu rynku kapitałowego będzie reprezentować sobą (przybliżone) ogólnogospodarcze optimum. A zasada ta jest ważna w odniesieniu zarówno do przepływów wewnątrz krajowych, jak też przepływów mających miejsce w skali globalnej – z odpowiednim spotęgowaniem jej znaczenia w tym drugim przypadku. Na przykład pokusa nadużycia wywołać może ekspansję kredytu tym większą, a zachowania stadne hossę na rynku papierów tym bardziej wybujałą i tym bardziej oderwaną od fundamentów gospodarki, kiedy tendencje te karmią się nie tylko środkami pochodzącymi z wewnętrznych źródeł, ale także ze źródeł zewnętrznych, powiększając przy okazji dług zagraniczny kraju (czy krajów) w walutach obcych.

Z chwilą zaś, kiedy przychodzi „godzina prawdy” i rozdęte banie spekulacyjnej hossy pękają, to załamanie jest tym głębsze, im intensywniejsze były te stadne zachowania. Objawia się wtedy niezdolność wielu dłużników do wywiązania się z zobowiązań względem banków i samych banków względem deponentów. Banki popadają w kłopoty wskutek niemożności natychmiastowego odzyskania środków zamrożonych w kredytach – skutek wzajemnej niespójności terminów należności i zobowiązań banków (tzw. maturity mismatch – jak to przyjęło się określać za J. Haussmanem). Może przyczyniać się do tego skurczenie się wartości aktywów po załamaniu giełdowym. Do tego wszystkiego dochodzi też zwykle jeszcze inny wstrząs: ucieczka płynnych funduszy za granicę, powodująca najczęściej ostre obniżenie się kursu krajowego pieniądza. Spadek wartości portfela aktywów w posiadaniu sektora fi-



nansowego takiego kraju idzie więc w parze ze zwiększeniem się sumy jego pasywów – rezultat wzrostu wielkości długu zagranicznego wyrażonego w pieniądzu krajowym po dewaluacji. Efekty takiego rozwoju sytuacji okazują się szczególnie dotkliwe dla tych, którzy zadłużyli się w walucie obcej, inwestując w czasie boomu uzyskane tą drogą środki w aktywa wyrażone w walucie krajowej (w terminologii J. Hausmana: efekt „currency mismatch” – niedostosowania wzajemnego aktywów i pasywów w aspekcie walutowym).

Mechanizm finansowych „epidemii” w warunkach globalizacji rynków finansowych

Ten drugi wariant wybuchu kryzysu finansowego może szczególnie łatwo wystąpić, jeżeli np. zawyżenie kursu wywołane przez uprzednie napływy kapitału stało się powodem długotrwałego, znacznego deficytu obrotów bieżących danego kraju z resztą świata. Jest przy tym zawsze możliwe, że w aktualnych warunkach globalizacji rynków finansowych kryzys taki szybko rozprzestrzeni się na inne kraje w sposób przypominający epidemię (stąd termin: „financial contagion”). Jest to rezultat stadnych zachowań międzynarodowych inwestorów, do których dochodzi na podłożu informacyjnej asymetrii, która w międzynarodowych stosunkach finansowych jest z natury rzeczy jeszcze wyraźniej obecna niż w gospodarkach wewnętrznych poszczególnych krajów.

Kryzysogenne przesłanki nawarstwiają się także w efekcie pokusy nadużycia, jeśli panuje powszechne przekonanie, że dotknięte trudnościami firmy albo kraje nie zostaną pozostawione samym sobie przez społeczność międzynarodową. W każdym razie, jeszcze raz podkreślić wypada, że podstawowe znaczenie dla rozprzestrzenienia się kryzysu w płaszczyźnie międzynarodowej ma obecnie fakt, że sieć wzajemnych powiązań kapitałowych między krajami świata jest rozbudowana i ściśła. Jest to odzwierciedleniem faktu, że globalizacja rynków zaszła już rzeczywiście bardzo daleko i przez to reperkusje wszelkich zakłóceń rynkowych rozchodzą się po świecie bardzo szeroko. Firmy dotknięte trudnościami płatniczymi z reguły próbują ratować się najpierw upłynniając

aktywa zagraniczne, jakie posiadają (a mają ich duży zapas). Postępując w ten sposób przyczyniają się, chcąc nie chcąc, do zainicjowania procesu załamania notowań w sektorach finansowych innych krajów, przenosząc następnie ten nacisk na kursy walut przy sprowadzaniu kapitału do kraju. I to też okazuje się być bardzo istotnym czynnikiem rozprzestrzeniania się tego rodzaju walutowo-finansowych „epidemii”.

Warto zwrócić uwagę, że w czasie, kiedy w świecie były szeroko stosowane ograniczenia w przepływie kapitału (a więc aż do wczesnych lat dziewięćdziesiątych), także w krajach wysoko rozwiniętych, mechanizm przenoszenia się zakłóceń gospodarczo-finansowych zasadzał się głównie na międzynarodowych powiązaniach handlowych. Zaburzenia przenosiły się wtedy na inne regiony świata przez wzajemne „zazębianie się” mnożników handlu zagranicznego poszczególnych krajów. Recesja w jakimś ważnym kraju prowadziła do spadku jego importu. To było równoznaczne ze skurczeniem się eksportu innych krajów. Z kolei ten spadek pociągał tam za sobą mnożnikowe obniżenie się poziomów dochodu z negatywnym tego wpływem na import, a to wiodło znowu (na zasadzie sprzężenia zwrotnego) do zmniejszenia eksportu tamtego pierwszego kraju i pogłębienia się w nim recesji.


Ten mechanizm rozprzestrzeniania się kryzysów jest oczywiście nadal aktualny, ale w warunkach globalizacji rynków i liberalizacji przepływów kapitałowych, a przez to niepomiernego zwiększania się strumieni kapitałowych, zostaje on często zepchnięty na dalszy plan przez mechanizm inny, którego motorem napędowym są właśnie przepływy kapitałowe. Są one wartościowo kilkanaście razy większe niż obroty handlowe. Ilustrował to łańcuch perturbacji finansowo-gospodarczych w świecie, jaki dał się zaobserwować w latach 1997 – 1998 (nazywany przez komentatorów „pierwszym kryzysem dwudziestego pierwszego wieku”, „kryzysem nowego typu”, jak również „typowym kryzysem ery globalizacji”). W tych nowych warunkach zakłócenia rozchodzą się po świecie najczęściej właśnie tak, jak to zostało scharakteryzowane wyżej – przez gorączkowe upłynnianie lokat zagranicznych przez inwestorów (wg modnego na międzynarodowym rynku określenia: „firesale” aktywów) dla prędkiego podratowania własnej płynności w obliczu nadchodzącego kryzysu. To nieuchronnie obniża notowania także na tych innych rynkach. Może też dojść do tego samego procesu także przez sam psychologiczny efekt załamania się nastrojów na ważnych giełdach, np.



w Stanach Zjednoczonych. Odbija się ono często natychmiastowym, silnym echem na giełdach innych krajów (nawet tam, gdzie bezpośrednie powiązania kapitałowe i handlowe z Ameryką są względnie słabe). Rosnący udział majątku finansowego w zasobach podmiotów gospodarczych w całym świecie sprawia, że występujący wtedy negatywny efekt bogactwa (tzw. wealth effect) może mocno zmniejszyć wielkość zagregowanych wydatków i przyczynić się do wystąpienia światowej recesji, niekiedy z długotrwałym pograżaniem się gospodarek w deflację, czyli w proces obniżania się poziomu cen.

Liczni eksperci wskazują jednak, że chociaż zasadniczą rolę w takich perturbacjach gra sama rosnąca skala przepływów, to jednak – wbrew powszechnym wyobrażeniom – nie wielkość obrotu walutowego jest przyczyną niestabilności rynków i zmian koniunktury w świecie (i nie ten obrót, sam w sobie, jest najgłębszym powodem destabilizacji kursów i stóp procentowych, jaka się wtedy daje zauważyć). Sam rosnący wolumen obrotów czyniłby rynki raczej bardziej płynnymi i przez to – przynajmniej potencjalnie – bardziej stabilnymi (na bardziej płynnym rynku nawet wielka transakcja mniej „kołysze” ceną, niż na rynku płytkim i niepłynnym). Duża skala obrotów i konkurencja redukuje również marże zysku, w tym różnicę (spread) między kursami kupna i sprzedaży, tak samo jak różnicę między stopami procentowymi od depozytów i kredytów, a to czyniłoby rynek raczej bardziej przyjaznym klientowi. Wynika stąd zatem, że niestabilność kursów i stóp jest raczej po prostu bezpośrednim wynikiem „skurczów” i „rozskurczów” wolumenu, kiedy różnice kursów i stóp – o jakich tu mowa – nagle się zwiększają, albo zmniejszają w rezultacie zmian w panującej na rynkach niepewności. I ta niepewność oraz wszystko to, co sprawia, że jej poziom oscyluje, jest właściwą przyczyną niestabilności, nie zaś sama otwartość i zwiększanie się skali obrotów. Wzrostowi niepewności towarzyszy z kolei – oprócz zwiększenia się amplitudy wahań cen – raczej skurczenie obrotu, a nie jego rozszerzenie (jakby było, gdyby sam wzrost obrotów był przyczyną niestabilności).

Dostrzeżenie powyższego (tzn. uznanie faktu, że to niepewność i wahania jej natężenia są powodem niestabilności notowań cen, stóp procentowych i kursów, a nie rozrost rynków) zdaje się też uwalniać i globalizację od niektórych ciężkich oskarżeń, odsyłając nas ponownie do klucza wyjaśniającego zagadkę niestabilności rynków. W świetle powyż-



szego należałoby się chyba zgodzić, że jej powodem nie jest liberalizacja przepływów i globalizacja rynków, ale właśnie asymetria informacji. To przez nią i jej składniki, niepewność na rynkach jest tak powszechna i generalnie wysoka, a jej poziom zmienia się ilekroć padną strzępy jakiejś nowej, dobrej albo złej, lecz przede wszystkim zawsze niekompletnej informacji. A dzieje się w ten sposób dlatego, że dostęp do niej jest utrudniony i to w różnym stopniu w przypadku różnych podmiotów.

Spostrzeżenie to pozwala także zrozumieć, dlaczego we współczesnych debatach na temat zapobiegania kryzysom i stabilizowania międzynarodowego systemu finansowego, tak mocno podkreślana jest potrzeba pełniejszej, rzetelnej informacji zarówno w płaszczyźnie wewnętrznej, jak i międzynarodowej (ze szczególnym uwzględnieniem informacji gromadzonej, przetwarzanej i udostępnianej zainteresowanym przez międzynarodowe instytucje finansowe). W świetle tych uwag staje się też – jak można sądzić – jasne, że wszystko to nie umniejsza, lecz przeciwnie zwiększa potrzebę prowadzenia przez poszczególne kraje, zwłaszcza kraje mocno ważące w światowej gospodarce, takiej polityki ekonomicznej, która zagwarantowałaby makroekonomiczne podstawy zrównoważonego wzrostu. Albowiem większa przejrzystość tym jaskrawiej odsłania wszelkie niedostatki w tym obszarze, dostarczając pożywki spekulacji. To samo dotyczy dbałości o stabilne ramy prawno-instytucjonalne, właściwy system regulacji i nadzoru nad rynkami finansowymi wewnątrz poszczególnych krajów, jak też – na ile to możliwe – w płaszczyźnie międzynarodowej.

Marek Okólski
Migracje a globalizacja

- **Globalizacja a migracje**
- **Jaka globalizacja?**
- **Interpretacja migracji w skali współczesnej teorii**
- **Imigranci na rynku pracy**
- **Nowe formy migracji**
- **Migracje globalne a interes ekonomiczny**



Marek Okólski

Migracje a globalizacja

Wprowadzenie

Wędrowki ludzi na Ziemi nigdy nie były czymś niezwykłym; przeciwnie, niemal zawsze stanowiły zjawisko dość powszechne. Gdyby jednak pominąć zbiorowe wyprawy starożytnych Rzymian lub średniowiecznych Mongołów czy Krzyżowców, dopiero od stosunkowo niedawna są one odbywane na dłuższe dystanse i wymagają przystosowania do innego otoczenia kulturowego lub społecznego bądź nawet zerwania więzi ze środowiskiem pochodzenia.

Międzynarodowe migracje pracownicze są znane od przełomu XVIII i XIX w. Rozpoczęły się na masową skalę od werbunku w Chinach robotników, zwanych niekiedy kulisami¹, do pracy w chińskich kopalniach złota na wyspie Borneo. Działając na zlecenie pracodawców, agencje werbunkowe tworzyły brygady pracownicze w miejscach obfitujących w siłę roboczą, złożone z osób gotowych do podpisania kilkuletniego kontraktu o pracę w miejscu odległym od domu. Zatrudnianie kulisów jest kojarzone z trudnymi warunkami życia, ciężką pracą i niesłychanym wyzyskiem.

Wkrótce te migracje objęły miliony² mieszkańców Chin i Indii (a także Japonii i Oceanii), przemieszczonych głównie do kolonii brytyjskich i francuskich³ w Afryce, Ameryce i Azji oraz do niepodległych państw



prof. dr hab. Marek Okólski
Kierownik Katedry Demografii
Wydział Nauk
Ekonomicznych
Uniwersytet Warszawski
Kierownik Ośrodka
Badań nad Migracją
Uniwersytet Warszawski

¹ Ang. *coolies*; słowo ponoć pochodzące od tamilskiego *koli*, słowa znaczącego „nająć”.

² Najniższy szacunek liczby osób objętych tymi migracjami w okresie 1830-1915 wynosi 12 milionów, ale inne szacunki sugerują, że wielkość migracji kulisów mogła zbliżyć się do 40 milionów.

³ Potts (1990), wybitna znawczyni tej problematyki, wśród obszarów wykorzystujących pracę kulisów wymienia też kolonie Belgii, Danii, Niemiec, Hiszpanii, Holandii i Portugalii.



Ameryki Łacińskiej i USA. Organizacja wędrowek kulisów stała się swego rodzaju modelem dla migracji pracowniczych do krajów Zatoki Perskiej, Azji Południowo-Wschodniej i Europy Zachodniej w drugiej połowie XX w.

Globalizacja a migracje

Czy jest taki związek? Wielu obserwatorów zjawisk zachodzących w skali światowej nie ma wątpliwości co do jego istnienia. Argumentem miałyby tu być takie procesy, jak: niedawny upadek antagonistycznego dwubiegunowego układu politycznego na Ziemi, nasilanie się wielokulturowości lub otwartości kulturowej w wielu społeczeństwach, obniżanie się bariery technicznej i ekonomicznej w przemieszczaniu wielkich mas ludzi na dowolne odległości, otwarcie albo wzrost otwartości wielu gospodarek narodowych, standaryzacja produktów i kwalifikacji zawodowych w skali międzynarodowej itp. Są to argumenty natury logicznej, zaczerpnięte na ogół z obserwacji dokonywanych na zupełnie innym poziomie aniżeli poziom globalny. Wydają się one warunkiem nieodzownym, lecz nie wyczerpują cech warunku wystarczającego.

Można więc zapytać o ogólne przesłanki nieuchronności zjawiska polegającego na zwiększaniu się migracji w ślad za nasilaniem się globalizacji. Jedną z podstawowych byłoby z pewnością nierównomierne zaludnienie naszej planety, nierównomierne z punktu widzenia wielu kryteriów, np. terytorium, zasobów naturalnych, a przede wszystkim kapitału ekonomicznego i ludzkiego. Inną, komplementarną przesłankę stanowiłaby racjonalność ludzkich zachowań, wyrażająca się m. in. w dążeniu osoby przesładowanej do znalezienia się na bezpiecznym terytorium, dążeniu pracodawcy do zatrudnienia tańszej siły roboczej, niezależnie od jej cech pozaekonomicznych lub, w razie jej niedoboru, importu, czy dążeniu pracownika do uzyskania jak największego wynagrodzenia netto za posiadane kwalifikacje, nawet jeśli wiązałoby się to ze zmianą miejsca zamieszkania.

Kilka znanych teorii ekonomicznych uznaje natomiast brak migracji za zjawisko właściwe „równowadze”, a same migracje traktuje jako środek do jej przywracania. Na przykład zgodnie z neoklasyczną teorią migracji (Sjaastad, Todaro i in.) siła robocza przepływa z obszaru względ-

nie zasobnego w pracę, gdzie w związku z tym płace są stosunkowo niskie, do obszaru cechującego się względną obfitością kapitału, i – w konsekwencji – stosunkowo wysokimi płacami. Migracje ustają w momencie, gdy różnice między płacami stają się niewielkie, zbliżone do kosztu wędrowki. Są zatem instrumentem alokacji siły roboczej oraz równoważenia rynku pracy (i stawek płac). Wygasaniu migracji sprzyja dodatkowo, zgodnie z teorią Heckschera-Ohlina, liberalizacja handlu, ponieważ wówczas kierunek przepływu towarów (i kapitału) prowadzi do wyrównywania się wynagrodzeń pracy i kapitału w skali międzynarodowej. Niemniej jednak próżno by w obecnej gospodarce światowej szukać symptomów równowagi rynków pracy lub tendencji do wyrównywania się stawek płac. To zaś potwierdzałoby założenie o nieuchronności migracji.

Dwie kwestie wymagają zatem przedstawienia i dyskusji: jakie są rozmiary migracji w skali Ziemi i w jakim stopniu są związane z globalizacją.

Wielkość i dynamika migracji w skali globalnej na przełomie XX i XXI w.

Ścisły pomiar międzynarodowych migracji w skali globalnej (nawet w skali Europy) jest zupełnie niemożliwy ze względu na występowanie w praktyce statystycznej mnogości definicji i sposobów rejestracji strumieni migracyjnych. Sens mają jedynie orientacyjne szacunki tego zjawiska. ONZ ocenia np., że w okresie 1996-2000 przepływ netto z krajów mniej rozwiniętych do bardziej rozwiniętych wyniósł 11,6 mln osób, co stanowiło 71% całkowitego przyrostu demograficznego krajów bardziej rozwiniętych w tym czasie i 1% całkowitej populacji tej części globu w 2000 r. W rzeczywistości migracji było znacznie więcej. Po pierwsze, przytoczona wielkość salda kryje w sobie wielkość strumieni w jednym i drugim kierunku, a były one znaczne. Po drugie, występowały silne migracje między tymi dwiema grupami krajów niemające charakteru długoterminowego lub osiedleńczego i nieujęte w podanej liczbie. Po trzecie, wiele migracji – zarówno długo-, jak i krótkoterminowych – odbyło się między krajami wewnątrz jednej i drugiej grupy. Po czwarte wreszcie, liczne były również przypadki migracji uchodźczych i nieudokumentowanych (nielegalnych).



Kontynent	Ludność	Imigranci	Uchodźcy	Saldo migracji
Afryka	793.628	16.277	3.627	-447
Ameryka Łacińska	518.809	5.944	38	-494
Ameryka Północna	314.113	40.844	635	1,394
Azja	3.672.342	49.781	9.121	-1,311
Europa	727.304	56.100	2.310	769
Oceania	30.521	5.835	69	69
Świat	6.056.715	174.781	15.868	0

Tabela 1. Ludność, imigranci i uchodźcy 31 grudnia 2000 r. oraz saldo migracji w latach 1996-2000, według kontynentów (w tys.)

Źródło: UN, 2002 (opracowanie własne).

ONZ szacuje ponadto, że w 2000 r. na świecie było 174,8 mln imigrantów, czyli osób urodzonych w innym kraju niż kraj legalnego zamieszkania w tymże roku. Oprócz tego było 15,9 mln uchodźców, kilkadziesiąt milionów tzw. migrantów tymczasowych oraz około 40 mln imigrantów nielegalnych. Daje to, nie biorąc nawet pod uwagę migrantów tymczasowych, liczbę osób trwale mieszkających poza krajem swego urodzenia zbliżoną do 230 mln, co odpowiada 3,8% ludności świata. Bez wątplenia zatem skala migracji jest współcześnie ogromna.

Charakterystyczne dla migracji najnowszej daty są również: dywersyfikacja krajów, z których wywodzą się imigranci, pokonywanie przez nich dużych, transkontynentalnych dystansów oraz ich przybywanie do krajów odległych kulturowo. Cechę tę ilustrują dane w tabeli 2.

Do przedstawienia pozostaje ocena dynamiki migracji. Nie jest to zadanie łatwe, i to nie dlatego, że statystyki migracji międzynarodowych są dalekie od doskonałości, zwłaszcza że są trudno porównywalne w przekroju międzynarodowym i w związku z tym właściwie nieagregowalne. Utrudnienie to wynika również z kilku innych powodów. Po pierwsze, nie ma żadnych podstaw, poza „wycuciem” i „odwagą” niektórych ekspertów, do oceny dynamiki migracji nielegalnych. Po drugie, migracje w dużym stopniu przenikają się z ruchami uchodźczymi lub pozorującymi uchodźstwo, a także z „fałszywą turystyką”, co również nie jest możliwe do przekonującego oddzielenia i pomiaru. Po trzecie, wiele migracji uznanych za zagraniczne w ostatnich kilkunastu latach zostało tak zaklasyfikowanych z powodu powstania nowych państw w wyniku

Kraj imigracji ^a	Udział imigrantów w całej populacji (%)	Trzy najważniejsze kraje pochodzenia imigrantów	Udział kraju emigracji wśród wszystkich imigrantów (%)					
			Chiny	Filipiny	Indie	Maroko	Turcja	Wietnam
Australia	23,6	Wielka Brytania, Nowa Zelandia, Wietnam	3,5	2,6	2,2	.. ^c	0,7	3,9
Belgia	8,8	Włochy, Maroko, Francja	0,4	..	0,4	13,6	7,7	..
Czechy	2,2	Ukraina, Słowacja, Wietnam	0,2	10,8
Francja	5,6	Portugalia, Maroko, Algieria	1,0	15,4	6,4	0,1
GCC ^b	34,7	Indie, Egipt, Pakistan	..	6,0	20,1	0,1
Hiszpania	2,0	Maroko, Wielka Brytania, Niemcy	3,1	1,7	1,1	20,2
Holandia	4,1	Maroko, Turcja, Niemcy	0,1	18,4	15,5	..
Japonia	1,2	Korea, Chiny, Brazylia	18,9	7,4	0,1	0,1
Niemcy	8,9	Turcja, Jugosławia, Włochy	0,6	..	0,5	1,1	28,0	1,2
Szwajcaria	19,2	Włochy, Jugosławia, Portugalia	5,8	0,3
Szwecja	5,5	Finlandia, Norwegia, Dania	0,9	3,4	0,5
USA	10,3	Meksyk, Filipiny, Kanada	2,7	4,6	2,3	2,7
Wielka Brytania	3,8	Irlandia, Indie, USA	0,9	..	6,5	..	1,6	..
Włochy	2,2	Maroko, Albania, Filipiny	3,8	4,9	2,0	11,9

Tabela 2. Imigranci z wybranych krajów emigracji w wybranych krajach imigracji; 31 grudnia 1999 r.

^a W przypadku Australii i USA osoby urodzone za granicą; w pozostałych przypadkach – mające obce obywatelstwo.

^b Kraje Gulf Cooperation Council (Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman i ZEA); dane dla 1995 r.

^c znak „..” oznacza „mniej niż 0,1%”.

Źródło: OECD, 2001 oraz Evans, Papps, 1999 (opracowanie własne).

rozpadu dużych państw federalnych (np. ZSRR czy Jugosławii) na państwa narodowe.

Aby zilustrować ostatnie zjawisko, wystarczy przytoczyć dane ONZ, zgodnie z którymi drugim co do znaczenia krajem imigracji na świecie była Rosja, która w latach 1970-1995 miała dodatnie saldo migracji w wysokości 4,1 mln, a piątym krajem emigracji Kazachstan, w którym ujemne saldo wyniosło 2,6 mln. Oba kraje wykazywały przy tym stosunkowo niewielki odpływ poza dawny ZSRR lub napływ spoza tego obszaru. Biorąc pod uwagę całe terytorium dawnego ZSRR, w 1997 r. migracje między nim a „resztą świata” oszacowano na 220 tys. Suma migracji między poszczególnymi państwami na tym terenie i między nimi a „resztą świata” była jednak znacznie wyższa, wyniosła bowiem 1.016 tys., nie licząc wielkiej liczby wędrowców ludzi podających się (lecz nie uznanych) za uchodźców.



Nie zważając jednak na te ograniczenia, przyjmijmy za ONZ, że w latach 1990-2000 liczba osób uznanych za imigrantów we wszystkich państwach świata wzrosła o 75 mln, tj. o 46% lub o tyle osób, ilu było wszystkich imigrantów na Ziemi w 1965 r. Udział imigrantów w zaludnieniu planety również podniósł się znacząco – z 2,3% w 1990 r. do 2,9% w 2000 r. Przymykając oczy na niedostatki metody obliczeń, można zatem powiedzieć, że był to okres szczególnie silnej dynamiki wędrowek międzynarodowych. Czy miało to związek z globalizacją?

Jaka globalizacja?

Potrzebna nam jest w tym miejscu robocza, odpowiednia do przedmiotu rozważań definicja globalizacji. Słowo to ma bowiem wiele znaczeń, często zdewaluowanych. Zasadne wydaje się odróżnianie internacjonalizacji od globalizacji, jeśli głównym rysem pierwszej był jednoczesny wzrost handlu zagranicznego i konsolidacji gospodarek narodowych, a drugiej – rosnąca międzynarodowa integracja procesów produkcyjnych towarzysząca słabnącej autonomii gospodarek narodowych (Kebadjian, 1998). Zazwyczaj jednak globalizację definiuje się za pomocą szerokiego i dość dowolnie skonstruowanego zbioru cech, czyniąc z niej pojęcie nadmiernie pojemne.

Bensidoun i Chevalier (2000) uważają, że nowy ogólnoswiatowy wymiar i szczególny impet nadało globalizacji otwarcie się Chin na napływ kapitału i ich włączenie do wolnego handlu oraz upadek bloku sowieckiego. Dowodzi tego fakt, że jeśli w latach 1970. dwie trzecie populacji Ziemi mieszkało w krajach pozostawionych na uboczu gospodarki światowej, o tyle w 2000 r. było to już jedynie 10%.

W istocie jednak nastąpiła zarazem silna polaryzacja tej gospodarki i zwiększenie integracji wewnątrzregionalnej. Według wielu autorów, obecnie gospodarka światowa obejmuje zasadniczo trzy bieguny: Amerykę Północną, Unię Europejską i Japonię, do których wybiórczo ciągną niektóre inne gospodarki; Meksyk do USA, Europa Środkowo-Wschodnia i kraje śródziemnomorskie (łącznie z Maghrebem) do UE, a Azja Południowa do Japonii i w mniejszym stopniu także do USA. Te trzy konfiguracje dysponują podobnym potencjałem ekonomicznym i łącznie wytwarzają 80% produktu światowego (choć przypada na nie tylko

połowa potencjału demograficznego). Powody ciężenia poszczególnych gospodarek do podstawowych biegunów wynikają m.in. ze wzajemnej komplementarności, np. wyrażającej się w ostrym zróżnicowaniu kosztów pracy, co ilustruje tabela 3.

Kraje reprezentujące bieguny gospodarki światowej	Koszt pracy (\$/1 godz.)	Kraje ciężące ku danemu biegunowi gospodarki światowej	Koszt pracy (\$/1 godz.)
Japonia	24,31	Indonezja	0,52
USA	12,26	Chiny	0,58
		Filipiny	0,91
		Tajlandia	1,56
		Meksyk	1,88
Niemcy	21,94	Słowacja	1,67
Włochy	16,65	Tunezja	1,89
Francja	16,45	Maroko	1,92
Hiszpania	9,21	Turcja	2,02
		Czechy	2,21
		Polska	2,39
		Węgry	3,18

Tabela 3. Koszt pracy (płace i świadczenia socjalne) w przemyśle tekstylnym w 1996 r. w wybranych krajach reprezentujących bieguny gospodarki światowej i krajach ciężących ku nim (wg kursów walutowych z maja 1996 r.)

Źródło: Bensidoun, Chevalier, 2000 (opracowanie własne).

Nie tylko zatem wzrost zasięgu relacji ekonomicznych w skali światowej stanowi wyróżniającą cechę współczesnej globalizacji, towarzyszą jej bowiem, nie mniej wyraźne, wyłączenie i marginalizacja. W ciągu zaledwie 10 lat (1981-1990) udział gospodarek Azji w handlu światowym obniżył się z 17,8% do 14,0%, Ameryki Łacińskiej – z 5,5% do 3,9%, a Afryki – z 4,7% do 1,9%; łącznie zatem z 28,0% do 19,8% (przy ponad 80-procentowym udziale w zaludnieniu Ziemi). Jak widać, w największym stopniu ta degradacja dotyka Afryki, kontynentu o zdecydowanie najsilniejszej dynamice demograficznej. Jeszcze w 1955 r. wszystkie kraje afrykańskie eksportowały trzykrotnie więcej niż Japonia, ale wkrótce eksport japoński stał się większy; pod koniec lat 1980. aż czterokrotnie! Inny symptom wspomnianego zjawiska to drastyczny spadek udziału krajów Południa w absorpcji światowego wolumenu *FDI* (*foreign direct investment*); np. w latach 1967-1992 z 30,6% do 19,2%. W ostatniej dekadzie XX w. te procesy zostały utrzymane, co ostatecznie przypieczętowało fiasko idei i stra-



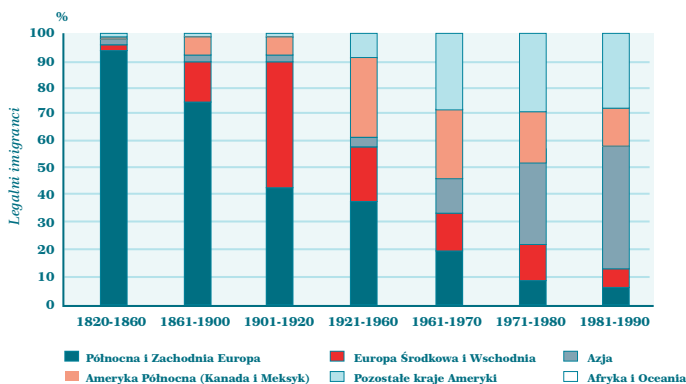
tegi *NIEO*⁴ oraz złudzeń co do realności zasięgu globalnego i proporcjonalnego rozwoju ekonomicznego na świecie.

Związek migracji z globalizacją

Jako kryterium oceny globalizacji migracji można sobie wyobrazić stosunek liczby migrujących z określonego terytorium do ogółu jego mieszkańców i przyjąć za miarę pełnej (doskonałej) globalizacji równość tego stosunku na każdym terytorium Ziemi. Jesteśmy obecnie, i zapewne zawsze będziemy, daleko od osiągnięcia tego stanu, choćby dlatego, że niektóre terytoria mają głównie charakter emigracyjny, inne – głównie imigracyjny, a jeszcze inne – mieszany. Niemniej jednak w długiej perspektywie czasu, np. ostatnich 150 lat, na terenach *par excellence* imigracyjnych można było zaobserwować „trend globalizacyjny”, wyrażający się w zbliżaniu się proporcji geograficznego pochodzenia napływających cudzoziemców do udziału ich potencjału demograficznego w zaludnieniu Ziemi. Ilustrują to dane wykresu 1, dotyczące imigracji do USA w okresie 1820-1990, oraz tabeli 4, dotyczące napływu do trzech krajów imigracyjnych: Australii, Kanady i USA w latach 1985-1989 w porównaniu z okresem 1965-1969.

Oceny co do wystąpienia lub nasilenia się „trendu globalizacyjnego” w migracjach w ciągu minionego ćwierćwiecza są różne. Z jednej strony dowodzi się, że wprawdzie nie nastąpił wzrost migracji w skali globalnej na miarę oczekiwań, czyli np. odpowiednio do zwiększenia stopnia otwarcia gospodarki światowej, wymiany handlowej czy przepływu kapitału, ale nasiliła się ich dywersyfikacja geograficzna (Zlotnik, 1998). W latach 1965-1990 na świecie wzrosła liczba krajów o znaczącej (pow. 300 tys.) liczbie imigrantów (z 41 do 63) lub znaczącym (powyżej 15%) ich udziale w całej populacji (z 34 do 52). Liczba krajów o największej liczbie imigrantów, goszczących 90% ich globalnego zasobu, wzrosła z 44 do 55. Wzrostu zróżnicowania geograficznego strumieni migracyjnych dowodzą też zmiany zarejestrowane w po-

⁴ Od ang. *New International Economic Order*. Paradoksalnie, główny dokument proklamujący strategię NIEO, m.in. coraz silniejszego włączania gospodarek Południa do gospodarki światowej, został przyjęty przez ONZ na początku 1974 r., gdy już nieubłaganie ujawniały się mechanizmy o wprost przeciwnym działaniu.



Wykres 1. Legalna imigracja do USA wg regionu ostatniego zamieszkania imigrantów w latach 1920-1990

Źródło: 1991 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service. Washington D.C. 1992.

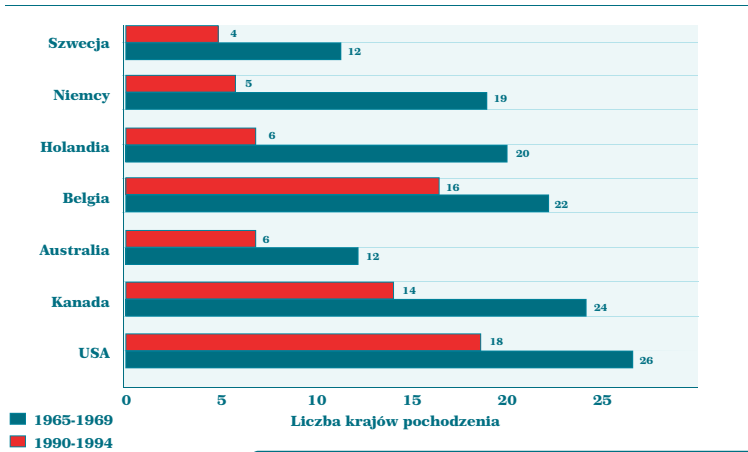
Kontynent pochodzenia	Ludność 1 stycznia 1990 r.	Imigracja do Australii, Kanady i USA	
		1965-1969	1985-1989
Afryka	11,8	2,1	3,9
Ameryka	13,8	29,8	33,2
Azja	60,2	11,9	44,3
Europa	13,7	54,5	15,7
Oceania	0,5	1,6	2,9
Świat	100,0	100,0	100,0
w procentach			
w tysiącach	5.254.821	3.485,6	4.334,1

Tabela 4. Ludność wg kontynentów jako procent ludności świata w 1990 r. i rozkład imigrantów w Australii, Kanadzie i USA wg kontynentów pochodzenia w latach 1965-1969 i 1985-1989

Źródło: UN, 1998 (opracowanie własne).

szczególnych krajach docelowych, co na wybranych przykładach ilustruje wykres 2.

Z drugiej jednak strony, przy bardziej pogłębionym ujęciu pojawiają się istotne wątpliwości co do prawdziwości tezy o globalizacji współczesnych migracji. W istocie wzrost nasilenia i geograficzne zróżnicowanie migracji międzynarodowych nastąpiły głównie w latach 1960., a około 1975 r. procesy te się ustabilizowały. Liczba imigrantów i ich zróżnico-



Wykres 2. Liczba krajów, z których pochodziło 75% imigrantów w wybranych krajach imigracji netto

Źródło: H. Zlotnik: *International migration 1965-1996 an overview*. „Population and Development Review”, No. 3, 1998.

wanie według krajów pochodzenia w latach 1990. były podobne do stanu z początku lat 1970., a jedyne istotne różnice wynikały z wędrowek uchodźców. Co więcej, po 1973 r. zwiększyła się koncentracja imigrantów w krajach docelowych (Salt, Clarke, Schmidt, 2000). W 1990 r. w USA mieszkało 18,7% światowego zasobu cudzoziemców, tj. o 5 punktów procentowych więcej niż 15 lat wcześniej, a w 2000 r. – 20,0%. Udział siedmiu najważniejszych krajów imigracji przekraczał 50%, a 80% imigrantów z całego świata przebywało w zaledwie 27 państwach. Ostrożny, ale niewątpliwy wniosek, który stąd płynie, to brak odzwierciedlenia globalizacji migracji w statystykach w okresie, w którym – jak się ogólnie sądzi – globalizacja procesów gospodarczych przybrała znacznie na sile (Tapinos, Delaunay, 2000).

Wśród wielu różnorodnych przyczyn zahamowania globalizacji migracji dwie wydają się ważniejsze od innych. Po pierwsze, regionalizacja, która stanowi nieodłączną cechę najnowszej globalizacji ekonomicznej, spowodowała oprócz zintensyfikowania także zawężenie przepływów czynników produkcji do stosunkowo nielicznej grupy gospodarek. Odcisnęło to piętno również na międzynarodowej mobilności siły roboczej. Po drugie zaś, zapoczątkowana w 1973 r. recesja w gospodarce światowej (i gwałtowny spadek popytu na pracę) przyczyniły się do likwidacji zachęt do napływu

cudzoziemskich pracowników, a nawet spowodowała wprowadzenie ścisłych ograniczeń imigracyjnych. W późniejszym okresie liczne sektorowe niedobory siły roboczej były zaspokajane przede wszystkim dzięki cudzoziemcom, przedostającym się różnymi szczelinami pozostawionymi we wspomnianym systemie ograniczeń: członkom rodzin wcześniejszych imigrantów, uchodźcom i nielegalnym migrantom.

Interpretacja migracji w skali globalnej w ujęciu współczesnej teorii

Gdyby wspomniana wcześniej neoklasyczna teoria migracji była adekwatna do rzeczywistości, to migracje przebiegałyby zupełnie inaczej, niż wskazuje na to ogład bieżącej sytuacji na świecie. Przykładowo, różnica w poziomie wynagrodzeń skłoniłaby większość obecnie zatrudnionych na Sycylii do przeniesienia się do Lombardii lub Bawarii, co nie napotkałoby nawet przeszkód administracyjnych. Jednak migracje pracownicze z Sycylii są od dłuższego czasu nikłe.

Inne znane teorie także popadają w rozdzwięk z realiami. W tej sytuacji pojawiła się ostatnio próba syntezy różnych ujęć teoretycznych (Massey, 1999). Jej celem jest stworzenie ram koncepcyjnych do systematyzacji i interpretacji głównych strumieni migracyjnych w skali globalnej. Chodzi zwłaszcza o przepływy siły roboczej słabo wyposażonej w kapitał ludzki. Koncepcję tę można skrótowo przedstawić w postaci 9 tez.

1. Źródłem znaczącej liczbowo migracji są transformacje społeczne, ekonomiczne i polityczne, następujące pod wpływem penetracji przez struktury kapitalistyczne społeczeństw na wpał tradycyjnych, w których zasięgi rynku i efektywność mechanizmów rynkowych są niewielkie i niekiedy znaczna część ludności utrzymuje się z gospodarki naturalnej.
2. Wprowadzenie instytucji rynkowych i intensywnych kapitałowo technik produkcji w gospodarkach peryferyjnych rozsądza istniejące układy społeczne i ekonomiczne oraz podkopuje zwyczajowe źródła utrzymania ludności. Postaje wówczas mobilna zbiorowość ludzi aktywnie poszukujących pracy w celu zapewnienia sobie i swoim najbliższym trwałego źródła utrzymania. Stają się oni potencjalny-



mi migrantami. Z tego powodu w rzeczywistości migranci międzynarodowi nie wywodzą się z gospodarek czy regionów gospodarczych, które nie są połączone więzami ekonomicznymi z rynkami światowymi, lecz z tych, które są poddawane szybkim zmianom w wyniku ich włączania do gospodarki światowej. Migracje międzynarodowe nie wywodzą się z braku rozwoju gospodarczego, lecz przeciwnie, są następstwem zapoczątkowania tego rozwoju.

3. Podstawowym sposobem zapewnienia sobie trwałego źródła utrzymania przez „wyrugowaną” ludność staje się sprzedaż własnej siły roboczej na wylaniających się rynkach lokalnych lub rozwijających się rynkach regionalnych bądź międzynarodowym rynku pracy. Zróżnicowanie wynagrodzeń stanowi główny drogowskaz, jeśli chodzi o kierunek geograficzny migracji.
4. Stawki płac są oczywiście wyższe za granicą, w bardziej rozwiniętych gospodarkach, co skłania znaczną część potencjalnych migrantów do wybrania migracji międzynarodowej jako elementu strategii pracowniczej.
5. Międzynarodowa dywersyfikacja stawek płac nie jest jednak jedynym, ani nawet najważniejszym czynnikiem motywującym do migracji. Podstawową rolę odgrywa raczej pewna strategia adaptacyjna gospodarstw domowych, zmierzających do minimalizacji ryzyka, jakie niesie ze sobą funkcjonowanie jednostki w warunkach zmiany społecznej lub transformacji politycznej bądź ekonomicznej. Jedną z nowszych teorii migracji, znana jako *NELM*⁵ (*Stark, Taylor*), dowodzi, że w myśl tej strategii gospodarstwo domowe zmierza do dywersyfikacji źródeł dochodów swoich członków po to, by zniwelować skutki (głębokiej w warunkach transformacji) niedoskonałości funkcjonowania rynków (np. rynku kredytowo-finansowego czy rynku ubezpieczeń). W ramach tego wyznacza jednego ze swoich członków do pracy za granicą, wspólnie pomagając mu w organizacji migracji i finansując ją.
6. Podczas gdy – w myśl zasad neoklasycznych – racjonalnie postępujący podmiot ekonomiczny wybiera emigrację, aby osiągnąć jak najwyższą różnicę w poziomie wynagrodzeń w ciągu całego swego życia,

⁵ Od ang. *new economics of labour migration*.

to zgodnie z zasadą *NELM* migruje on za granicę tymczasowo, w odpowiedzi na niedoskonałości rynkowe w gospodarce, z której się wywodzi. Postępuje tak w celu repatriowania zarobków – w formie regularnych przekazów lub jednorazowego transferu sumy oszczędności. Przekazy te są formą spłaty zobowiązania zaciągniętego wobec gospodarstwa domowego, stwarzając jego pozostałym członkom większe możliwości adaptacji do zmieniającego się otoczenia rynkowego (np. dokapitalizowania działalności gospodarczej lub podwyższenia kapitału ludzkiego).

7. Z drugiej strony poszerzanie gospodarki światowej i wzrost konkurencji międzynarodowej rodzą lub nasilają dychotomię rynku pracy w gospodarkach najbardziej zamożnych. Zjawisko to zostało opisane m.in. w teorii migracji dualnego rynku pracy (*Piore*). W tych gospodarkach „niższe” segmenty rynku pracy, oferujące relatywnie niskie płace i niski standard bezpieczeństwa socjalnego, wywołują strukturalnie wysoki popyt na pracę imigrantów. Wynika to m. in. z unikania zatrudnienia w tych segmentach przez pracowników rodzimych, których do takiego zachowania skłania możliwość uzyskania stosunkowo wysokiego zasiłku, a także wykształcony kulturowo stygmat „podrzędności” pracy w segmentach niższych i związanej z tym marginalizacji społecznej.
8. Aktywnym czynnikiem zatrudnienia w segmentach niższych są pracodawcy, natrafiający na barierę wewnętrznej podaży pracy (lub ich agenci). Inicjują oni napływ imigrantów za pomocą bardziej lub mniej formalnego werbunku, często wykorzystując do tego instytucje państwa. Werbunek odbywa się bezpośrednio w miejscach, w których występują znaczne skupiska „wyługowanej” siły roboczej, a wśród nich – kandydaci do podjęcia pracy za granicą. Decyzji o podjęciu migracji przez te osoby sprzyja niskie ryzyko związane z gwarantowanymi przez pośrednika: możliwością odbycia jej wraz z osobami pochodzącymi z tego samego otoczenia, pewnością zatrudnienia i uzyskania określonego poziomu wynagrodzenia oraz, niekiedy, możliwością skorzystania ze wsparcia w miejscu docelowym (np. zasiłku lub pożyczki na zagospodarowanie się).
9. Proces migracyjny sprzyja tworzeniu się migracyjnego kapitału społecznego w postaci tzw. sieci powiązań interpersonalnych, przyczyniających się do redukcji ekonomicznych i pozaekonomicznych



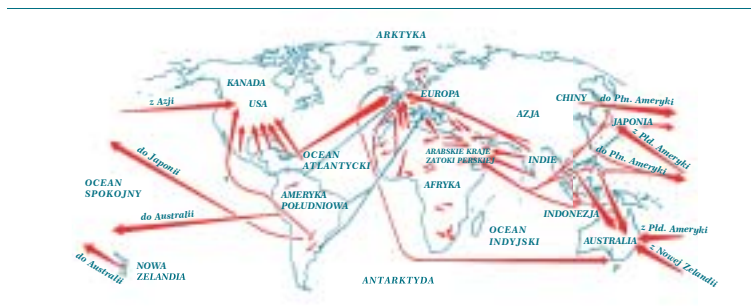
kosztów migracji. Ze względu na to, po pewnym czasie od momentu zapoczątkowania werbunku imigrantów, werbunek okazuje się kosztowniejszy od działania sieci migracyjnych, a więc zbędny. Dalszy napływ pracowników z zagranicy, w postaci tzw. łańcucha migracyjnego, napędza się sam, za pomocą akumulacji odpowiedniego kapitału społecznego.

Główne bieguny migracji globalnych i ich charakterystyka

Niezależnie od wspomnianej wcześniej wysokiej intensywności i dużego zróżnicowania geograficznych kierunków wędrówek, w ciągu ćwierćwiecza po 1973 r. międzynarodowe migracje pracownicze były nieoczekiwanie silnie spolaryzowane. Wysoki popyt na pracę występował systematycznie jedynie na czterech obszarach Ziemi: w USA (i Kanadzie), w państwach tworzących Europejski Obszar Gospodarczy⁶, w arabskich krajach Zatoki Perskiej oraz wysoko rozwiniętych państwach Azji Południowo-Wschodniej (i Australii). Wszystkie one miały w dużym stopniu zasięg międzykontynentalny. Mniejsze znaczenie z tego punktu widzenia i mniej stabilny charakter miało kilka obszarów przyciągania cudzoziemskiej siły roboczej o zasięgu subkontynentalnym, np. dwa w Ameryce Południowej (Wenezuela i, do 2001 r., Argentyna), trzy w Afryce (Wybrzeże Kości Słoniowej, Kongo i RPA) oraz jeden w Europie (kilka krajów we wschodniej części kontynentu, po 1990 r.).

Migracje do każdego z czterech głównych biegunów migracji globalnych nabierały wysokiego tempa za pomocą bezpośredniego werbunku lub innej zinstytucjonalizowanej formy przyciągania imigrantów. USA od zapoczątkowania ich kolonizacji przez Europejczyków aktywnie promuje imigrację, głównie rodzinną, choć miały też w swej historii znamienne „epizody werbunkowe”. Pierwszym z nich był osiemnastowieczny import niewolników z Afryki, późniejszym, po odkryciu złota w 1849 r. – import kulisów z Chin, a po zamknięciu granic dla Chińczyków w 1882 r. – z Japonii, wreszcie w XX w., w dwóch znaczących turach (zapoczątkowanych w 2. i 5. dekadzie stulecia) – z Meksyku.

⁶ 15 krajów Unii Europejskiej oraz Islandia, Norwegia i Szwajcaria.



Globalne migracje po 1973 r.

Systematyczny werbunek do Europy został zainicjowany po II wojnie światowej. Największe znaczenie miał import siły roboczej z basenu Morza Karaibskiego, a następnie z subkontynentu indyjskiego do Wielkiej Brytanii, z krajów Maghrebu do Francji (i kilku innych krajów) oraz z Turcji do Niemiec (i kilku innych krajów). W rekrutacji pracowników do Niemiec pośredniczył rząd, zawierając z wieloma krajami umowy umożliwiające niemieckim agentom bezpośredni werbunek na ich terenie. Od połowy lat 1970. werbowano na wielką skalę pracowników do krajów Zatoki Perskiej – głównie z Egiptu, subkontynentu indyjskiego i Azji Wschodniej – a także, choć na mniejszą skalę (i zazwyczaj w ukrytej formie), do krajów Azji Południowo-Wschodniej i Australii. O rozmiarach działalności werbunkowej może świadczyć następujący przykład. W 1991 r., u szczytu tego zjawiska, około 700 biur pośrednictwa na Filipinach zawarło kontrakty na pracę za granicą (głównie w Japonii, Singapurze, Arabii Saudyjskiej i USA) z 701,5 tys. mieszkańców tego kraju.

Efekt globalny werbunku cudzoziemskiej siły roboczej stał się najbardziej spektakularny w krajach Zatoki Perskiej. W latach 1960-1973 napłynęło tam blisko 900 tys. pracowników, spośród których 85% pochodziło z innych krajów arabskich. W 1990 r. było ich już 6,3 mln, przy czym większość przybyła spoza krajów arabskich. W rezultacie, rejon ten, liczący zaledwie 0,4% ludności świata, gościł wówczas 13% światowo-



wego zasobu imigracyjnego. W 1995 r. na jego części, w krajach GCC⁷, mieszkało 6,7 mln cudzoziemców⁸, czyli niemal o połowę mniej niż wyniosła liczba ludności lokalnej. Zatrudnionych było 5,2 mln cudzoziemców, tj. 2,2 razy więcej niż pracowników lokalnych. Wśród cudzoziemców przeważali Hindusi (1,4 mln), Egipcjanie (1,1 mln), Pakistańczycy (0,8 mln) i Jordańczycy (0,6 mln), a ponadto po blisko pół miliona imigrantów pochodziło z Bangladeszu, Sri Lanki i Filipin. Największe nasycenie pracownikami cudzoziemskimi występowało w budownictwie, gdzie na 1 tubylca przypadało 34 obcokrajowców, przemysle przetwórczym (7 obcokrajowców) i działalności sieciowej (5 obcokrajowców). Jedynym sektorem, gdzie pracownicy rodzimi mieli przewagę liczebną, była administracja państwowa.

Inny przypadek dynamicznego rozwoju migracji pracowniczych pobudzonego przez werbunek stanowi Europejski Obszar Gospodarczy. W 2000 r. zatrudniano tam 9,3 mln cudzoziemców, nie licząc kilku milionów pracowników nielegalnych. Największy udział w tej liczbie miały Niemcy – około 3,5 mln (w tym 1 mln Turków), co stanowiło 9% wszystkich zatrudnionych. Ponadto, przeszło 700 tys. obcokrajowców było w tym kraju bezrobotnymi. Przed rozpoczęciem rekrutacji pracowników za granicą (1952 r.) gospodarka RFN zatrudniała około 50 tys. cudzoziemców (0,4%), ale już w 1965 r. został przekroczony pierwszy milion (5,6%), a w momencie wycofania się przez państwo z bezpośredniego werbunku, w 1973 r., w Niemczech pracowało 2,6 mln obywateli innych krajów (11,9%¹⁰). Oprócz jawnej rekrutacji siły roboczej napływ pracowników z zagranicy następował również w wyniku pobudzanej przez rząd imigracji tzw. etnicznych Niemców z Europy Wschodniej, w RFN zwanych kuriozalnie wysiedleńcami. W latach 1975-2000 przybyło ich 3,4 mln.

Charakterystyczną cechą migracji na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego po II wojnie światowej była stopniowa zmiana ich salda

⁷ Od ang. *Gulf Cooperation Council*.

⁸ W 1990 r., tj. niedługo przed inwazją Iraku na Kuwejt, liczba cudzoziemców sięgała nawet 7,8 mln.

⁹ W tymże roku został utworzony specjalny urząd federalny (*Bundesanstalt für Arbeit*) zajmujący się rekrutacją cudzoziemskiej siły roboczej. Pierwszą dwustronną umowę, umożliwiającą RFN werbunek pracowników na terenie innego państwa, zawarto w 1953 r. z Włochami.

¹⁰ W tym czasie co siódmy zatrudniony w Niemczech mężczyzna był obcokrajowcem.

w poszczególnych krajach – z ujemnego na dodatnie. We wcześniejszym okresie i zaraz po zakończeniu wojny wszystkie te państwa były „tradycyjnie” znaczącymi dawcami migrantów, ale ostatecznie (najpóźniej w latach 1970.) wszystkie stały się ich biorcami (netto).

Z pozostałych dwóch globalnych biegunów migracji, w Ameryce Północnej w 2000 r. legalną pracę znalazło około 20 mln osób urodzonych za granicą, z tego 17,4 mln w USA, a nielegalną – dalsze kilka milionów. W Australii pracowało 2,4 mln imigrantów, natomiast nie jest znana nawet przybliżona ich liczba w uprzemysłowionych krajach Azji Południowo-Wschodniej. Głównym powodem jest powszechność zatrudniania cudzoziemców nielegalnie lub w sposób zakamuflowany¹¹. Według ocen urzędowych, w 2000 r. jedynie w Japonii liczba cudzoziemców pracujących legalnie przewyższała liczbę pracujących nielegalnie. Robiąc bardzo orientacyjny szacunek, można przyjąć, że w sześciu krajach tego obszaru¹² było zatrudnionych 2,6 mln przybyszów z zagranicy, z czego zaledwie 700 tys. legalnie.

Zdecydowana większość pracowników cudzoziemskich to osoby o słabym wyposażeniu w kapitał ludzki, często pozbawione jakichkolwiek kwalifikacji. Skontrastujmy tę obserwację, biorąc pod uwagę tezę, iż siła robocza o wysokich kwalifikacjach często migruje za granicę w ślad za przepływem kapitału inwestycyjnego. Zauważmy wobec tego, że w latach 90. zagraniczne filie korporacji z dwóch najpotężniejszych gospodarczo krajów świata: USA i Japonii, zatrudniały na stanowiskach wymagających wysokich kwalifikacji zaledwie około 60 tys. imigrantów, ale na stanowiskach niewymagających kwalifikacji – około miliona.

Imigranci na rynku pracy

Osoby migrujące są tradycyjnie młode; podejmują wędrowną, gdy są w tzw. wieku mobilnym, między 20. a 45. rokiem życia. Zmieniają się wśród nich natomiast proporcje płci; kobiety poszukują pracy za grani-

¹¹ Na przykład wśród zarejestrowanych w Japonii studentów z zagranicy kilkadziesiąt tysięcy osób oficjalnie uczy się języka japońskiego, co daje im prawo do pracy w wymiarze 4 godz. dziennie.

¹² Hongkong, Japonia, Korea Południowa, Maleszja, Singapur i Tajwan.



cą coraz intensywniej, a sprzyja temu struktura popytu na międzynarodowym rynku pracy. Można to było zaobserwować w miarę rozwoju werbunku migrantów w krajach Europy Zachodniej: na początku lat 1960. odsetek kobiet wśród imigrantów z Turcji wynosił 4%, a pod koniec tej dekady już 27%, z Jugosławii – odpowiednio: 18% i 35%, z Grecji – odpowiednio: 13% i 45%, a z Portugalii – odpowiednio: 25% i 50%. Jeszcze w 1980 r. w obecnych krajach UE kobiety stanowiły 20-30% pracowników cudzoziemskich, a w 1995 r. 30-45%.

Poziom aktywności zawodowej cudzoziemców jest wśród mężczyzn z reguły bardzo wysoki, wyższy niż ludności rodzimej, natomiast wśród kobiet (z wyjątkiem krajów Europy Południowej) występuje odwrotna sytuacja. Z drugiej strony w Europie obcokrajowców charakteryzuje na ogół znacznie wyższa stopa bezrobocia, np. w Austrii, Belgii, Francji, Holandii, Niemczech, Szwecji, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii jest blisko lub ponad dwukrotnie wyższa niż rdzennej siły roboczej.

Sektory najbardziej przyciągające imigrantów są niezwykle zróżnicowane, choć w większości krajów największe znaczenie mają usługi. Poza Japonią¹³ (i kilkoma mniej znaczącymi przypadkami) w usługach znajduje zatrudnienie (w latach 2000-2001 r.) 50-80% pracowników cudzoziemskich, szczególnie w handlu (np. w Holandii, Kanadzie, Niemczech, Szwajcarii, USA), ochronie zdrowia lub opiece społecznej (np. w Danii, Kanadzie, Norwegii, Wielkiej Brytanii), gospodarstwie domowym (np. w Grecji, Hiszpanii), hotelarstwie i gastronomii (np. w Austrii, Irlandii, Hiszpanii, Niemczech, Wielkiej Brytanii) i edukacji (np. w Szwecji). Przemysł odgrywa dużą rolę w zatrudnieniu obcokrajowców szczególnie (powyżej 30%) w Niemczech i Japonii oraz (20-30%) w Austrii, Belgii, Holandii, Kanadzie, Szwajcarii, Szwecji i Włoszech, budownictwo (12-27%) – w Austrii, Francji, Grecji i Hiszpanii, a rolnictwo (8%) – w Hiszpanii. We wszystkich krajach masowo zatrudniających cudzoziemców są oni silnie nadreprezentowani (w stosunku do lokalnej siły roboczej) w hotelarstwie i gastronomii oraz w gospodarstwie domowym, na ogół w przemyśle, a często w budownictwie i innych usługach (choć stosunkowo rzadko w ochronie zdrowia, edukacji i handlu). Prawie nigdzie nie spotyka się owej nadreprezentacji w edukacji i rolnictwie, a nigdzie w administracji.

¹³ W Japonii zdecydowanie dominuje zatrudnienie w przemyśle (60%).

Niemal wszędzie imigranci są znacznie częściej niż tubylcy zatrudniani w niepełnym wymiarze czasu pracy, np. około dwukrotnie częściej w Danii, Hiszpanii, Holandii, Portugalii, Norwegii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, przy czym w Hiszpanii i Portugalii tą formą jest objęta ponad połowa cudzoziemców.

Również stawki wynagrodzeń za podobne (identyczne) prace są powszechnie zróżnicowane (Borjas, 1994). Badania przeprowadzone w latach 1980-1990 w dwóch wielkich „globalnych metropoliach” – Los Angeles i Nowym Jorku – wykazały występowanie silnej i na ogół pogłębiającej się dyskryminacji płacowej. Na przykład w 1990 r. wśród mężczyzn w wieku 19-39 lat zatrudnionych na nisko płatnych stanowiskach robotniczych w przemyśle, średnia płaca imigrantów pochodzących z Azji stanowiła (w zależności od metropolii) 68-79% płacy białych rdzennych robotników zatrudnionych na takich samych stanowiskach, płaca imigrantów latynoskich – 67-73%, a płaca ciemnoskórych imigrantów – 57-67%. Jeszcze większe różnice odnotowano wśród zatrudnionych w sektorze usług (Howell, Mueller, 1996). Nieliczne porównania tego typu odnoszące się do Europy potwierdzają pogląd o istotnych różnicach w poziomie wynagrodzeń na niekorzyść cudzoziemców (np. Frey, Mammey, 1996). Niewątpliwie najostrzejsze zróżnicowanie płac występuje w krajach Zatoki Perskiej i Azji Wschodniej. Badanie sondażowe wśród pracowników z Bangladeszu w latach 1995-1996 wykazało na przykład, że średnio ich płace w Singapurze były o połowę niższe od płacy robotników rdzennych wykonujących podobne prace (Mahmood, 1998). Podobnie było w Korei Południowej, gdzie mężczyźni-cudzoziemcy uzyskiwali 57% płacy robotników koreańskich, a kobiety – 65% (Lim, 1997). Inne badanie (z 1996 r.) wykazało, że w Kuwejcie pracownicy z takich krajów jak Bangladesz i Sri Lanka nie tylko otrzymywali znacznie niższe wynagrodzenia, ale też byli przedmiotem ogromnego wyzysku. Na przykład cudzoziemcy zatrudnieni w zakładach oczyszczania zarabiali przeciętnie 136 USD miesięcznie (pracując średnio 72 godz. w tygodniu), co po przepracowaniu całego roku ledwie wystarczało na zapłacenie prowizji (i kosztów) agencji werbunkowej (Shah, 1998).

Tego rodzaju zróżnicowanie płac odzwierciedla dychotomię i głęboką segmentację rynków pracy na obszarach nazwanych tu biegunami migracji globalnych. W wielu krajach należących to tych biegunów rozwinęła się szara strefa gospodarcza, nastawiona w dużym stopniu na oszczędzanie



na kosztach pracy, rozkwitły „elastyczne” formy zatrudnienia, niezapewniające jego stabilności ani respektowania podstawowych praw pracownika. Odżył też na masową skalę zapomniany już dawno tryb pracy nakładczej lub koszarowej, zmuszający siłę roboczą do nadludzkiego wysiłku w warunkach poniżej standardu. Wszystko to wiązało się z napływem imigrantów, zwłaszcza z krajów peryferyjnych.

Taki sposób wykorzystania siły roboczej imigrantów stworzył, zdaniem wielu autorów, warunki do łagodnej lub bezbolesnej restrukturyzacji całych sektorów gospodarki, gałęzi lub branż na obszarach będących biegunami globalnych migracji. W RFN umożliwiło to np. bezprecedensową mobilność zawodową i awans społeczny rodzimej siły roboczej. W latach 1961-1968 około 1,1 mln Niemców opuściło stanowiska robotnicze, przechodząc do prac administracyjno-zarządczych, a ich miejsca zajęło ponad 500 tys. cudzoziemców. Wiele znaczących inwestycji infrastrukturalnych zostało zrealizowanych w dużej mierze dzięki masowemu zatrudnieniu imigrantów, np. tunel pod kanałem La Manche czy obiekty wystawy światowej w Sewilli i wioski olimpijskiej w Barcelonie. Utrzymywanie działalności niektórych gałęzi gospodarki w wielu krajach zdaje się obecnie wręcz niemożliwe bez wykorzystania siły roboczej cudzoziemców. Chodzi np. o przemysł tekstylny-konfekcyjny, różne dziedziny rolnictwa czy usługi w gospodarstwie domowym (np. Harris, 1995; Overbeek, 1995; Stalker, 1996).

Iskander (1999) opisała spektakularny przypadek utraty, a następnie odzyskania światowych rynków zbytu przez francuski przemysł odzieżowy wytwarzający „produkty mody”. Przyczyną utraty dominacji w handlu światowym w latach 1970. stało się relatywne podrożenie kosztów pracy, na skutek „otwarcia” wielu gospodarek nieodgrywających w nim dotąd znaczącej roli, a tym samym zwiększenia konkurencyjności z ich strony. Odzyskanie tej pozycji (na przełomie lat 1980. i 1990.) nastąpiło zaś m.in. dzięki szerokiemu sięgnięciu po tanią cudzoziemską siłę roboczą, w tym pracowników nielegalnych.

Nowe formy migracji

Międzynarodowe wędrowniki siły roboczej słabo wyposażonej w kapitał ludzki, choć liczebnie dominują, nie wyczerpują złożonego obrazu współczesnych migracji globalnych. Obraz ten obejmuje bowiem co

najmniej kilka innych istotnych form migracji, które są zupełnie nowe albo dopiero niedawno nabrały dużego znaczenia.

Jedną z najbardziej wyrazistych cech globalizacji stosunków ekonomicznych stał się ostatnio szybki wzrost migracji pracowników najwyższej wykwalifikowanych, których King (1996) nazywa „nową odmianą przywódczych nomadów”. Mimo że ciągle przemieszcza się ich znacznie mniej niż np. robotników, to ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki światowej jest nie do przecenienia. Do tej kategorii należą m. in. członkowie zarządów wielkich korporacji (*TNC*). Ich wędrowki są podporządkowane specyficznym strategiom (m.in. polityce kadrowej) korporacji i w dużej mierze są autonomiczne w stosunku do uregulowań prawnych (o charakterze powszechnym) państw docelowych, a nawet niekiedy uprzywilejowane względem innych migracji (OECD, 2001).

W ramach wewnętrznych transferów korporacyjnych do USA przybyło ostatnio (w ciągu roku) ponad 200 tys. pracowników cudzoziemskich, a łącznie z członkami rodzin blisko 600 tys. osób. W latach 1981-1998 nastąpił 8-9-krotny wzrost ich liczby. Dane dla wybranych krajów imigracji netto (tabela 5) w pełni potwierdzają występowanie trendu wzrostowego, choć zarazem wskazują na ogromną przewagę USA nad innymi krajami. Z drugiej strony, przepływy tego rodzaju następują również z krajów imigracji netto do innych. Jest to na ogół silnie dodatnio skorelowane z przepływem kapitału w formie inwestycji bezpośrednich (*FDI*). Przykładowo, w 1992 r. japońscy *executives* (pracownicy szczebla zarządczego) zatrudnieni w innych krajach azjatyckich liczyli 33,8 tys. osób, z czego 67% przebywało w Indonezji, Hongkongu, Singapurze i Tajlandii, 25% w Chinach, Korei, Malezji i Tajwanie i 4% na Filipinach, natomiast odpowiednie odsetki kapitału japońskiego zainwestowanego w tych krajach w formie *FDI* były (w okresie 1951-1991) następujące: 68%, 27% i 3% (Salt, 1997).

Przykład USA (dane dotyczące 1994 r.) dowodzi, że napływ członków zarządu korporacji, ekspertów i innych wysokiej klasy specjalistów odbywał się w dużym stopniu z innych obszarów aniżeli napływ nisko wykwalifikowanej siły roboczej (por. wykres 2). Blisko połowa osób (47%) napłynęła bowiem z Europy (głównie z Wielkiej Brytanii), 29% z Azji (w tym przytłaczająca większość z Japonii), a ponad 10% z takich wysoko rozwiniętych krajów, jak Australia, Izrael czy Kanada. Z krajów



Kraj docelowy	1994	1995	1996	1997	1998
Francja	..	0,8	0,8	1,0	1,1
Holandia	1,6	2,3	2,7
Japonia	..	3,1	2,8	3,4	3,5
Kanada	2,1	2,8
USA	98,2	112,1	140,5	..	203,3
Zjednoczone Królestwo	..	14,0	13,0	18,0	22,0

(..) oznacza brak danych

Tabela 5. Napływ wysoko wykwalifikowanych pracowników w ramach przemieszczeń wewnątrz korporacyjnych w wybranych krajach w okresie 1984-1998 (w tys.)

Źródło: OECD, 2001.

Ameryki Łacińskiej przybyło zaledwie 11%, w tym mniej niż 3% z Meksyku, głównego zagranicznej rezerwuaru siły roboczej w USA.

Do niedawna jednak migracje osób o wysokich kwalifikacjach, zwłaszcza z krajów peryferyjnych, były względnie niewielkie. W końcu lat 1990. sytuacja się zmieniła. Na skutek aktywnej polityki rządów w wielu krajach zwiększył się napływ wysoko wykwalifikowanych pracowników (i ich udział w całkowitej imigracji legalnej), w tym wywodzących się z nisko rozwiniętych krajów azjatyckich. Na przykład w 2000 r. w Australii ich napływ stanowił już 77% całej (osiedleńczej) imigracji pracowniczej, w USA 46%, a w Kanadzie 43%. W innych krajach zaliczanych do biegunów migracji globalnych podobnie wysokie odsetki odnotowano w przypadku migrantów czasowych: we Francji 48%, w Japonii 71%, a w Wielkiej Brytanii 61%. Wśród głównych krajów pochodzenia na czoło wysunęły się: Chiny, Filipiny, Indie, Malesja i Pakistan.

Inną znaczącą formą migracji globalnych stał się przepływ młodzieży w celu odbycia studiów wyższych, zwłaszcza gdy okazało się, że studenci zagraniczni są istotnym źródłem dochodów sektora edukacyjnego, a także – zarówno w trakcie odbywania studiów, jak i (zwłaszcza) po ich ukończeniu – poszukiwaną kategorią siły roboczej w krajach, w których się kształcili. W 1998 r. w krajach należących do OECD studiowało 1,3 mln obcokrajowców, w tym 55% z krajów słabiej rozwiniętych. Najwięcej studentów, z krajów spoza OECD, przybyło z Malesji (zwłaszcza do Australii, Wielkiej Brytanii i Japonii), Maroka (zwłaszcza do Francji i Hiszpanii), Chin (zwłaszcza do USA, Kanady i Japonii),

Iranu (zwłaszcza do Niemiec, Danii i Austrii), Algierii (zwłaszcza do Francji), Indii (zwłaszcza do USA) i Tunezji (zwłaszcza do Francji). Największymi biorcami studentów były: USA (32%), Wielka Brytania (16%), Niemcy (13%), Francja (11%), Australia (8%) i Japonia (4%). W wielu krajach studenci zagraniczni stali się niezwykle silną liczebną grupą, przekraczając 5% (Dania, Francja, Niemcy, Irlandia), a nawet 10% ogółu studentów (Australia, Austria, Luksemburg, Szwajcaria, Wielka Brytania).

Można też wymienić inne dynamicznie rozwijające się formy migracji takie jak: transmigracje lub migracje niepełne czy migracje następujące na podstawie międzynarodowych kontraktów o indywidualne świadczenie usług lub realizację zadania przez firmę zagraniczną. Pierwsza z tych form oznacza przemieszczanie się (na ogół wahadłowe) siły roboczej bez przeniesienia za granicę gospodarstwa domowego i jednoczesne funkcjonowanie w co najmniej w dwóch krajach – kraju pochodzenia i okresowego zatrudnienia. Takie wędrówki odbywają się zwykle na obszarze jednego bieguna migracji, np. między Meksykiem (i innymi krajami Ameryki Środkowej) a USA, krajami Europy Środkowej i Wschodniej a krajami Azji Południowo-Wschodniej a np. Japonią, Hongkongiem czy Singapurem. Z uwagi na stosunkowo niskie koszty transakcyjne migracje te pozwalają na obniżenie kosztów pracy w krajach przyjmujących, co stwarza względnie duży popyt na przemieszczającą się w taki sposób siłę roboczą. Druga z wymienionych form rozwija się głównie w związku z deregulacją i liberalizacją gospodarki światowej oraz rosnącą swobodą działalności ekonomicznej, niezależnie od „przynależności państwowej” podmiotu gospodarczego. Również ona jest typowa dla obszarów ekonomicznych spójnych geograficznie, zwłaszcza silnie zintegrowanych (np. UE czy NAFTA).

Migracje globalne a interes ekonomiczny

W tle globalnych migracji pozostają fundamentalne przesłanki wszelkich przepływów ludności – gra interesów oraz bilans kosztów i korzyści. Aktorami tej gry są nie tylko sami migranci, ale też zatrudniające ich firmy, organizacje zajmujące się ich losem oraz państwa. Najłatwiej dostrzegalnym przejawem jest zaś polityka migracyjna i próby zarzą-



dzania migracjami w skali międzynarodowej i ponadnarodowej. Sprawa ta jest nader złożona, ale – z uwagi na jej uniwersalność – w literaturze przedmiotu stosunkowo dobrze opisana.

Najbardziej wyraźnym przejawem konsekwencji ekonomicznych migracji jest transfer dochodów (oszczędności) imigrantów do kraju emigracji. W 2000 r. przetransferowano w skali świata ekwiwalent około 62 mld USD zarobionych przez migrantów, z tego ponad 10% do Meksyku. W latach 1990-2000 bieżąca wartość tych przekazów zwiększyła się o 63%, co oznaczało ponad dwukrotnie większy wzrost niż w latach 1980-1990 (31%). Transfery finansowe migrantów do krajów ich pochodzenia są dla tych krajów ważnym źródłem dochodów, a także środkiem równoważenia bilansu płatniczego¹⁴. Z drugiej strony znacznie przekraczają całkowite rozmiary tzw. pomocy na cele rozwojowe przekazywanej z Północy na Południe, a zarazem ich przepływ jest silnie skoncentrowany terytorialnie. Z tych powodów przekazy te stanowią istotne potencjalne źródło wzrostu gospodarczego w krajach, do których są transferowane.

Według ostatniego (choć dość już przestarzałego) opublikowanego wiarygodnego szacunku (Russell, Teitelbaum, 1992), w wielu krajach (a jedynie dla niewielu taka ocena była możliwa) udział środków przekazanych z zagranicy wynosił 5% PKB lub był wyższy; dotyczyło to np. Jugosławii, Portugalii, Maroka, Tunezji, Egiptu, Jemenu, Jordanii, Pakistanu, Burkina Faso, Mali i Jamajki. Jeszcze większy był udział tych środków w bilansie płatniczym, np. mierzony w stosunku do wartości importu towarów w 21 krajach (na 32, dla których uzyskano odpowiednie dane) przekraczał 10%, a w 13 krajach nawet 20%¹⁵. Trzeba jednak dodać, że w rzeczywistości środki docierające ostatnio do krajów wysyłających dużą liczbę pracowników za granicę mogą być istotnie większe, niż wynika to z szacunku dla 2000 r. Są bowiem sygnały świadczące o wzroście wielkości pozabankowych transferów pieniężnych dokonywanych przez migrantów. Sprzyja temu, niezależnie od przyrostu liczby osób pracujących za granicą, zwiększenie ruchliwości

¹⁴ Spektakularny przypadek stanowiła w latach 1980. Turcja, gdzie około 65% deficytu w bilansie handlu zagranicznego było pokrywane z tych środków.

¹⁵ Wyrwykowe szacunki ONZ (2002) dla 2000 r. sugerują, że poziom 10% PKB (lub więcej) przekroczyły następujące kraje: Albania, Bośnia, Ekwador, Nikaragua, Salwador, Jamajka, Jordania, Erytrea i Jemen.

migrantów (m. in. częstsze odwiedzanie kraju pochodzenia) i nasilenie się migracji nielegalnych lub zatrudnienia w szarej strefie.

Przekazy pieniężne migrantów są aktywnie popierane przez państwo w krajach ich pochodzenia. Odbywa się to w sferze symbolicznej, poprzez deklarowanie solidarności z emigrantami lub afirmację ich więzi ekonomicznych z „macierzą”. Tworzone lub wspierane są również specjalne banki, które otwierają placówki w ważnych skupiskach migrantów, oferujące korzystne lokaty lub dogodne sposoby transferowania oszczędności. Oferowane są fundusze lub ulgi inwestycyjne, które mają zachęcić emigrantów do lokowania oszczędności w kraju pochodzenia.

Współczesne państwo jest zainteresowane migracjami międzynarodowymi również z wielu innych powodów natury ekonomicznej. Z punktu widzenia państwa przyjmującego korzyści wynikają z napływu ludzi o „dogodnej” strukturze demograficznej i kwalifikacyjnej, tradycyjnie migracje są bowiem z tego punktu widzenia silnie selektywne. Niekiedy przyjmuje to postać ekstremalną, wywołując zjawisko „drenażu mózgow”, „wysysania” najwartościowszych jednostek z krajów wysyłających. Niektóre państwa osiągają wielki postęp w badaniach naukowych i tworzeniu nowych technologii dzięki popieraniu imigracji uczonych z zagranicy. Inną przesłanką jest łagodzenie nierównowagi na rynku pracy i obniżanie kosztów pracy poprzez import względnie taniej siły roboczej. Jeszcze inną – oszczędzanie na społecznych kosztach edukacji, opieki społecznej i ochrony zdrowia¹⁶. Wykorzystuje się też imigrantów do finansowania szkolnictwa wyższego czy opieki socjalnej. Państwo emigracji często natomiast postrzega migracje pracownicze jako środek złagodzenia problemu nadmiaru ludności lub wysokiego bezrobocia. Niekiedy wyrażane są oczekiwania, że osoby migrujące po pewnym czasie osiądą ponownie w kraju pochodzenia i przekazując swe doświadczenia zagraniczne innym przyczynią się do poprawy w nim etosu lub organizacji pracy i efektywności gospodarowania. Od czasu do czasu państwo kieruje się motywami skarbowymi, pobierając wysokie opłaty od wyjeżdżających za granicę do pracy lub biur werbun-

¹⁶ Na przykład studenci zagraniczni często płacą wyższe czesne niż rdzenni studenci lub rządziej uzyskują stypendia. Pracownicy, zwłaszcza czasowi, w okresie zatrudnienia za granicą współuczestniczą w tworzeniu funduszy zdrowotnych, socjalnych i emerytalnych, ale rzadko, szczególnie po powrocie do swego kraju, korzystają z uprawnień wynikających z tych świadczeń.



kowych. Największe jednak nadzieje dotyczą bezpośrednich przekazów pieniężnych migrantów.

Analiza transferów oszczędności przez migrantów pracujących w Niemczech w latach 1990. dowodzi, że w porównaniu z latami 1960. i początkiem następczej dekady straciły one na znaczeniu, choć ogólna kwota przekazów pracowniczych utrzymywała się od końca lat 1980. na poziomie zbliżonym do 7 mld DEM¹⁷ (Frey, Mammey, 1996). W latach 1990. pracownicy tureccy, portugalscy, a zwłaszcza pochodzący z dawnej Jugosławii transferowali mniej lub znacznie mniej pieniędzy do swoich ojczyzn niż w latach 1980. lub nawet 1970. Jedynie przekazy Hiszpanów wzrosły.

Zyskały natomiast na znaczeniu specyficzne przekazy ze strony tzw. transmigrantów, ze względu na dużą dynamikę tego zjawiska. Wiąże się ono ze wspomnianymi wcześniej, stosunkowo nowymi masowymi przepływami ludzi w skali globalnej – transmigracją lub migracją niepełną. Transmigranci są ludźmi, z którymi w większym czy mniejszym stopniu jednocześnie identyfikują się społeczności w dwóch lub większej liczbie krajów, ze względu na to, że funkcjonują w nich jako aktorzy społeczni, przy czym jeden z tych krajów jest szeroko uznawany jako kraj ich pochodzenia (Glick-Schiller, 1992).

Zamiast opisywać sposób transferowania zasobów o charakterze ekonomicznym w ramach tej formy migracji, przytoczę opis typowego przypadku, podany przez Glick-Schiller (1999, s. 94).

Dzwoni telefon, a nowina jest zgodna z jej oczekiwaniami. Siedząc samotnie w sypialni suterenu swego nowojorskiego kuzyna, gdzie właśnie mieszka, Yvette zaczyna drzeć. Jej starsza siostra na Haiti, którą Yvette ledwie zna, telefonuje, by zawiadomić ją o śmierci dalekiego krewnego. Chociaż wiadomość nadchodzi w momencie, gdy ciało zmarłej osoby jest jeszcze ciepłe, Yvette drży nie tyle z powodu żalu po stracie młodego mężczyzny, którego widziała tylko raz w życiu, lecz na myśl o konieczności natychmiastowego rozejrzenia się za pieniędzmi na wystawny pogrzeb na Haiti – z wynajętymi limuzynami, orkiestrą i importowanymi wieńcami. Przed rokiem ze swojej pensji urzędniczej pocztowej w Nowym Jorku Yvette pochowała swą siostrzenicę, której

¹⁷ Rekordową wielkość, 9,0 mld DEM, odnotowano w 1984 r.

wcześniej sfinansowała również edukację i ślub. W istocie Yvette dopiero bardzo niedawno przestała spłacać długi zaciągnięte na poczet tego pogrzebu.

Ogromny ciężar odpowiedzialności Yvette wynikający z pokrewieństwa bywa jednak również wynagradzany. W USA jej zarobki nie dałyby jej żadnej rangi społecznej, nawet gdyby je gromadziła lub wydawała ostentacyjnie na dobra konsumpcyjne. Na Haiti, w kręgu jej bliskich, Yvette jest natomiast osobą wpływową. Podczas kilku wizyt w dawnym domu, na które było ją dotąd stać, była traktowana jak odwiedzający kraj dygnitarz.

Jest wiele znanych korzyści ekonomicznych migracji międzynarodowych na poziomie lokalnym lub na poziomie podmiotów gospodarczych. Korzyści odnoszone przez firmy zatrudniające pracowników cudzoziemskich są oczywiste; głównie chodzi tu o niższy koszt pracy, choć niekiedy także o większy wysiłek i zaangażowanie, a czasami nawet o dostępność pracownika, samą chęć podjęcia pracy, zwłaszcza gdy jest ona oferowana w segmencie rynku naznaczonym stygmatem „podrzędności”. W przypadku firm wielonarodowych pojęcie „pracownika cudzoziemskiego” wydaje się natomiast wręcz nie na miejscu, bowiem w myśl *corporate culture* zatrudnieni przez nie nie reprezentują żadnego państwa, lecz firmę w jej wymiarze globalnym, a ich obywatelstwo ma znaczenie drugorzędne. Przepływy międzynarodowe tych osób są zatem traktowane jako *par excellence* przesunięcia wewnątrz firmy i nieodzowny dla jej wysokiej efektywności sposób funkcjonowania.

Kategorią podmiotu gospodarczego czerpiącego znaczące korzyści z migracji globalnych są również firmy pośrednictwa pracy. Występują one licznie w wielu krajach emigracji i imigracji. Na przykład na początku lat 1990. w Wielkiej Brytanii takich podmiotów było około 13,5 tys. (2,5-krotny wzrost w ciągu 10 lat), a na Filipinach około 700. Są one uniwersalne lub wyspecjalizowane (np. pośredniczą w zatrudnieniu wyłącznie wysoko wykwalifikowanych specjalistów bądź wyłącznie robotników, albo wyłącznie kobiet zajmujących się działalnością rozrywkową). Firmy te pobierają opłaty manipulacyjne lub prowizję, zarówno od pracodawców, jak i zatrudnianych cudzoziemców, a niekiedy również od biur podróży i przewoźników zajmujących się transportem migrantów (same zresztą wnoszą opłaty na rzecz państwa z tytułu uzy-



skania licencji). Na przykład w 1991 r. na Filipinach pośredniczyły one w ponad 700 tys. kontraktów, pobierając od każdego kandydata do pracy za granicą ekwiwalent 200 USD, a od pracodawcy od 100 do 400 USD. Badania sondażowe wśród klientów tych firm w różnych krajach dowiodły, że faktyczne opłaty były bardzo zróżnicowane, ale często znacznie wyższe¹⁸.

Beneficjentami migracji pracowniczych są również gospodarstwa domowe migrantów, a także społeczności, z których się one wywodzą. Transfery oszczędności spełniają różnorodne funkcje. Pozwalają podtrzymać lub zwiększyć poziom konsumpcji, a często przetrwać gospodarstwu domowemu lub zachować jego status społeczny. Są również źródłem inwestycji. Przekazane do kraju pochodzenia oszczędności migrantów są często lokowane w nieruchomości lub papiery wartościowe, niekiedy przyczyniają się do uruchomienia lub modernizacji rodzinnej firmy, a czasami są inwestowane w kapitał ludzki członków gospodarstwa domowego (np. finansowanie zaawansowanej edukacji).

Alokacja środków zaoszczędzonych przez migranta w zdecydowanej większości odbywa się w skali mikroregionalnej, w społeczności pochodzenia. Zdaniem niektórych autorów, ma to istotny wpływ na rozwój mikroregionu, ponieważ występuje tu efekt mnożnikowy. Z badań Taylora (1997) wynika, że jedna jednostka pieniężna przekazana przez migranta i wydana w społeczności jego pochodzenia tworzy w niej dochód równy co najmniej kilku jednostkom pieniężnym. Wzrost wydatków zwiększa bowiem popyt na dobra i usługi w skali lokalnej, to zaś zwykle prowadzi do wzrostu produkcji i zatrudnienia, a tym samym również dochodów.

Na zakończenie, aby wyczerpać listę podmiotów odnoszących korzyści z migracji globalnych, warto wspomnieć o kwitujących w latach 1990. organizacjach wspomagających nielegalne migracje. Głównym powodem tego zjawiska jest w przypadku wszystkich biegunów migracji globalnych rozszerzająca się tendencja do ograniczania napływu cudzoziemców, w sytuacji wysokiego na tym obszarze popytu na pracę

¹⁸ Aby np. uzyskać pracę w krajach GCC migranci z krajów subkontynentu indyjskiego w latach 1980. i 1990. musieli zapłacić pośrednikowi równowartość 3–11-miesięcznego wynagrodzenia w kraju docelowym (np. Shah, 1998).

imigrantów i nasilającej się skłonności do wychodźstwa na obszarach peryferyjnych.

Organizacje te realizują funkcje analogiczne do funkcji agencji pośrednictwa pracy i biur werbunkowych, tzn. umożliwiają skontaktowanie potencjalnego pracownika w jednym kraju z pracodawcą w innym kraju lub fizyczne dostarczenie pracownika do pracodawcy. Dzieje się to jednak w warunkach, gdy pracownik nie może uzyskać zgody na zatrudnienie w określonym kraju lub nawet na przekroczenie jego granicy. Stawia to przed organizacjami wspomagającymi trudne i złożone zadania, wymagające współpracy i wsparcia logistycznego międzynarodowych grup przestępczych. Stawki opłat za usługi przerzutu przez granicę i dostarczenia migranta pracodawcy są znacznie wyższe niż stawki stosowane przez licencjonowanych pośredników i często przekraczają 10.000 USD. Zyskowność tej działalności jest oceniana jako jedna z najwyższych w „podziemiu gospodarczym” (Salt, Stein, 1997).

Charakterystyka interesów, które wiążą się ze współczesnymi globalnymi migracjami, dowodzi, że wraz z nasileniem globalizacji występuje nie tylko zwiększona migracja i obserwowane są coraz większe przepływy ludzi na naszej planecie, ale także że zjawiskom tym towarzyszą wielkie przepływy pieniężne. To zaś rodzi różnorodne sprzeczności i konflikty oraz staje się odrębnym czynnikiem dynamizującym wędrówki ludzi we współczesnym świecie.



Bibliografia

1. I Bensidoun, A. Chevallier (2000): *Indicators of regionalisation in North America, Asia, Central and Eastern Europe and the Mediterranean Basin*. W: *Globalisation, Migration and Development*. Paris OECD, s. 15-33.
2. G. L. Borjas (1994): *The economics of immigration*. „Journal of Economic Literature”, vol. XXXII, December, s. 1667-1717.
3. L. Evans, I. Papps (1999): *Migration dynamics in the GCC countries*. W: R. Appleyard (ed.): *Emigration Dynamics in Developing Countries*. Vol. IV: *The Arab Region*. Ashgate: Aldershot, s. 202-234.
4. M. Frey, U. Mammey (1996): *Impact of Migration in the Receiving Countries: Germany*. Geneva CICRED/IOM.
5. N. Glick-Schiller (1999): *Transmigrants and nation-states: something old and something new in the U. S. immigrant experience*. W: Ch. Hirschman, P. Kasinitz, J. de Wind (eds.): *The Handbook of International Migration. The American Experience*. New York, Russell Sage, s. 94-119.
6. N. Glick-Schiller, L. Basch, C. Blanc-Szanton (1992): *Towards a Transnational Perspective on Migration*. New York New York Academy of Sciences.
7. N. Harris (1995): *The New Untouchables. Immigration and the New World Order*. London – New York Tauris Publishers.
8. D. R. Hovell, E. Mueller (1996): *Skill mismatch, labor market restructuring and the changing economic status of foreign-born workers in New York City and Los Angeles*. SSRC Conference on Immigration. Sanibel Island, Florida, January 17-21.
9. N. Iskander (1999): *Immigrant workers in an irregular situation: the case of the garment industry in Paris and its suburbs*. OECD Seminar on Preventing and Combating the Employment of Foreigners in an Irregular Situation. The Hague, April 22-23.

10. G. Kebabdjian (1998): *Analyse économique et mondialisation: cinq débats*. Groupement économie mondiale et développement, Université Paris I.
11. R. King (1996): *Migration in World historical perspective*. W: J. van den Broeck (ed.): *The Economics of Labour Migration*. Cheltenham Edward Elgar, s. 7-75.
12. L. L. Lim (1997): *Flexible labour markets in a globalizing world: the implications for international female migration* (maszynopis niepublikowany).
13. R. A. Mahmood (1998): *Bangladeshi clandestine foreign workers*. W: R. Appleyard (ed.): *Emigration Dynamics in Developing Countries*, vol. II: *South Asia*. Ashgate: Aldershot, s. 176-220.
14. D. S. Massey (1999): *Why does immigration occur? A theoretical synthesis*. W: Ch. Hirschman, P. Kasinitz, J. de Wind (eds.): *The Handbook of International Migration. The American Experience*. New York Russell Sage, s. 34-52.
15. OECD (2001): *Trends in International Migration – SOPEMI 2001*. Paris OECD.
16. H. Overbeek (1995): *Towards a new international migration regime: globalization, migration and the internationalization of the state*. W: R. Miles, D. Thraenhardt (eds.): *Migration and European Integration. The Dynamics of Inclusion and Exclusion*. Pinter Publishers: London; 15-35.
17. M. Piore: *Birds of Passage. Migrant Labor in Industrial Societies*. New York, Cambridge University Press.
18. L. Potts (1990): *The World Labour Market: A History of Migration*. London Zed Books.
19. S.S. Russell, M. Teitelbaum (1992): *International Migration and International Trade*. Washington World Bank.
20. J. Salt (1997): *International movements of the highly skilled*. IMU/OECD „Occasional Papers”, No. 3.
21. J. Salt, J. Stein (1997): *Migration as a business: the case of trafficking*. „International Migration”, No. 4, s. 467-494.

22. J. Salt, J. Clarke, S. Schmidt (2000): *Patterns and Trends in International Migration in Western Europe*. Luxembourg Eurostat.
23. N.M. Shah (1998): *The role of social networks among South Asian male migrants to Kuwait*. W: R. Appleyard (ed.): *Emigration Dynamics in Developing Countries*, vol. II: *South Asia*. Ashgate, Aldershot, s. 30-69.
24. L.A. Sjaastad (1962): *The cost and returns of human migration*. „Journal of Political Economy”, vol. 70, s. 80-93.
25. P. Stalker (1994): *The Work of Strangers: A survey of international labour migration*. Geneva ILO.
26. O. Stark, J.E. Taylor (1989): *Relative deprivation and international migration*. „Demography”, No. 1, s. 1-14.
27. O. Stark (1991): *The migration of Labor*. Cambridge Mass., Basil Blackwell.
28. G. Tapinos, D. Delaunay (2000): *Can one really talk of the globalisation of migration flows? W: Globalisation, Migration and Development*. Paris OECD, s. 35-58.
29. J.E. Taylor (1997): *International migrant remittances, savings and development in migrant-sending areas*. Department of Agricultural and Resource Economics, University of California (maszynopis niepublikowany).
30. M.P. Todaro (1969): *A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries*. „American Economic Review”, vol. 59. s. 138-148.
31. UN (1998): *Population Distribution and Migration*. New York, United Nations.
32. UN (2002): *International Migration 2002*. New York, United Nations.
33. H. Zlotnik (1998): *International migration 1965-96: An overview*. „Population and Development Review”, No. 3, s. 429-468.

Elżbieta Czarny, Jörn Kleinert
**Firmy wielonarodowe w gospodarce
światowej**

- **Przyczyny powstawania firm wielonarodowych**
- **Pionowe i poziome firmy wielonarodowe**
- **Skutki napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla gospodarek krajów przyjmujących FDI**



*Elżbieta Czarny, Jörn Kleinert**

Firmy wielonarodowe w gospodarce światowej

Poniżej analizujemy postępowanie firm wielonarodowych traktowanych jako przejaw rosnącego umiędzynarodowienia gospodarki światowej. Przedstawiamy różne typy przedsiębiorstw i sposoby objaśniania ich obecności. Zajmują nas argumenty za tworzeniem filii zagranicznych oraz przyjmowaniem oddziałów obcego przedsiębiorstwa na terenie własnego kraju i przeciw temu. Analizujemy skutki istnienia firm wielonarodowych oraz wpływ takich przedsiębiorstw na politykę gospodarczą.

Problem działalności firm wielonarodowych jest interdyscyplinarny. Dotyczy zarówno zagadnień ekonomicznych, jak i politycznych, prawnych oraz socjologicznych. Z uwagi na ograniczone ramy tego opracowania koncentrujemy uwagę na kwestiach ekonomicznych. Po objaśnienia interdyscyplinarne sięgamy tylko wtedy, kiedy bez ich pomocy nie możemy rozstrzygnąć interesujących nas kwestii. Jedynie na marginesie wspominalimy o znajdujących się na obszarze zainteresowania ekonomistów modelach organizacji oraz podejmowania decyzji firm wielonarodowych.

* * *

Umiędzynaradawianie procesów gospodarczych osiąga dziś takie postępy, że mówi się wręcz o globalizacji gospodarki. Globalizację gospodarki cechuje rosnąca mobilność czynników produkcji,



dr hab. Elżbieta Czarny
Kolegium Gospodarki Światowej
Szkola Główna Handlowa



Jörn Kleinert
Instytut Gospodarki Światowej
Kilonia, Niemcy

* Autorzy są wdzięczni współpracownikom Instytutu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Kolegium Gospodarki Światowej SGH za uwagi do wstępnej wersji tekstu. Elżbieta Czarny dziękuje Fundacji im. Friedricha Eberta za finansowe wsparcie prac nad projektem.



w tym zwłaszcza kapitału, oraz dóbr, a w pewnej mierze nawet usług. Coraz powszechniejszy staje się podział procesu produkcji na etapy realizowane w różnych krajach. Umiedzynarodowieniu procesów gospodarczych towarzyszy rewolucja technologiczna, o której świadczy m. in. szybkie rozprzestrzenianie się innowacji. Jednocześnie następuje gwałtowny spadek kosztów transakcyjnych związanych z prowadzeniem międzynarodowej działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza kosztów transportu i komunikacji. Wysiłki liberalizacyjne, podejmowane zarówno na poziomie narodowym, jak i ponadnarodowym (np. w toku negocjacji w ramach GATT/WTO) zmniejszają zakres ograniczeń handlu oraz innych form międzynarodowej współpracy gospodarczej. W wielu krajach dochodzi do coraz większego urynkowienia i prywatyzacji działalności gospodarczej.

Umiedzynaradawianie procesów gospodarczych sprzyja upodabnianiu się struktur gospodarczych różnych krajów, zwłaszcza uprzemysłowionych (choć w pewnym stopniu również nowo uprzemysłowionych i rozwijających się). Przejawem upodabniania się gospodarek są unifikacja gustów nabywców oraz rozwój przemysłu przetwórczego wytwarzającego produkty zróżnicowane¹. Na znaczeniu tracą międzynarodowe różnice w zasobach naturalnych czynników produkcji. Coraz ważniejsze stają się inne zasoby (np. kapitał ludzki).

Jednym z podstawowych przejawów umiedzynaradawiania procesów gospodarczych jest ekspansja przedsiębiorstw wielonarodowych (*multinational enterprise*, MNE)², definiowanych jako firmy będące właści-

¹ Niektórzy autorzy (pisze o nich Rugman, 2002, 5) wskazują na ujednocianie się dóbr i usług w skali światowej m. in. wskutek upowszechnienia się zachodniego modelu zachowań konsumpcyjnych. Równocześnie jednak podkreśla się skłonność konsumentów do różnorodności (*love of variety* według Krugmana (1980) oraz *love of characteristics* według Lancastera (1980)) — szerzej na temat obu ujęć zob. Czarny (2002, rozdz. 2). Wydaje się zatem, że mówiąc o upodabnianiu się gustów nabywców i upowszechnianiu modelu konsumpcji znanego z USA i Europy Zachodniej, należy pamiętać, że cechuje go spadek znaczenia względnie jednorodnych artykułów rolnych (m. in. z powodu bogacenia się społeczeństw i wydawania coraz mniejszej części dochodów na podstawowe produkty spożywcze). Jednocześnie jednak na znaczeniu zyskuje konsumpcja produktów przetworzonych, które zazwyczaj są zróżnicowane (pionowo, czyli pod względem jakości, oraz poziomo, pod względem pozajakościowych cech ważnych z punktu widzenia konsumenta — np. kolor, kształt).

² Nazwa przedsiębiorstwo wielonarodowe (firma wielonarodowa) jest względnie wiernym tłumaczeniem na język polski anglojęzycznej nazwy *multinational enterprise*. W polskiej literaturze przedmiotu (i odpowiadającej jej literaturze międzynarodowej) używa się też w podobnym znaczeniu pojęć: firma (korporacja) transnarodowa, międzynarodowa albo ponadnarodowa. Niektórzy autorzy porządkują te nazwy definiując każdy z powyższych typów przedsiębiorstw z osobna (zob. np. Geldner, 1986). Ponieważ owe rozróżnienia, istotne np. z punktu widzenia prawa międzynarodowego, komplikowałyby raczej zamiast upraszczać poniższy tekst, używamy wyłącznie pierwszej z wymienionych nazw.

cielami przedsiębiorstw lub kontrolujące działalność gospodarczą w więcej niż jednym kraju. Caves (1996, s. 1) dodaje do tych cech kierowaną działalnością gospodarczą prowadzoną w skali międzynarodowej.

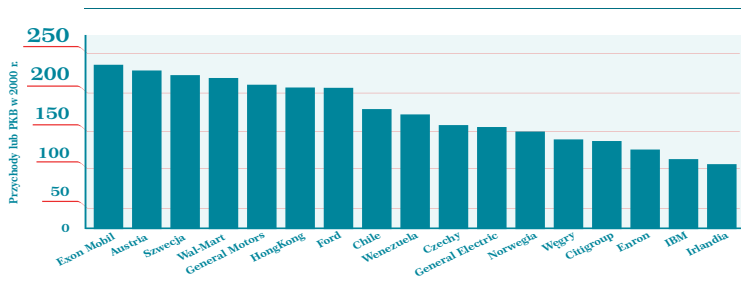
Wzrost znaczenia firm wielonarodowych potwierdzają dane empiryczne. Ich udział w tworzeniu światowej wartości dodanej już w połowie lat 80. XX w. sięgał 30% produktu krajowego brutto (GDP) wszystkich gospodarek rynkowych na świecie. Firmy wielonarodowe uczestniczyły w 75% obrotów handlowych krajów o gospodarkach rynkowych i miały 80-procentowy udział w wymianie technologii dokonywanej przez te kraje (Dunning, 1993).

W 2001 r. na świecie istniało 65.000 firm wielonarodowych działających za pośrednictwem swoich 850.000 filii zagranicznych (World Investment Report, 2002). Wartość produkcji wytworzonej przez filie firm wielonarodowych szacuje się na 3.437 mld USD, co stanowi równowartość 10,66% światowego produktu krajowego brutto. Wartość sprzedaży ich dóbr i usług wynosi 17.685 mld USD, a więc jest ponad dwukrotnie wyższa niż wartość światowego eksportu (7.838 mld USD). Aktywa filii firm zagranicznych działających we wszystkich krajach świata sięgają 26.543 mld USD. Zatrudnienie w zagranicznych filiach przedsiębiorstw prawie potroiło się w ciągu ostatnich dwóch dekad rosnąc z 19,4 mln osób w 1982 r. do ponad 53 mln w 2002 r. Za pośrednictwem przedsiębiorstw wielonarodowych następuje transfer wiedzy i technologii. Światowe opłaty z tytułu *royalties* oraz opłat licencyjnych wyniosły w 2002 r. 72 mld USD (1982 r. – 9 mld USD)³. Wielkie firmy wielonarodowe mają większy potencjał ekonomiczny niż średniej wielkości państwa (por. wykres). Na przykład przychody ExxonMobil były w 2001 r. większe niż produkt krajowy brutto Austrii oraz Szwecji⁴. Z kolei przychody General Motors przewyższały PKB Hongkongu, a przychody Forda – PKB Chile, Wenezueli oraz Czech⁵.

³ Wszystkie dane dotyczące MNE w 2002 r. zob. World Investment Report (2003), UNCTAD.

⁴ Nie należy mylić przychodów z zyskami firmy. Te pierwsze są bowiem iloczynem ceny i wielkości sprzedaży, zaś ostatnie różnicą między przychodami ze sprzedaży, a całkowitym kosztem wyprodukowania danej ilości towaru.

⁵ PKB Polski wyniósł w 2000 r. 713.391 mln zł (zob. Mały Rocznik Statystyczny Polski, 2003, s. 451). Gdyby przeliczyć go na dolary, to zależnie od wysokości przyjętego kursu wymiany zł/dolar Polska znalazłaby się gdzieś między General Motors a Fordem.



Wykres Przychody największych firm wielonarodowych a PKB wybranych krajów (w mld USD)

*Wymieniony tu Enron zbankrutował.
Źródło: Baumol, Blinder (2003, s. 210).

	Firma	Kraj pochodzenia	Sektor	Udziały		Sprzedaż		Zatrudnienie		TNI (%)
				zagraniczne	ogółem	za granicę	ogółem	zagraniczne	ogółem	
15	Vodafone	Wielka Brytania	telekomunikacja	221.238	222.326	7.419	11.747	24.000	29.465	81,4
73	General Electric	Stany Zjednoczone	sprzęt elektryczny i elektroniczny	159.188	437.006	49.528	129.853	145.000	313.000	40,3
30	Exxon Mobil	Stany Zjednoczone	wydobycie, przetwórstwo ropy/sprzedaż benzyny	101.728	149.000	143.044	206.083	64.000	97.900	67,7
42	Vivendi Universal	Francja	różne	93.260	141.935	19.420	39.357	210.084	327.380	59,7
84	General Motors	Stany Zjednoczone	samochody	75.150	303.100	48.233	184.632	165.300	386.000	31,2
46	Royal Dutch/Shell	Wielka Brytania/ Holandia	wydobycie, przetwórstwo ropy/sprzedaż benzyny	74.807	122.498	81.086	149.146	54.337	95.365	57,5
24	BP	Wielka Brytania	wydobycie, przetwórstwo ropy/sprzedaż benzyny	57.451	75.173	105.626	148.062	88.300	107.200	76,7
80	Toyota Motor	Japonia	samochody	55.974	154.091	62.245	125.575	b.d.	210.709	35,1
55	Telefónica	Hiszpania	telekomunikacja	55.968	87.084	12.929	26.278	71.292	148.707	53,8
47	Fiat	Włochy	samochody	52.803	95.755	35.854	53.554	112.224	223.953	57,4

Tabela Największe korporacje międzynarodowe wg udziałów zagranicznych w 2000 r. (dane w mln dolarów) oraz liczbie zatrudnionych

TNI – Index umiędzynarodowienia: średnia wskaźników (a) majątek zagraniczny w stosunku do ogólnej wartości majątku, (b) sprzedaż zagraniczna w stosunku do sprzedaży ogółem, (c) zatrudnienie za granicą w stosunku do ogólnej liczby zatrudnionych.

Źródło: World Investment Report (2002).

Zdecydowana większość firm wielonarodowych pochodzi z Triady złożonej z Europy, Japonii oraz Stanów Zjednoczonych. Niekiedy jako składniki Triady traktuje się całą Amerykę Północną oraz – zamiast Japonii – Azję Wschodnią z Singapurem, Hongkongiem, Koreą Południową i Tajwanem. Taka szeroko pojęta Triada wytwarzała w latach 90. XX w. prawie 50% światowego PKB, a odpływ jej zagranicznych inwestycji bezpośrednich (foreign direct investment, FDI) stanowił 95% odpływów światowych – zob. Zorska, 1998, s. 9). Spośród 500 największych firm wielonarodowych ponad 80% stanowią firmy pochodzące z krajów Triady (453 przedsiębiorstw z UE, Japonii i Ameryki Północnej – zob. Rugman, 2002, s. 11).

Wielonarodowość firm można mierzyć. W tym celu wykorzystuje się średnie wielkości wybranych udziałów działalności zagranicznej w całej działalności przedsiębiorstwa. Zwykle bada się w tym kontekście udziały w sprzedaży, własności oraz zatrudnieniu (zob. tabela). W tabeli przedstawiono dziesięć najbardziej umiędzynarodowionych firm (zaczynając od tych, które mają największy majątek ulokowany za granicą). Wszystkie pochodzą z krajów Triady.

Firma wielonarodowa składa się zazwyczaj z jednostki centralnej, zwanej firmą-matką (często, choć nie zawsze, ma ona siedzibę w kraju pochodzenia przedsiębiorstwa), oraz filii, czyli firm – córek, ulokowanych w różnych krajach. Jednostka centralna rozstrzyga o kwestiach najważniejszych z punktu widzenia całego przedsiębiorstwa. Podejmuje decyzje finansowe, wybiera strategię działania firmy i kontroluje poczynania filii. Nie dopuszcza do tego, żeby zbyt duża samodzielność filii zagroziła realizacji nadrzędnego celu całego przedsiębiorstwa. Jeśli więc celem jest (jak to się często zdarza w rzeczywistości) maksymalizacja długookresowego zysku firmy jako całości, to niekorzystne z punktu widzenia jego realizacji mogłoby być nadmierne rozwijanie produkcji którejs filii.

Rozrastanie się firmy wielonarodowej poprzez włączanie do niej nowych jednostek organizacyjnych określa się niekiedy (np. Zorska, 1998, s. 20) mianem „integracji korporacyjnej”. Wraz z rozwojem firmy następuje również scalanie i koordynowanie działań różnych jednostek przedsiębiorstwa, czyli integracja funkcjonalna⁶.

⁶ W przypadku obu wymienionych powyżej typów integracji chodzi o zagadnienia ściśle związane z działalnością przedsiębiorstw wielonarodowych, nie zaś o procesy scalania gospodarek narodowych różnych państw, jak to jest w przypadku integracji regionalnej (następującej np. w ramach Unii Europejskiej).



Badanie zachowań firm wielonarodowych jest trudne. Są one bowiem bardzo różne. Wbrew pozorom, dominujące znaczenie przedsiębiorstw z krajów Triady nie prowadzi do upodobnienia się tych firm. Filie firm wielonarodowych są zakładane zarówno w krajach rozwijających się, nowo uprzemysłowionych i przechodzących transformację systemową, jak i w wysoko rozwiniętych krajach uprzemysłowionych. W dodatku firmy te działają w różnych sektorach gospodarki⁷, a ich strategie działania często mają cechy wynikające ze specyfiki narodowej kraju pochodzenia. Na przykład zachowania firm japońskich i amerykańskich tworzących filie w krajach azjatyckich znacznie się od siebie różnią.

Analiza firm wielonarodowych obejmuje problematykę zarówno ekonomiczną, jak i socjologiczną, prawną i polityczną. Dotychczas nie powstała jednolita koncepcja opisująca firmy wielonarodowe. Nie ma zgody badaczy (zwłaszcza reprezentujących różne dziedziny nauki) co do tego, jakie czynniki decydują o rozwoju takich firm. Kontrowersje pojawiają się nie tylko dlatego, że każdy bada nieco inny aspekt działalności MNE, lecz także z powodu częstego ograniczania się autorów do własnego badania z pominięciem ustaleń poprzedników. W dodatku teoretycy i prowadzący badania empiryczne przez dziesięciolecia koncentrowali uwagę na analizie poszczególnych przypadków (*case studies*), umiarkowanie troszcząc się o ich uogólnienie.

Jednak specjaliści nieustannie dociekają, dlaczego firmy – konfrontowane w obcych państwach z różnicami czasowymi, kulturowymi i językowymi, odmienną charakterystyką rynku, walutą i polityką gospodarczą oraz większą odległością od kraju pochodzenia firmy-matki – chcą tam zakładać filie zamiast wchodzić na rynki za pośrednictwem eksportu lub importu dóbr (usług). Okazuje się, że przyczyny i skutki podejmowania takich decyzji są diametralnie różne w przypadku przedsiębiorstw pochodzących z różnych sektorów gospodarki. Założenie filii wydobywającej surowce naturalne na potrzeby firmy-matki wymaga spełnienia zupełnie innych warunków niż budowa zakładu przetwórczego. Taki stan rzeczy kieruje uwagę badaczy na branżową analizę firm wielonarodowych. Z kolei odkrycie różnic w postępowaniu firm wielonarodowych

⁷ Często chodzi o branże wytwarzające dobra i usługi będące przedmiotem handlu międzynarodowego. Te ostatnie można by określić mianem „handlowych” (analogicznie, jak to się robi w z dobrami handlowymi, *tradable goods*). Jednak w przypadku usług należy ostrożnie używać takiego określenia, gdyż można je mylnie zinterpretować jako usługi polegające na prowadzeniu handlu.

pochodzących z różnych państw zmusza do wyodrębniania analiz dotyczących poszczególnych krajów eksportujących kapitał.

Przyczyny powstawania firm wielonarodowych

Badania zachowań przedsiębiorstw wielonarodowych sięgają lat 50. XX w. Najpierw badano zasady zakładania filii firm amerykańskich w Europie i Ameryce Południowej. Opisywano cechy branż tworzących jednostki produkcyjne za granicą oraz charakterystyki eksporterów i importerów kapitału. Analizowano przyczyny podejmowania przez firmy działalności za granicą.

Pojawiały się też analizy nie dotyczące bezpośrednio przedsiębiorstw wielonarodowych, choć badające zjawiska z nimi związane. Na przykład Mundell (1957) analizował przepływy kapitału. Podobnie jak jego poprzednicy traktował bezpośrednie inwestycje zagraniczne tak jak inne formy międzynarodowego przepływu kapitału (np. zagraniczne kredyty bankowe oraz inwestycje portfelowe, nie wspominał jednak w ogóle o powstawaniu zagranicznych filii jednostek produkcyjnych). Przyczyn przepływu kapitału Mundell upatrywał w międzynarodowych różnicach wysokości stóp procentowych stanowiących wynagrodzenie kapitału. Istnienie tych różnic wynikało z odmiennego względnego wyposażenia państw w czynniki produkcji. W krajach zasobnych w kapitał jego cena była niska, a w krajach weń ubogich – wysoka. Według Mundella, ceny kapitału w różnych krajach wyrównują się albo dzięki handlowi z zagranicą, albo dzięki przepływowi kapitału z krajów względnie w niego zasobnych do ubogich. Każdy rodzaj przepływu kapitału prowadzi do wyrównania się ceny kapitału w skali międzynarodowej, a zatem bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a w konsekwencji także firmy zakładające filie za granicą, nie są warte osobnej analizy.

Podejście Mundella pomija wiele aspektów ważnych z punktu widzenia specyfiki firm wielonarodowych. Nie pozwala bowiem wyjaśnić, dlaczego po II wojnie światowej ówczesne formy eksportu kapitału zastąpiono bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Nie tłumaczy również, dlaczego niektóre filie firm wielonarodowych powstają w zasobnych w kapitał krajach uprzemysłowionych. Przyjmując rozumowanie Mun-



della, niemożliwe byłoby istnienie dwustronnych FDI, w przypadku których kraj jednocześnie eksportuje kapitał do jakiegoś kraju i importuje go stamtąd. Tymczasem w praktyce gospodarczej ten typ inwestycji nie należy do rzadkości. Dodatkowo, w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych przepływowi kapitału towarzyszy przepływ innych czynników produkcji (np. kapitału ludzkiego), czego ujęcie Mundella także nie uwzględniało.

W latach 60. XX w. analiza działalności firm wielonarodowych koncentrowała się wokół problemów rozwoju technicznego. Powstały wówczas teorie luki technologicznej Posnera (1961) oraz cyklu życia produktu Vernona (1966). Zgodnie z nimi, korzyści komparatywne (czyli względne, o których szczegółowo pisano w rozdziałach 1 i 4) poszczególnych krajów zmieniają się w czasie w miarę przechodzenia produktu przez fazy: innowacji, dojrzewania oraz standaryzacji. Nowe produkty (nowinki techniczne) powstają w firmach będących liderami technicznymi i najpierw są sprzedawane wyłącznie na rodzimym rynku pierwotnego wytwórcy (pierwsza faza cyklu życia produktu), którym jest zazwyczaj firma z kraju uprzemysłowionego. Z uwagi na swoją nowocześnieść i wysoką jakość nowinki są bowiem drogie, a w konsekwencji dostępne tylko dla bogatych nabywców (a tacy właśnie zamieszkują uprzemysłowione kraje o wysokim dochodzie *per capita*). W drugiej fazie cyklu cena produktu spada, ponieważ firma doskonali technikę jego wytwarzania i organizację produkcji (postępuje proces uczenia się). Dodatkową przyczyną obniżki ceny bywa spadek kosztu przeciętnego w miarę wzrostu liczby wytworzonych jednostek (koszt badań nad nowym produktem, a także np. zakupu maszyn rozkłada się wówczas na większą liczbę jednostek produktu; ekonomiści mówią wtedy o występowaniu rosnących korzyści skali produkcji). W tym okresie produkt staje się dostępny także za granicą, nawet w krajach o niższym dochodzie na mieszkańca. Przestaje być nowinką, stając się przedmiotem masowej konsumpcji (dobrem standardowym). Jeśli jednak produkt jest wytwarzany wyłącznie przez swego pierwotnego wytwórcę, np. ze względu na prawną ochronę produktu (procesu produkcji), staje się przedmiotem eksportu. Nadal tanieje, gdyż jego produkcja się zwiększa. Koszt badań prowadzących do jego powstania staje się coraz mniej istotnym składnikiem kosztów całkowitych w porównaniu np. z wydatkami na pracę czy surowce. Twórca produktu szuka miejsc, w których dzięki tamtejszym korzyściom komparatywnym mógłby go wytwarzać

jeszcze taniej. Pojawiają się naśladowcy, którzy z niezłym skutkiem wytwarzają podobne produkty, co dodatkowo motywuje lidera do szukania tańszych lokalizacji produkcji. Dobra standardowe można wytwarzać taniej w krajach słabiej rozwiniętych ze względu np. na niższe koszty transakcyjne dostępu do surowców i tańszą siłę roboczą. Choć transfer technologii może się odbywać różnymi kanałami (np. za pośrednictwem sprzedaży licencji), jednak często przyjmuje postać inwestycji bezpośrednich oraz zakładania przez pierwotnego wytwórcę wspólnych firm z jednostkami z kraju przyjmującego. Technologię przekazuje się za pomocą transferu kapitału, wykwalifikowanych pracowników, *know how*, umiejętności organizacyjnych oraz doświadczeń w tworzeniu sieci zbytu.

Teorie luki technologicznej oraz cyklu życia produktu pozwalają wyjaśnić, dlaczego niektóre firmy zyskują na umiędzynarodowieniu działalności gospodarczej. Umożliwiają również określenie ich roli w międzynarodowym upowszechnianiu nowych technologii. Wyjaśniają, w jaki sposób obecność korzyści komparatywnych pozwala firmom z krajów uprzemysłowionych z sukcesem zakładać filie w krajach rozwijających się. Nie wynika z nich natomiast, dlaczego firmy wielonarodowe tworzą filie w krajach uprzemysłowionych. Tymczasem już w latach 70. XX w. na porządku dziennym było nie tylko zakładanie filii amerykańskich firm za granicą, lecz także napływ do USA kapitału z Europy Zachodniej i Japonii.

Zmiana kierunków rozwoju firm wielonarodowych, w tym zwłaszcza zakładanie przez nie filii w innych niż rodzimy krajach uprzemysłowionych, miało wiele przyczyn. Mogło chodzić o chęć obejścia barier handlowych ograniczających dostęp do rynków państw wysoko rozwiniętych. Obciążenie produktu importowego cłem powoduje wszak jego podrożenie i zmniejszenie sprzedaży. Gdy jednak eksporter podejmuje produkcję w kraju wprowadzającym cło, może sprzedawać na tamtejszym rynku po cenie nieuwzględniającej cła. Takie wyjaśnienie nie wystarcza jednak do zrozumienia motywów tworzenia wszystkich filii w krajach uprzemysłowionych.

Kolejny sposób prezentacji przyczyn tworzenia zagranicznych filii firm, zwłaszcza w krajach uprzemysłowionych, koncentruje uwagę na znaczeniu aktywów niematerialnych, którymi dysponuje przedsiębiorstwo



macierzyste. Specyfika aktywów niematerialnych jest bowiem podstawą dwóch kolejnych podejść do kwestii firm wielonarodowych: eklektycznego (inaczej zwanego OLI)⁸ oraz teorii kosztów transakcyjnych (będącej odmianą podejścia OLI). Podejście eklektyczne określa trzy główne czynniki decydujące o powstawaniu firm wielonarodowych: własność (od ang. O – *ownership*), lokalizację (L – *location*) i internalizację (I – *internalization*). Według jego twórcy, założenie filii za granicą jest opłacalne wtedy, gdy – po pierwsze – firma osiąga korzyści z posiadania praw własności (składnik O). W szczególności chodzi o wiedzę o produkcie i (lub) procesie jego wytwarzania, która nie jest powszechnie dostępna i daje firmie przewagę nad zagranicznymi rywalami mimo konieczności produkowania w warunkach obcego rynku. Po drugie, lokalizacja filii (L) powinna być najlepsza z możliwych. Oznacza to, że musi przewyższać pod względem atrakcyjności potencjalną lokalizację w kraju pochodzenia MNE lub gdziekolwiek indziej w świecie. Po trzecie, musi się bardziej opłacać prowadzenie działalności w ramach firmy (na tym właśnie polega internalizacja) niż zawieranie transakcji z kontrahentami zewnętrznymi.

Nieco inaczej widzą przyczyny powstawania firm wielonarodowych twórcy teorii kosztów transakcyjnych⁹. Wyjaśniają oni, dlaczego niektóre decyzje dotyczące alokacji czynników produkcji są realizowane za pośrednictwem transakcji z innymi firmami, inne zaś przedsiębiorstwo internalizuje, a więc włącza do własnej działalności. Teoria kosztów transakcyjnych koncentruje zatem uwagę na trzecim elemencie podejścia eklektycznego (OLI), a mianowicie na internalizacji. Zdaniem jej twórców, firma podejmuje decyzję na podstawie porównania kosztów transakcyjnych, wynikających z charakteru zawieranej transakcji i koniecznych do jej zawarcia (kosztów transakcyjnych nie należy, oczywiście, mylić z ceną płaconą za towar). Przedsiębiorstwo chce omijać rynek wówczas, gdy zawieranie transakcji z kontrahentami zewnętrznymi uważa za zbyt kosztowną formę powiązań gospodarczych. Oczywiście, nie wszystkie formy działalności poddają się internalizacji. Trudno sobie na przykład wyobrazić internalizację sprzedaży wyrobu gotowego rozproszonym nabywcom albo zakup energii elektrycznej czy wody.

⁸ Ujęcie eklektyczne zostało opracowane przez Dunninga i opisane w jego licznych publikacjach (zob. Bibliografia).

⁹ Teoria kosztów transakcyjnych nawiązuje m. in. do teorii przedsiębiorstwa Coase'a (1937).

Chociaż teoria kosztów transakcyjnych koncentruje uwagę na jednym z czynników decydujących w ramach podejścia OLI o lokalizacji filii za granicą, nie ignoruje bynajmniej kwestii własności i lokalizacji. Właśnie własność decyduje o charakterze firmy i w konsekwencji o jej pozycji rynkowej, która stwarza taką przewagę nad rywalami, że firma może wybrać sposób działania, zamiast przejmować zasady postępowania konkurentów. Z kolei porównanie kosztów transakcyjnych internalizacji działań i rezygnacji z niej decyduje ostatecznie o lokalizacji filii.

Zarówno podejście eklektyczne, jak i teoria kosztów transakcyjnych traktują podejmowanie przez firmę produkcji za granicą jako alternatywę wobec jej komercyjnych kontaktów z firmami z zagranicy. Jeśli celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku, to założenie filii zagranicznej jest sensowne wtedy, kiedy firma odnosi dzięki niemu takie korzyści, które co najmniej rekompensują straty wynikające z nieznaności rynku, w tym także z ponoszenia różnych rodzajów ryzyka towarzyszącego takim operacjom. Dodatkowym kosztem jest, oczywiście, koszt koordynowania działalności międzynarodowej. Z kolei korzyści mogą wynikać z posiadania przez firmę niematerialnych aktywów majątkowych oraz z dostępu do tańszych, niż będące w dyspozycji rywali, źródeł surowców i kapitału. Dawniej takie korzyści były podstawą eksportu, dziś przepływ towarów coraz częściej jest zastępowany przepływem czynników produkcji.

Działanie firm wielonarodowych jest obarczone ryzykiem. Geograficzne zróżnicowanie działalności może to ryzyko zmniejszyć. Podobnie ma się rzecz z ryzykiem dotyczącym poszczególnych gospodarek narodowych – np. obawą przed recesją gospodarczą oraz niekorzystną z punktu widzenia przedsiębiorstwa zmianą polityki makroekonomicznej.

Do dziś nie powstał jeden model (schemat) postępowania firmy wielonarodowej, który byłby akceptowalny dla wszystkich badających tę problematykę. Według Dunninga (1993) przyczyn powstawania przedsiębiorstw wielonarodowych po prostu nie da się sprowadzić do wspólnego mianownika. Może bowiem chodzić zarówno o zapewnienie dostępu do surowców, jak i o zabezpieczenie pozycji rynkowej, albo zwiększenie efektywności działania czy realizację celów strategicznych. Niekiedy chodzi o unikanie skutków restrykcyjnych regulacji prawnych we własnym kraju oraz w krajach lokalizacji istniejących filii. W zależności od



celów danej inwestycji zagranicznej różne czynniki decydują o jej lokalizacji. Na przykład FDI nastawione na eksport produktów słabiej reagują na wielkość rynku wewnętrznego kraju lokalizacji filii niż FDI, których celem jest rozwijanie produkcji konkurującej z importem. Z kolei inwestycje w przedsięwzięcia dotyczące badań i rozwoju (R & D) wymagają dostępu do innego rodzaju kapitału (kapitału ludzkiego) i infrastruktury niż inwestycje w tworzenie produktu finalnego z półproduktów czy działalność marketingowa (Dunning, 2003, s. 51). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą również wynikać ze strategii działania przedsiębiorstwa macierzystego. W tym przypadku chodzi nie tyle o wykorzystywanie przewag wynikających z własności, ile o ochronę lub zwiększenie korzyści dzięki zakupowi nowych udziałów lub zawarciu umowy o współpracy z firmą zagraniczną.

Warto zauważyć, że firmy wielonarodowe działają na rynkach niedoskonale konkurencyjnych. W warunkach konkurencji doskonałej na rynku jest wielu sprzedawców i nabywców, więc są oni zbyt liczni, by ze sobą współpracować i w pojedynkę decydować o cenie produktu. W dodatku każdy producent dysponuje doskonałą informacją na temat poczynań rywali i może natychmiast wykorzystać stosowane przez nich rozwiązania techniczne. Nabywcy nie rozróżniają wyrobów poszczególnych firm (produkt jest jednorodny pod względem cech fizycznych i nie wyróżnia go ani marka, ani żaden inny umowny znak handlowy). Na takim rynku nie byłoby miejsca na komparatywne przewagi firm wielonarodowych. Niedoskonałość konkurencji na rynkach produktów i czynników wytwórczych pozwala firmie wielonarodowej z sukcesem rozwijać swoją działalność. Najistotniejsze w przypadku rynku dóbr są takie ograniczenia konkurencji, jak fizyczne zróżnicowanie produktu oraz jego różnicowanie za pomocą znaku handlowego (marki), a także obecność rosnących korzyści skali produkcji (skoro coraz większa produkcja pozwala obniżyć koszt przeciętny, na rynku jest miejsce dla skończonej – często niewielkiej – liczby firm). Rosnące korzyści skali wynikają często z konieczności poniesienia dużego początkowego kosztu inwestycji (może chodzić o duże nakłady na badania poprzedzające wytworzenie nowinki technicznej). Rosnące korzyści skali występują także na rynku czynników wytwórczych obok takich niedoskonałości konkurencji jak ograniczenia dostępu do kapitału albo chroniona prawnie przewaga technologiczna.

Pionowe i poziome firmy wielonarodowe

Zakładanie filii przedsiębiorstw wielonarodowych w różnych krajach, w tym w krajach uprzemysłowionych, uczyniło słusznym rozróżnianie pionowych i poziomych przedsiębiorstw wielonarodowych. Markusen i Maskus (1999a, s. 1) definiują te pierwsze jako firmy, które dzielą produkcję na etapy lokalizowane w miejscach różniących się pod względem geograficznym. Podstawą takiej fragmentaryzacji produkcji są międzynarodowe różnice w zasobności krajów w czynniki produkcji i – w konsekwencji – w cenach tych czynników. Firmy wielonarodowe rozdzielają produkcję w różnych państwach, żeby minimalizować koszty. Na przykład działalność pracochłonną prowadzą w krajach zasobnych w siłę roboczą, ponieważ płace są tam względnie niskie. To oznacza, że produkt finalny powstaje nie w jednym kraju, lecz w wielu. Półprodukty wymagające dużych nakładów surowca wytwarza się w pobliżu miejsc jego wydobycia. Podzespoły, które są względnie pracochłonne, produkuje się w krajach o taniej sile roboczej. Z kolei kapitałochłonny i wymagający posiadania wiedzy technicznej (*know how*) proces scalania elementów dokonywany jest w kraju uprzemysłowionym. Takie postępowanie pozwala firmie wykorzystać przewagi komparatywne związane z różną lokalizacją produkcji. Co więcej, umożliwia wykorzystanie w celu maksymalizacji zysku międzynarodowych różnic w wysokości kursów walutowych, stóp podatkowych i subwencji rządowych wspierających wybrane rodzaje działalności gospodarczej, a także różną strukturę ceł i odmiennych cech rynków wewnętrznych poszczególnych krajów. Pionowe przedsiębiorstwa wielonarodowe stanowią często bezpośrednie inwestycje krajów uprzemysłowionych w krajach rozwijających się.

Niekiedy objaśnienie przyczyn powstawania pionowych firm wielonarodowych nie wymaga odwołań do specyficznych aktywów majątkowych firmy. Wystarczy bowiem znajomość cech procesu produkcji. Na przykład po wytopieniu metalu taniej jest od razu robić odlewy o wybranych kształtach niż produkować sztabki, które dopiero później zostaną ponownie rozgrzane i uformowane.

Niektórzy uważają, że pionowe firmy wielonarodowe pozwalają unikać monopolistycznych zachowań kontrahentów dysponujących na przykład surowcami naturalnymi. Jednak internalizacja wydobycia



surowca czyni firmę wielonarodową monopolistą i skłania do czerpania korzyści z takiego statusu (Geldner, 1986, s. 91-92). W konsekwencji niedoskonałości konkurencji pozostają, choć krajowego monopolistę zastępuje zagraniczny.

Poziome przedsiębiorstwa wielonarodowe mają zupełnie inny charakter niż pionowe. Firmy poziome są jednostkami wielozakładowymi, które rozwijają podobną działalność w różnych miejscach. Ich powstanie wymaga obecności korzyści lokalizacyjnych związanych z produkowaniem w różnych miejscach świata. Konieczne jest również osiągnięcie przez nie korzyści polegających na obniżeniu kosztów transakcyjnych albo kosztu zarządzania (*governance*) dzięki utrzymywaniu jednolitej kontroli nad wieloma jednostkami produkcyjnymi. Powstawanie poziomych firm wielonarodowych może też wynikać z posiadania przez przedsiębiorstwo macierzyste specyficznych aktywów majątkowych (*proprietary assets*), często niematerialnych. Produkcyjność tych aktywów musi się różnić od produkcyjności aktywów konkurentów firmy. Same aktywa albo skutki ich większej produkcyjności powinny być mobilne w skali międzynarodowej. Ich wartość może spadać, ale ten spadek musi być powolny w porównaniu z horyzontem decyzji przedsiębiorstwa. Takim składnikiem aktywów może być wiedza o tym, jak produkować taniej albo uzyskiwać produkt o wyższej jakości, niż to robią konkurenci (przy danych cenach czynników wytwórczych). Firma może też przekonać nabywców, że jej wyrób różni się od wyrobów konkurentów i warto za niego zapłacić więcej niż za ich produkty¹⁰. Kolejnym składnikiem aktywów dającym przewagę nad rywalami jest posiadanie zastrzeżonego znaku handlowego lub opatentowanej nowinki technicznej.

Poziome firmy wielonarodowe zakłada się nie tylko po to, żeby wytwarzać produkty, lecz także, aby świadczyć usługi. W tym przypadku ak-

¹⁰ Konsumenty wyraźnie uważają aspirynę firmy Bayer za lepszą od innych preparatów o tym samym składzie chemicznym (kwas acetylosalicylowy zawiera np. polopiryna) i kupują tę pierwszą względnie częściej. Ekonomista musi zatem traktować różne rodzaje leków o podobnej zawartości kwasu acetylosalicylowego i różnych nazwach handlowych jako produkty zróżnicowane, choćby farmaceuta przekonywał go o ich identycznym składzie chemicznym. Przywiązanie do marki towaru nie jest jedynym przykładem różnego traktowania przez konsumentów wyrobów bardzo podobnych pod względem cech fizycznych. Według Armingtona (1969) nabywcy odmiennie traktują nawet identyczne produkty pochodzące z różnych państw. Przesłanki takiego postępowania wynikają m.in. z przyczyn psychologicznych (tradycja, uprzedzenia itp.).

tywa majątkowe dające firmie przewagę nad konkurentami dotyczą możliwości zawierania specyficznych transakcji z klientami. Chodzi przede wszystkim o usługi bankowe i księgowość oraz reklamę. Niekiedy ekspansja zagranicznych firm usługowych wiąże się z rozwijaniem zagranicznej działalności ich klientów. Jeśli usługi muszą być świadczone lokalnie, firma usługowa zakłada filie tam, gdzie powstają oddziały przedsiębiorstw należących do jej klientów.

W praktyce gospodarczej oprócz pionowych i poziomych firm wielonarodowych występują jednostki o produkcji zróżnicowanej. W ich przypadku produkcja poszczególnych filii nie jest wzajemnie powiązana ani poziomo, ani pionowo. Takie firmy określa się mianem konglomeratów. Podstawową przyczyną ich powstawania jest chęć różnicowania ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstwa. Najprościej mówiąc, chodzi o to, że produkując parasole i okulary przeciwsłoneczne firma zabezpiecza się przed stratami, które poniosłaby gdyby np. lato było słoneczne, a ona produkowałaby wyłącznie parasole. Mamy tu do czynienia z rzeczą wydużającą działalność¹¹.

Skutki napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla gospodarek krajów przyjmujących FDI

Ewolucji poglądów na temat przyczyn powstawania firm wielonarodowych towarzyszą zmiany nastawienia rządów krajów przyjmujących wobec filii takich przedsiębiorstw. W latach 60. i 70. XX w. tak ustalano warunki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, żeby filie MNE działały zgodnie z obowiązującą polityką makroekonomiczną kraju przyjmującego. Kraje przyjmujące (zwłaszcza rozwijające się) często ograniczały możliwości wchodzenia na swoje terytorium obcego kapitału, wymagając lokalnego reinwestowania zysków z produkcji przedsiębiorstwa zagranicznego uzyskanych na ich terenie. Innym sposobem ograniczania swobody działania firmy wielonarodowej był obowiązek

¹¹ W ogóle, także w przypadku poziomych MNE różnicowanie produktu jest ważne nie tylko na poziomie firmy, lecz i całej branży. Obecność określonych odmian produktów zróżnicowanych poziomo wręcz zabezpiecza pozycję firmy w branży.



współdziału lokalnego przedstawiciela w przedsięwzięciu realizowanym na terenie badanego kraju. Powstawały wówczas tzw. wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*), które niekiedy trudno było zaakceptować właścicielom kapitału zagranicznego. Po pierwsze, musieli się dzielić zyskiem z lokalnym partnerem (w dodatku podział zysku niekiedy faworyzował partnera rodzimego kosztem zagranicznego). Po drugie, konieczne było informowanie partnera o produkcie, procesie produkcji oraz sposobie organizacji firmy, co oznaczało upublicznianie informacji stanowiących źródło komparatywnej przewagi firmy wielonarodowej. Po trzecie, niekiedy występowały sprzeczności interesów obu partnerów, np. co do sposobu zarządzania przedsiębiorstwem i zasad powoływania tubylców na stanowiska kierownicze. Powyższe zastrzeżenia nie oznaczają, że MNE nie może czerpać korzyści z udziału w *joint venture*. Partner lokalny zazwyczaj zna dobrze bowiem specyfikę własnego kraju, tamtejszą politykę i zwyczaje, co pozwala zmniejszyć ryzyko związane z wchodzeniem na nieznaną rynkę.

W latach 80. i 90. XX w. coraz więcej krajów chciało w pełni korzystać z udziału w międzynarodowym podziale pracy i w tym celu zmieniano politykę gospodarczą tak, by zachęcała ona inwestorów zagranicznych do zakładania filii w ich kraju (Dunning, 1993, s. 10). Liberalizowano więc politykę wobec firm wielonarodowych, a nawet przyznawano im przywileje większe niż firmom rodzimym. Udzielanie koncesji obcym przedsiębiorstwom przyjmuje niekiedy formy wręcz karykaturalne. Kraje rywalizują o lokalizację na ich terenie filii MNE np. za pomocą łapówek dla menedżerów decydujących o kierunku FDI, subwencji oraz zwolnień podatkowych dyskryminujących rodzime przedsiębiorstwa. Harrison (1994) podaje przykład Czech, stosujących niższe opodatkowanie firm typu *joint venture* niż przedsiębiorstw rodzimych.

Skoro kraje zachęcają MNE do tworzenia filii na ich terenie, to najpewniej odnoszą korzyści z napływu FDI. Przyjmowanie filii MNE jest korzystne po pierwsze dlatego, że powoduje zwiększenie potencjału produkcyjnego i liczby miejsc pracy. Tak jest zwłaszcza w przypadku inwestycji polegających na budowie nowych jednostek (*greenfield investment*) i rozbudowie istniejących. Ponadto, firmy wielonarodowe znają możliwości zbytu swoich produktów na rynku światowym, co zmniejsza koszt uzyskania informacji oraz ryzyko niepowodzenia. Dysponują też rozbudowaną siecią powiązań handlowych, co obniża bariery wej-

ścia na rynki różnych krajów. Firmom wielonarodowym łatwiej jest więc znaleźć zbytnie na swoje produkty niż przedsiębiorstwom lokalnym, zwłaszcza pochodzącym z małych krajów rozwijających się. Dzięki MNE następuje w dodatku przepływ technologii i wiedzy, które rozprzestrzeniają się na całą gospodarkę kraju przyjmującego. Ma on powstać zarówno zmaterializowanego transferu aktywów niematerialnych (np. transfer wiedzy upostaciowiony w konstrukcji maszyny), jak i transferu niematerialnego (np. *know how*, prawo do wykorzystywania opatentowanych rozwiązań czy produktów). Dzięki takiemu transferowi lokalne firmy mogą naśladować techniki stosowane przez MNE oraz wykorzystywać wiedzę zdobytą przez pracujących w MNE, gdyby ich zatrudniano w lokalnych przedsiębiorstwach.

Założenie filii firmy wielonarodowej stwarza warunki do zwiększenia efektywności działania firm rodzimych (np. dzięki przepływowi pracowników oraz zaostrzeniu konkurencji). Ponieważ filie firm wielonarodowych notują wyższą wydajność pracy w porównaniu z lokalnymi rywalami, napływowi obcego kapitału towarzyszy dopływ wiedzy i doświadczenia, które pozwalają podnieść ogólną efektywność działania (Harrison, 1994, s. 8). W konsekwencji postępuje proces podnoszenia zdolności technologicznych przedsiębiorstw w krajach zacofanych w tej dziedzinie. Jednakże proces doganiania liderów nie jest łatwy, ponieważ ci pierwsi nie stoją w miejscu, lecz pracują nad kolejnymi nowościami. Warto zauważyć, że przepływ wiedzy wcale nie musi rozprzestrzeniać się między lokalnymi rywalami firm wielonarodowych. Bywają oni narażeni na ponoszenie strat, ponieważ przedsiębiorstwo zagraniczne zabiera im część udziałów zarówno w rynku lokalnym, jak i światowym. Dyfuzja wiedzy może mieć ograniczony zasięg, ponieważ rzadko zatrudnia się na wysokich stanowiskach kierowniczych pracowników miejscowych, a przepływ pracowników z firm zagranicznych do krajowych jest zwykle względnie mały. Rozprzestrzenianiu się wiedzy technicznej nie sprzyjają też luźne więzi obcych firm z lokalnymi poddostawcami oraz brak w filiach zagranicznych MNE działów zajmujących się badaniami i rozwojem (R&D).

Choć firmy rodzime względnie mało korzystają z technologii rozwijanych przez MNE, jednak czerpią z ich obecności inne korzyści. Chodzi o wykorzystywanie doświadczenia firm wielonarodowych, jeśli idzie o możliwości eksportowe. Przenoszenie informacji o kierunkach i stra-



tegiach eksportu jest bowiem dość rozpowszechnione. FDI w ogóle przyczyniają się do rozwoju infrastruktury ułatwiającej prowadzenie współpracy gospodarczej, zwłaszcza z zagranicą. Chodzi o tworzenie systemu informacji biznesowej i sieci komunikacji międzynarodowej. Często korzystają z niej firmy lokalne, co pozwala obniżyć koszty transakcyjne sprzedaży, w tym także sprzedaży eksportowej (także koszt informacji), i przynosi korzyści całej gospodarce kraju przyjmującego FDI (zob. Carrol, 1994)¹².

W dodatku kapitał napływający w postaci FDI jest obecnie dominującym źródłem zewnętrznego finansowania gospodarki (Harrison 1994, s. 7). Jego znaczenie rośnie w obliczu trwającego właśnie kryzysu zadłużenia i odmowy kredytowania krajów rozwijających się przez banki komercyjne.

Za korzystne z punktu widzenia kraju przyjmującego można uznać i to, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne cechuje względnie mniejsza zmienność (*volatility*) niż przepływ kapitału krótkoterminowego. Z drugiej jednak strony, firmy wielonarodowe są bardziej mobilne (*footlose*) niż przedsiębiorstwa rodzime. Znaczy to, że te pierwsze mogą prawie natychmiast zareagować na niekorzystne dla nich zmiany dokonujące się w miejscu ich dotychczasowej lokalizacji i przenieść produkcję (lub jej część) tam, gdzie spodziewają się lepszych efektów. Takie postępowanie wiąże się z naturą MNE, które rozwijają produkcję możliwie łatwą do przeniesienia między różnymi lokalizacjami zagranicznymi. Flam (1994) dowodzi, że tak zachowują się amerykańskie firmy zakładające filie zagraniczne w branży produkującej półprzewodniki. Z kolei Hood i Young (1997) piszą o względnie dużej mobilności firm wielonarodowych w porównaniu z przedsiębiorstwami rdzennie brytyjskimi. W konsekwencji firmy wielonarodowe są uważane za sprawców niestabilności miejsc pracy oraz wahań wysokości wpływów podatkowych w regionach lokalizacji FDI.

¹² Wobec powyższego, być może właściwym zaleceniem pod adresem polityków gospodarczych w krajach rozwijających się byłoby, po pierwsze, promowanie tworzenia filii firm wielonarodowych w branżach mających w danym kraju szanse na rozwój eksportu (np. ze względu na przewagę komparatywną). Po drugie, należałoby skłaniać firmy rodzime do lokowania się w pobliżu filii przedsiębiorstw wielonarodowych (Harrison, 1994, s. 8-9) oraz w pobliżu innych firm rodzimych tworzących branżę eksportową.

Wahania liczby miejsc pracy i wysokości wpłat podatkowych nie są jedynymi argumentami przeciwko przyjmowaniu filii firm wielonarodowych. Przeciwnicy firm wielonarodowych sugerują, że eksploatują one miejscową ludność i surowce, płacąc za nie niskie ceny. Uważają, że tak jest zwłaszcza w krajach rozwijających się. Taki stan nie znajduje jednak potwierdzenia w niektórych badaniach empirycznych (zob. np. Harrison, 1994 i jej badania m. in. w Maroku, Meksyku i Wenezueli). Jednocześnie warto zauważyć, że firmy wielonarodowe podejmują działalność w niedoskonale konkurencyjnych sektorach gospodarki. Społeczeństwo ponosi wówczas koszty niedoskonałości rynków bez względu na to, czy firma dominująca na rynku jest krajowa, czy zagraniczna.

Osobną kwestią istotną z punktu widzenia kraju przyjmującego filię, jest transfer dóbr i usług wewnątrz firmy (*intra-firm trade*). O tym, że nie jest on zjawiskiem marginesowym, świadczy fakt, że już we wczesnych latach 90. XX w. wewnętrzny eksport firm wielonarodowych stanowił 36% całego eksportu Stanów Zjednoczonych, a import wewnątrz firm aż 43% ich importu (w przypadku Japonii było to – odpowiednio – 25% i 14%, we Francji zaś – 34% i 18% – zob. Nachum, Jones, Dunning, 2002, s. 37).

Główny problem z handlem wewnątrz firm wielonarodowych polega na tym, że mogą one dokonywać transakcji kupna i sprzedaży między jednostką macierzystą a filiami lub między filiami, posługując się innymi cenami niż te, które obowiązują na rynku światowym (tzw. ceny transferowe). Ustalenie wysokości cen transferowych może mieć duże znaczenie zarówno z punktu widzenia kraju pochodzenia MNE, jak i państw przyjmujących jej filie. MNE opłaca się bowiem zaniżać ceny dóbr wytwarzanych w filiach ulokowanych w krajach o najwyższej stopie podatkowej i zawyżać wartość produkcji w krajach o niskiej stopie podatkowej. Może to, oczywiście, powodować straty krajów przyjmujących kapitał z tytułu zaniżonych podatków oraz zysków partnera lokalnego, gdy firma ma postać *joint venture*. Możliwość manipulowania cenami jest kolejnym argumentem przeciwników przyjmowania obcego kapitału. Warto jednak pamiętać, że w gestii władz podatkowych i celnych każdego kraju pozostaje przeciwdziałanie takim praktykom.

Działalność firm wielonarodowych wpływa ponadto na strukturę i wielkość światowego eksportu i importu. Chodzi przede wszystkim o ich



oddziaływanie na strukturę, rozmiary i kierunki handlu prowadzonego przez kraj pochodzenia MNE oraz kraje, w których lokowane są filie. Poniżej analizujemy wyłącznie zmiany rozmiarów wymiany prowadzonej przez kraj przyjmujący kapitał. Najprościej mówiąc, filia może eksportować dobra z kraju przyjmującego kapitał, jeżeli wytwarzane przez nią produkty są sprzedawane na rynkach zagranicznych, w tym także na rynku kraju pochodzenia MNE. Wtedy jej działalność przyczynia się do poprawy bilansu handlowego kraju lokaty filii¹³. Filia może też powodować wzrost importu kraju przyjmującego kapitał, jeżeli kupuje w firmie macierzystej lub innej filii własnego przedsiębiorstwa maszyny, półprodukty lub surowce. W takim przypadku przyczynia się do wzrostu deficytu bilansu handlowego kraju lokalizacji FDI. Dodatkowym skutkiem, niekorzystnym z punktu widzenia kraju przyjmującego kapitał, bywa wypieranie dotychczasowego eksportu miejscowego dostawcy przez produkcję filii. Saldo bilansu handlowego kraju lokaty filii może wtedy pozostać bez zmian, ale zyski przypadną MNE, nie zaś rodzimemu wytwórcy.

Dalsze kwestie ważne z punktu widzenia oceny działalności firm wielonarodowych wykraczają poza obszar zainteresowania ekonomisty. Chodzi na przykład o konsekwencje lokowania filii MNE dla bezpieczeństwa i suwerenności kraju przyjmującego. Jest to problem szczególnie istotny z punktu widzenia gospodarek małych krajów o niewielkim potencjale ekonomicznym, a zwłaszcza krajów rozwijających się.

Zakończenie

Analizując rynek światowy, trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy nadal składają się nań liczne i różnorodne rynki narodowe oraz międzynarodowe, czy powstają rynki globalne, w obliczu których kraje i ich władze gospodarcze tracą na znaczeniu, a głównymi podmiotami stają się firmy wielonarodowe. Jedną z konsekwencji globalizacji jest spadek znaczenia narodowych i – niekiedy – ponadnarodowych

¹³ Bilans handlowy stanowi zestawienie eksportu i importu dóbr w pewnym okresie (najczęściej w ciągu roku).

władz gospodarczych. Towarzyszy mu ekspansja firm wielonarodowych, w niewielkim stopniu poddających się kontroli władz publicznych. Wzrost znaczenia firm wielonarodowych wynika nie tylko z ich rozrostu oraz ekspansji terytorialnej, lecz także z zacieśniania się powiązań między nimi. Mają one formę fuzji oraz przejęć, jak również umów kooperacyjnych, a także negocjacji i porozumień (alianсів strategicznych) zawieranych między poszczególnymi firmami wielonarodowymi.

W obliczu zmieniającej się roli firm wielonarodowych następuje również modyfikacja charakteru polityki gospodarczej kraju wobec napływu FDI. Restrykcyjna dawniej polityka zostaje zastąpiona systemem zachęt i ustępstw mających skłonić MNE do ulokowania swojej filii na terytorium danego państwa. Obecnie dochodzi również do zmiany nastawienia władz pochodzenia MNE do ich międzynarodowej ekspansji. Wcześniejsze obawy przed zmniejszeniem potencjału gospodarczego i liczby miejsc pracy w kraju macierzystym ustępują często miejsca aktywnej promocji i pomocy władz gospodarczych i politycznych kraju pochodzenia w lokalizacji działalności w pożądanym przez przedsiębiorstwo regionie.

Wobec istnienia przedsiębiorstw wielonarodowych nieskuteczne stają się niektóre rodzaje krajowej polityki gospodarczej (np. polityki ochrony konkurencji). Konieczna jest więc międzynarodowa koordynacja takich rodzajów polityki. Właśnie dlatego w 1995 r. OECD rozpoczęła rokowania w sprawie stworzenia Wielostronnej Umowy Inwestycyjnej (Multilateral Agreement on Investment, MAI) mającej na celu na liberalizację polityki wobec inwestycji zagranicznych oraz ustanowienie reguł postępowania wobec nich. Negocjacje przerwano w 1998 r. Za ich wznowieniem przemawia jednak coraz większy zakres FDI i ich rosnące znaczenie w gospodarce światowej. Podpisanie porozumienia typu MAI pozwoliłoby też unikać konkurowania państw o napływ kapitału za pomocą eskalacji ustępstw. Potrzeba zwiększenia przejrzystości funkcjonowania firm wielonarodowych i przewidywalności ich działań staje się więc coraz bardziej paląca.

Ekspansja firm wielonarodowych oznacza i korzyści, i zagrożenia. Dla wielu krajów FDI są szansą na rozwój i postęp. Działalność firm wielonarodowych wymaga jednak dostosowania ze strony krajowej polityki



gospodarczej. Ponieważ MNE działają zwykle na rynkach niedoskonałe konkurencyjnych, jednym z podstawowych zadań polityki gospodarczej wobec nich jest niedopuszczenie do pogłębienia tych niedoskonałości. Warto jednak pamiętać, że zazwyczaj to nie pojawienie się MNE powoduje powstanie owych niedoskonałości, lecz sama struktura rynku (np. wcześniejsza monopolizacja branży). MNE niekiedy utrzymują dotychczasowe niedoskonałości, a niekiedy wręcz przeciwnie – przyczyniają się do zaostrenia się konkurencji.

Tak czy owak korzyści z przyjmowania MNE zdają się przeważać nad stratami. Ważne jest jednak kontrolowanie przez władze gospodarcze kraju przyjmującego filie firm wielonarodowych ich działalności i niedopuszczanie do nadużyć przynoszących szkody lokalnym pracownikom, nabywcom lub całym społeczeństwom.

Bibliografia

1. W. Aniol (1989): *Geneza i rozwój procesu globalizacji*. Warszawa, WSH.
2. P. S. Armington (1969): *A Theory of Demand for Product Distinguished by Place of Production*. IMF Staff Papers, vol. 16.
3. W. J. Baumol, A. S. Blinder (2003): *Microeconomics*. 9 ed., Thomson, South – Western, Mason, Ohio.
4. T. L. Brewer, S. Young, S. E. Guisinger, eds. (2003): *The New Economic Analysis of Multinationals. An Agenda for Management, Policy and Research*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton MA, USA.
5. P. B. Carroll (1994): *Foreign Competition spurs Mexico to Move into High – Tech World*. „The Wall Street Journal”, 5.07, A1 – A9.
6. R. E. Caves (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. II wyd. Londyn, Cambridge University Press.
7. R. E. Caves, M. E. Porter, A. M. Spence (1980): *Competition in an Open Economy*. Cambridge MA, Harvard University Press.
8. R. Coase (1937): *The Nature of the Firm*. „Economica”, nr 5, s. 386 – 405.
9. E. Czarny (2002): *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
10. E. Domańska (1986): *Kapitalizm menedżerski*. Warszawa, PWE.
11. J. H. Dunning, ed. (1974): *Economic Analysis and Multinational Enterprise*. London.
12. J. H. Dunning (1993): *Governments, Markets, and Multinational Enterprises: Some Emerging Issues*. „The International Trade Journal”, vol. 7, nr 1, jesień 1992, s. 1-14.
13. J. H. Dunning (1995): *What's Wrong – and Right – with Trade Theory*. „International Trade Journal”, vol. 9, nr 2, s. 153-202.

14. J. H. Dunning, ed. (1997): *Governments, Globalization and International Business*. Oxford, Oxford University Press.
15. J. H. Dunning (1999): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. New York, Addison – Wesley.
16. J. H. Dunning (2003): *Location and the Multinational Enterprises: a Neglected Factor*. W: Brewer, Young, Guisinger, eds. (2003), s. 45-69.
17. J. H. Dunning, J. -L. Mucchielli, eds. (2002): *Multinational Firms. The Global – Local Dilemma*. London, New York, Routledge.
18. Flam (1994): *The Volatility of Offshore Investment*. „Journal of Development Economics”, vol. 16, s. 231-248.
19. M. Geldner (1986): *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*. „Monografie i Opracowania” Warszawa, SGPiS.
20. A. Harrison (1994): *The Role of Multinationals in Economic Development. The Benefits of FDI*. „Columbia Journal of World Business”, vol. 29, nr 4, zima, s. 7-11.
21. N. Hood, S. Young (1997): *The United Kingdom*. W: J. H. Dunning, ed. (1997).
22. P. R. Krugman (1980): *Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade*. „American Economic Review”, vol. 70, nr 5, s. 950-959.
23. R. Kudliński (1972): *Strategia wielkich korporacji. Koszty, zyski, ceny*. Warszawa, PWE.
24. K. Lancaster (1980): *Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition*. „Journal of International Economics”, vol. 10, s. 151-175.
25. B. Liberska, red. nauk. (2002): *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa, PWE.
26. Mały Rocznik Statystyczny Polski (2003). Warszawa, Główny Urząd Statystyczny.

27. J. R. Markusen, K. E. Maskus (1999a): *Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*. NBER W. P. 7164.
28. J. R. Markusen, K. E. Maskus (1999b): *Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence*. NBER W. P. 7163
29. L. Nachum, J. Jones, J. H. Dunning (2002): *The International Competitiveness of the UK*. W: Dunning, Mucchielli, eds. (2002), s. 33-57.
30. R. Mundell (1957): *International Trade and Factor Mobility*. AER, vol. 47, s. 321-335.
31. V. Posner (1961): *International Trade and Technical Change*. Oxford Economic Papers, październik, s. 323-341.
32. A. M. Rugman (2002): *Multinational Enterprises and the End of Global Strategy*. W: Dunning, Mucchielli, eds. (2002), s. 3-17.
33. R. Vernon (1979): *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, nr 4, November, s. 255-267.
34. R. Vernon (1966): *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. „Quarterly Journal of Economics”, vol. 80, nr 2, maj, s. 190-207.
35. World Investment Report (2002).
36. World Investment Report (2003), UNCTAD.

Józef Misala

Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)

- **Zarys teoretycznych podstaw procesu globalizacji**
- **Lokalizacja działalności gospodarczej w świetle ortodoksyjnej i współczesnej teorii wymiany międzynarodowej**
- **Rozwój działalności gospodarczej w świetle teorii lokalizacji**
- **Lokalizacja działalności gospodarczej w świetle teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego**
- **Polityka gospodarcza a lokalizacja działalności gospodarczej w świetle teorii**

Józef Misala

Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji (ujęcie teoretyczne)

Współcześnie mamy niewątpliwie do czynienia z postępującym procesem umiędzynarodowienia (internacjonalizacji) szeroko rozumianego życia gospodarczego. Chodzi o internacjonalizację rynków produktów (towarów i usług) oraz rynków czynników wytwórczych (siły roboczej, kapitału i wiedzy technicznej). Co więcej, internacjonalizacja życia gospodarczego przekształca się wręcz w jego globalizację, czego najlepszym przykładem jest rozwój międzynarodowego rynku kapitałowego, zwłaszcza rynku kapitału krótkoterminowego. Taki rozwój sytuacji zmusza do refleksji, które warto rozpocząć od przeglądu dorobku teoretycznego. Nie ma bowiem nic lepszego niż dobra teoria.



*prof. zw. dr hab.
Józef Misala*
Szkoła Główna Handlowa
Instytut Międzynarodowych
Stosunków Gospodarczych

Zarys teoretycznych podstaw procesu globalizacji

Globalizacja jest pojęciem interdyscyplinarnym. Z czysto ekonomicznego punktu widzenia można ją zdefiniować jako proces tworzenia się jednolitego rynku towarów, usług i czynników produkcji, obejmującego wszystkie kraje świata, a zatem także wszystkie jego regiony i kontynenty. Na gruncie teoretycznym (ściślej – przyjmując założenie pełnego funkcjonowania zasad wolnego rynku i wolnego handlu towarami, usługami i czynnikami wytwórczymi) można sobie wyobrazić nie kończący się rozwój takiego procesu (pełna globalizacja życia gospodarczego w świecie), a także międzynarodowe konsekwencje



w postaci rosnącego dobrobytu w skali całego świata. Z wielu względów tak nie jest¹.

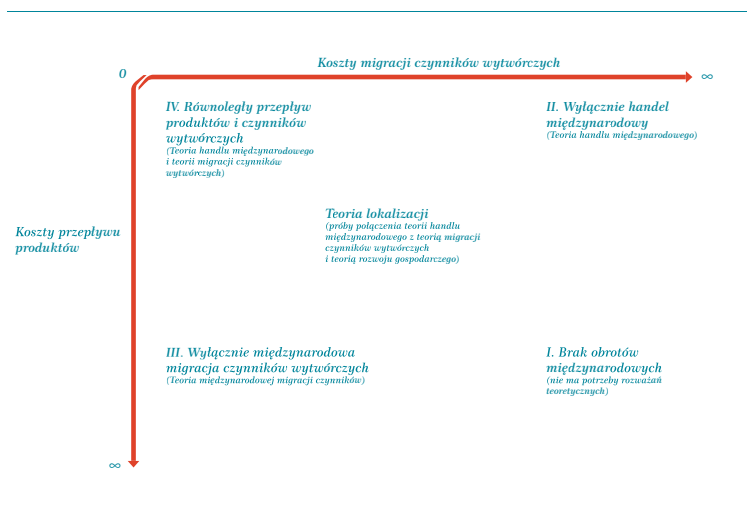
Rozwój międzynarodowej wymiany gospodarczej jest w świetle teorii korzystny wtedy, gdy – w warunkach wolnego rynku i handlu – prowadzi się ją zgodnie z zasadą przewag komparatywnych (porównawczych). Warunki wolnego rynku i handlu to współcześnie utopia. Wcałe to jednak nie oznacza, że nie warto wyjść od tego typu uwarunkowań i na gruncie teorii nie analizować przyczyn zmian lokalizacji działalności gospodarczej w świecie ze wszystkimi tego skutkami.

Z teoretycznego punktu widzenia nawet w warunkach wolnego rynku i handlu mamy do czynienia z koniecznością ponoszenia niezerowych kosztów rozwoju międzynarodowej współpracy gospodarczej. Chodzi z jednej strony o szeroko rozumiane koszty międzynarodowych przepływów towarów i usług (np. koszty transportu i ubezpieczenia), z drugiej zaś o koszty międzynarodowej migracji czynników wytwórczych (np. koszty migracji siły roboczej czy też międzynarodowych transferów kapitału). Te koszty można minimalizować. Możliwościami obniżenia kosztów przepływów towarów i usług zajmują się teoretycy handlu międzynarodowego. Z kolei, możliwościami ograniczenia kosztów międzynarodowych przepływów czynników wytwórczych zajmują się teoretycy migracji tychże czynników. Mamy wreszcie do czynienia z różnego typu badaniami teoretycznymi, które określa się współcześnie mianem teorii lokalizacji. Wszyscy starają się łączyć swoje wysiłki. W każdym razie można ująć owe wysiłki w pewien schemat (por. schemat 1).

W świetle teorii, koszty międzynarodowego przepływu produktów i czynników wytwórczych to niewątpliwie – pomijając warunki niedoskonałej konkurencji – istotne czynniki wpływające na kształtowanie się intensywności obrotów międzynarodowych; im niższe są te koszty, tym intensywniejsza jest wymiana. Uwzględniając taki punkt widzenia można wyróżnić uwidocznione na schemacie 1 cztery skrajne przypadki, spośród których we współczesnym świecie można mówić tylko o IV przypadku, kiedy mamy do czynienia z równoległy-

¹ Na ten temat zob. szerzej m.in. Siebert (1999); Bożyk, Misala, Puławski (2002); Budnikowski (2002).

mi przepływami produktów i czynników wytwórczych. To z kolei – z wielu względów – wymaga znajomości zarówno dotychczasowego dorobku teorii wymiany międzynarodowej, jak i teorii międzynarodowej migracji czynników wytwórczych. Dorobek teoretyków z tych dziedzin pomaga z kolei twórcom teorii lokalizacji, którą umieszczono w centrum schematu 1.



Schemat 1. Koszty przepływów produktów oraz migracji czynników wytwórczych, a także wykaz teoretycznych podstaw możliwości redukcji owych kosztów w warunkach wolnego rynku i handlu

Źródło: Magee (1980) oraz własne uzupełnienia.

Celem teorii lokalizacji działalności gospodarczej jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, jak zapewnić optymalne zaspokojenie potrzeb ekonomicznych i społecznych świata jako całości poprzez racjonalną alokację zasobów, odpowiednie kształtowanie rozmiarów i struktury produkcji, minimalizację kosztów transportu, komunikacji itd. Odpowiedź na to ogólne pytanie nie jest możliwa bez uwzględnienia dotychczasowego dorobku teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej i teorii wzrostu oraz szerzej rozumianej teorii rozwoju gospodarczego. Wszystkie te teorie mają wiele wspólnego z interesującą nas teorią lokalizacji, w której – jak się wydaje – można się dopatrzeć zasadniczych przyczyn zmian lokalizacji działalności gospodarczej we współczesnej, globalizującej się gospodarce światowej.



Lokalizacja działalności gospodarczej w świetle ortodoksyjnej i współczesnej teorii wymiany międzynarodowej

Ortodoksyjna teoria handlu międzynarodowego

Zgodnie z poglądami klasyków teorii ekonomii i zarazem teorii handlu międzynarodowego (A. Smith, D. Ricardo i J. St. Mill), rozwój wymiany handlowej w warunkach wolnego rynku i handlu jest zawsze korzystny dla partnerów, chociaż korzyści nie zawsze rozkładają się równomiernie. Te myśli rozwijają neoklasycy, zwłaszcza E. Heckscher, B. Ohlin oraz P. A. Samuelson, autorzy teorii obfitości zasobów (proporcji w zasobach). Według nich, przy statycznym ujmowaniu zasady obfitości zasobów handel międzynarodowy (także międzyregionalny) jest korzystny, pod warunkiem że kraje (regiony) specjalizują się w produkcji towarów i usług wymagających względnie większych nakładów czynników wytwórczych, w które te kraje bądź regiony są relatywnie obficiej wyposażone. Tak rozumując, wspomniani neoklasycy sugerują celowość rozwoju specjalizacji i handlu typu międzygałęziowego, a w konsekwencji o celowość rozwoju międzygałęziowego podziału pracy².

Z punktu widzenia naszych rozważań interesujące są trzy twierdzenia, oparte na neoklasycznej teorii obfitości zasobów (teorii H-O-S). Ich autorzy przyjmują wiele rygorystycznych założeń, zwłaszcza zaś założenie funkcjonowania wolnego rynku i handlu. Chodzi o następujące twierdzenia, określane czasami mianem teorematów:

- a) twierdzenie A.P. Lerner'a i P.A. Samuelsona dotyczące wyrównywania się poprzez rozwój handlu międzynarodowego cen czynników wytwórczych (względne i absolutne);
- b) twierdzenie M.F.W. Stolpera i P.A. Samuelsona, zgodnie z którym w określonych warunkach istnieje ścisły związek między zmianami cen produktów a zmianami cen czynników wytwórczych,

² W literaturze polskiej szerzej na ten temat zob. m.in. Bożyk, Misala, Puławski (2002); Budnikowski, Wyrzykowska (red.) (1998); Budnikowski (2001), Bożyk, Misala (2002).

czyli mamy do czynienia z jednoznacznie określonym, mnożnikowym, wpływem zmian cen produktów na kształtowanie się cen czynników wytwórczych, a zatem także dochodów ich właścicieli;

c) twierdzenie T.M. Rybczyńskiego, zgodnie z którym wzrost zasobu określonego czynnika wytwórczego powoduje – w warunkach stałych cen relatywnych – absolutny i zarazem zwielokrotniony przyrost rozmiarów produkcji towaru wymagającego bardziej intensywnego wykorzystania tego właśnie czynnika, a jednocześnie absolutny i zwielokrotniony spadek produkcji towaru wymagającego bardziej intensywnego użycia czynnika, którego zasoby się zmieniają.

Ortodoksyjna teoria migracji czynników wytwórczych

Teoria migracji (przepływu) czynników wytwórczych jest rozwijana od lat. Za punkt zwrotny rozwoju tej teorii dość powszechnie uznaje się opublikowanie w 1957 r. artykułu R.A. Mundella, w którym dowodzi on – jakby nie dostrzegając teorii i praktyki rozwoju handlu międzynarodowego – że pełna (całkowita) wymiana czynników wytwórczych może być w warunkach wolnego rynku i handlu doskonałym (idealnym) substytutem międzynarodowego handlu towarami i usługami. To twierdzenie R.A. Mundella stanowi swego rodzaju lustrzane odbicie rozważań A.P. Lerner'a oraz P.A. Samuelson'a w tym sensie, że R.A. Mundell dowodzi możliwości wyrównywania się cen czynników, ale w sposób bezpośredni, a nie poprzez handel. W praktyce owe procesy mogą występować równolegle. Jednak w praktyce mamy dodatkowo do czynienia z wieloma innymi faktami i zjawiskami, które uwzględniają autorzy współczesnych teorii międzynarodowego i międzyregionalnego podziału pracy.

Współczesne teorie międzynarodowego podziału pracy

Od wielu już lat mamy do czynienia z nadzwyczaj szybkim rozwojem teorii handlu międzynarodowego i teorii międzynarodowej migracji czynników wytwórczych, przy czym podstawową cechą tego rozwoju jest podejmowanie coraz nowszych prób integrowania dorobku teoretycznego (scalania dorobku klasyków oraz neoklasyków, zwłaszcza



w ujęciu dynamicznym). Wyrazem tego jest powstanie teorii neoczynnikowych, teorii neotechnologicznych, teorii popytowo-podażowych, a przede wszystkim tzw. teorii syntetycznych³. Rzecz charakterystyczna, że w tych teoriach próbuje się dodatkowo uwzględnić na coraz większą skalę realia współczesnego międzynarodowego podziału pracy, w tym głównie istnienie konkurencji niedoskonałej, stosowanie polityki dyskryminacji przez rządy poszczególnych krajów oraz stosowanie różnorodnych praktyk monopolistycznych przez przedsiębiorstwa.

Efekty podejmowanych przedsięwzięć są imponujące. Z punktu widzenia zasadniczego tematu najważniejsza wydaje się zgodność co do tego, że we współczesnych warunkach można wyróżnić trzy rodzaje efektów pogłębiania międzynarodowego podziału pracy. Chodzi o efekty alokacyjne, akumulacyjne i lokalizacyjne.

Efekty alokacyjne, rozumiane jako skutki lepszej alokacji różnych zasobów w sposób bezpośredni i pośredni (chodzi o pośrednią migrację czynników poprzez rozwój handlu międzynarodowego i międzyregionalnego), są zrozumiałe same przez się. Co więcej, mamy współcześnie do czynienia z wieloma koncepcjami, których autorzy dowodzą, że możliwości optymalnej alokacji międzynarodowej i międzyregionalnej są tym większe, im większa jest intensywność specjalizacji i handlu wewnątrzgałęziowego oraz im większa jest intensywność towarzyszących temu równoległych przepływów mobilnych czynników wytwórczych, a zwłaszcza kapitału i wiedzy technicznej.

Efekty akumulacyjne, pojawiają się wskutek tego, że z wielu względów poszczególne kraje i regiony świata wyróżniają się odmiennymi możliwościami akumulacji i pomnażania różnego typu czynników wytwórczych. Niewielkie są np. możliwości akumulacji ziemi i szerzej rozumianego środowiska naturalnego, natomiast znacznie większe są w przypadku kapitału, zwłaszcza tzw. kapitału ludzkiego (*human capital*). W związku z tym – w świetle teorii – skuteczniejsze w sensie ekonomicznym, i nie tylko, jest orientowanie się na sektory, gałęzie, dziedziny oraz produkty, w przypadku których możliwości akumulacji czynników wytwórczych są większe (np. w przemyśle elektronicznym czy

³ Szeroki opis tych zmian zawiera praca J. Misali (2001) oraz cytowana tam literatura fachowa. Zob. także: Bożyk, Misala, Puławski (2002); Michalek (2002).

szeroko rozumiane usługi informatyczne nie zaś rolnictwo bądź przemysł wydobywczy).

Efekty lokalizacyjne, są w dużej mierze skutkiem występowania efektów alokacyjnych, a zwłaszcza akumulacyjnych. Pojawiają się one przede wszystkim wskutek różnego stopnia atrakcyjności krajów i regionów ze względu na szeroko rozumiany stan środowiska naturalnego, atrakcyjność dla inwestycji zagranicznych itd. Inną istotną przyczyną ich występowania jest różny stopień mobilności siły roboczej o określonych kwalifikacjach, a zatem także wiedzy technicznej, przy czym – co jest oczywiste – bardziej mobilna jest wykwalifikowana siła robocza. Spośród wszystkich mobilnych i wewnętrznie zróżnicowanych czynników wytwórczych najbardziej mobilny jest przy tym kapitał. Jego międzynarodowym i międzyregionalnym przepływom, zwłaszcza przepływom kapitału produkcyjnego, towarzyszy zazwyczaj migracja siły roboczej oraz – co szczególnie ważne – przepływ wiedzy technicznej w postaci patentów, licencji itd. Z tych głównie względów niektóre kraje i regiony rozwijają się szybciej, inne zaś wolniej.

Rozwój działalności gospodarczej w świetle teorii lokalizacji

Istota i ujęcie tradycyjne

Teoria lokalizacji jest rozwijana od dziesiątków lat, jej autorzy zaś zajmują się głównie różnorodnymi aspektami dotyczącymi przyczyn rozmieszczenia działalności gospodarczej w pewnych miejscach w przestrzeni, zapewniającymi optymalne (najlepsze z możliwych) zaspokojenie potrzeb społecznych. Innymi słowy, podejmują oni próby określenia przyczyn decydujących o lokalizacji tej działalności oraz przesłanek i sposobów zapewnienia optymalnej struktury produkcji i optymalnego podziału pracy między krajami i ich grupami, między regionami, a nawet między różnymi rodzajami podmiotów gospodarczych działających w ramach gospodarki światowej. Próby te sprowadzają się do chęci udzielenia odpowiedzi na pytania: ile, czego i gdzie należy produkować i jak rozwijać wymianę. Z wielu względów jest to istotne.



Historia teorii lokalizacji jest nadzwyczaj długa. Chodzi m.in. o dorobek takich ekonomistów, jak J.H. von Thünen (1826), J. Schumpeter (1912), A. Weber (1929), B. Ohlin (1967), A. Predöhl (1971), H. Giersch (1979) czy H. Siebert (2000) wraz z jego współpracownikami z Instytutu Gospodarki Światowej w Kilonii. Jest to dorobek znaczny i ciągle rozwijany, współcześnie coraz bardziej – poza Niemcami, Austrią, Szwecją i Szwajcarią – także w Holandii, Finlandii i w Stanach Zjednoczonych. W tym kontekście warto wymienić prace takich ekonomistów, jak J. B. Racine, H. Reymond, (1977), J.H.P. Paelinck i L.H. Klaassen (1983), K. Kiljunen (1989), P. Krugman (1995) czy A.J. Venables (1995).

Podstawy konwencjonalnej teorii lokalizacji sformułowali neoklasycy ekonomii politycznej wywodzący się z Niemiec, a zwłaszcza J.H. von Thünen, A. Weber, A. Lösch, W. Christaller oraz W. Isard. Zajmując się przestrzennym rozmieszczeniem działalności gospodarczej w świecie, podkreślali oni w szczególności znaczenie dystansu ekonomicznego między krajami i regionami, rozumiejąc przez to szeroko pojęte koszty transportu (włącznie z kosztami przekazywania informacji), a przede wszystkim czynniki aglomeracyjne, w tym możliwości dostępu do zasobów oraz korzyści ze skali produkcji i zbytu⁴.

Pierwsze próby z zakresu teorii lokalizacji podjął J.H. von Thünen (1826), który rozpatrywał w szczególności zagadnienia przestrzennego rozmieszczenia produkcji rolnej. Twierdził on, że w warunkach braku zróżnicowania czynnika ziemi i przy występowaniu określonych, jednolitych uwarunkowań klimatycznych, rodzaj wytwarzanych produktów rolnych jest zdeterminowany odległością między miejscem produkcji a miejscem zbytu. Według niego, miejsca produkcji położone najbliżej głównego miejsca zbytu (tzw. miasta J.H. von Thüna) dysponują z natury rzeczą przewagą komparatywną nad innymi w wytwarzaniu dóbr masowych, łatwo się psujących oraz wyróżniających się wysokimi kosztami transportu na jednostkę przemieszczanego przestrzennie produktu. Wokół centralnego miejsca zbytu, twierdził J.H. von Thünen, tworzą się swoiste pierścienie naturalnych przewag komparatywnych. Inaczej mówiąc – poziomy ceny ziemi (renty gruntowej) obni-

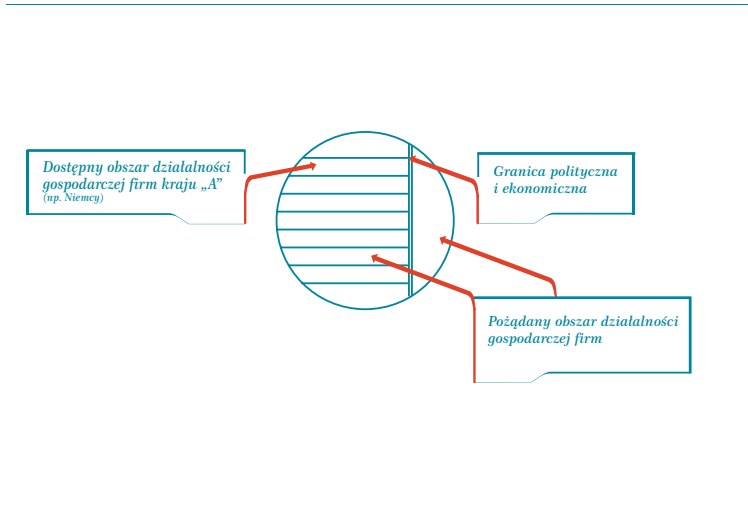
⁴ Szerzej na ten temat zob. m.in. Isard (1956); Tinbergen (1968); Kiljunen (1989); Krugman (1995).

za się niemal monotonicznie przy przesuwaniu się od miasta, stanowiącego centrum w kierunku kolejnych, coraz bardziej od niego oddalonych obszarów w ramach kolejnych pierścieni, w których ceny mobilnych czynników wytwórczych się nie zmieniają.

A. Weber (1929) rozciągnął powyższe rozważania na przemysł, a także na sektor usług. Wprowadził on pojęcie tzw. przewag aglomeracyjnych, a zarazem zmierzał do określenia punktów minimalizacji kosztów transportu. Przez pojęcie przewag aglomeracyjnych rozumiał on takie przewagi, które kształtują się pod wpływem odpowiedniego połączenia zasobów naturalnych z zasobami pracy i kapitału po to, aby minimalizować koszty produkcji, a zarazem koszty transportu gotowych produktów oraz ich podzespołów, zespołów i części składowych. Te rozważania uzupełnił A. Predöhl (1971), który wprowadził pojęcie substytucyjności zasobów, tj. możliwości takiego ich łączenia, aby równolegle minimalizować koszty produkcji i transportu, a zarazem możliwie najszybciej zaspokoić preferencje konsumentów. Tę zasadę ujmował przy tym dynamicznie i próbował ją włączyć do ogólnej teorii wzrostu gospodarczego. W związku z tym wykorzystywał również dorobek J. Schumpetera (1912), który jest autorem podażowej teorii wzrostu uwzględniającej dynamiczne czynniki rozwoju w postaci wynalazków, innowacji procesowych itd.⁵

Z punktu widzenia uwarunkowań i realnej lokalizacji działalności gospodarczej na szczególną uwagę zasługują rozważania A. Lösch (1944). W swojej fundamentalnej pracy odszedł on wyraźnie od założeń wolnego rynku i handlu, natomiast przyjął możliwość występowania różnego typu korzyści w sferze produkcji i zbytu. Wprowadził on do teorii ekonomii i geografii przestrzennej podstawy rozważań nad polityką przemysłową (Industriepolitik), a ściślej nad polityką różnego typu przedsiębiorstw. Stwierdził bowiem m.in., że przedsiębiorstwa lokalizują swoją działalność tam, gdzie można w maksymalnym stopniu zaspokoić ilościowo, jakościowo i przestrzennie zdywersyfikowany popyt, a zarazem maksymalizować zyski (m.in. poprzez obniżenie kosztów transportu). Wykazał, że istnienie granic narodowych (międzypaństwowych) może być przeszkodą przy realizacji tego typu zamiarów (por. schemat 2).

⁵ Szerzej na te tematy: Schumpeter (1912); Hayek (1948); Giersch (red.) (1978); Giersch (1979); Siebert (1997, 1999, 2000).



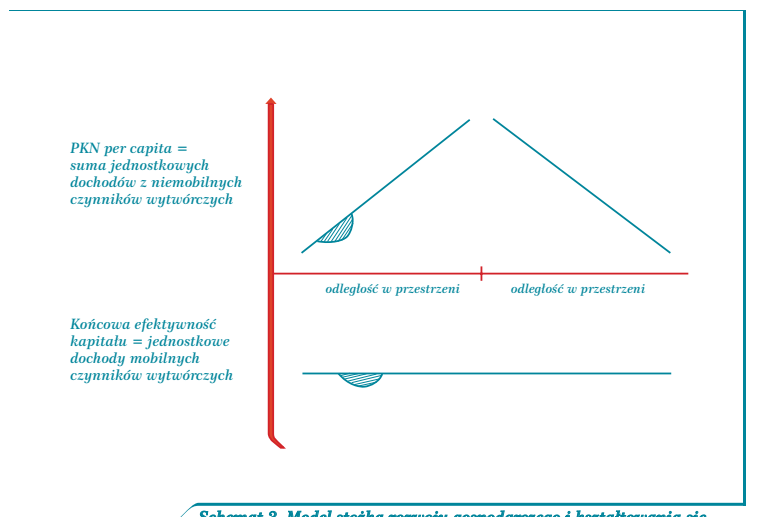
Schemat 2. Graficzna ilustracja funkcjonowania granicy międzypaństwowej jako przeszkody dla działalności firm według A. Löscha

Źródło: Lösch (1944); Niebuhr, Stiller (2002) oraz własne uzupełnienia.

Zgodnie z rozumowaniem A. Löscha i wielu jego uczniów, istnienie granic narodowych (politycznych i ekonomicznych, które nas interesują szczególnie) może stanowić istotną przeszkodę w optymalizacji międzynarodowego i międzyregionalnego podziału pracy. Jednocześnie – odwracając jego rozumowanie – znoszenie i (lub) całkowite zniesienie owych granic można uznać za istotny czynnik sprzyjający tego typu podziałowi pracy. Można się wtedy liczyć nie tylko z intensyfikacją międzynarodowej (w tym transgranicznej) wymiany produktów, ale także z intensyfikacją międzynarodowej migracji czynników wytwórczych ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Dalszy rozwój teorii lokalizacji sprowadził się m.in., choć nie tylko, do połączenia rozważań twórców tej teorii z rozważaniami J. Schumpetera. W szczególności starano się włączyć schumpeterowską ideę tzw. kreatywnej destrukcji (czyli odrzucenia przeszłości przez ludzi wykształconych i przedsiębiorczych) w warunkach wolnego rynku do modelu wzrostu gospodarczego, którego ogólnym celem jest podnoszenie poziomu dobrobytu mierzonego wielkością dochodu na mieszkańca.

Taki model przedstawił H. Giersch (1979), a jego główną myśl zilustrowano na schemacie 3.



Schemat 3. Model stożka rozwoju gospodarczego i kształtowania się dochodów indywidualnych ludności przy uwzględnieniu dorobku klasyków teorii lokalizacji

Źródło: Giersch (1979), s. 635.

Zdaniem H. Gierscha, jeśli w danym momencie w określonym kraju i (lub) regionie pojawią się indukowane zewnętrznie (np. przez import wiedzy technicznej) lub wewnętrzne (automatyczne) impulsy (np. wynalazki), które pozwalają tam podnieść końcową efektywność kapitału (zagłębienie na dolnej części schematu 3), wtedy powstają możliwości zwiększenia efektywności gospodarowania i dochodów indywidualnych. To z kolei umożliwia przesunięcie tego kraju (regionu) w górę i zbliżenie do kraju (regionu) o najwyższym poziomie tych dochodów (tzw. proces doganiania – *catching up process*, który obrazuje zagłębienie w górnej części schematu 3). Innymi słowy, zaczyna działać swoisty mnożnik wzrostu gospodarczego (tzw. cnotliwy krąg – *virtuous circle*), z którego mogą także korzystać inne kraje (regiony). Chodzi wtedy o następujące efekty oddziaływania swoistej, uruchomionej po stronie podaży „lokomotywy wzrostu”:

- a) efekt popytowy, wyrażający się w zwiększonym zapotrzebowaniu na zagraniczne towary i usługi,



- b) efekt bodźcowy dla konsumentów, wyrażający się zwiększeniem ich wydajności pracy wskutek możliwości dostępu do bardziej atrakcyjnych dóbr za granicą,
- c) efekt bodźcowy dla innowatorów, wyrażający się zwiększeniem wysiłków na rzecz przekształcenia wyzwania rozwojowego z zewnątrz w wyzwanie rozwojowe dla innych⁶.

Dorobek klasyków teorii lokalizacji działalności gospodarczej jest znaczny, choć nie w pełni zadowalający. W każdym razie pewne wnioski są oczywiste. Po pierwsze, trudno jest oczekiwać szybkiego rozwoju współpracy międzynarodowej i jej efektów w warunkach mniej lub bardziej intensywnej izolacji gospodarek narodowych, w tym izolacji ekonomicznej, politycznej, społeczno-psychologicznej itd. Po drugie, otwieranie gospodarek narodowych może przynieść pozytywne efekty dla rozwoju gospodarczego różnych krajów i regionów (w tym regionów transgranicznych) jednak przy występowaniu wielu dodatkowych, sprzyjających uwarunkowań. Po trzecie wreszcie, rozwój współpracy międzynarodowej (w tym współpracy międzyregionalnej i transgranicznej) warto ujmować dynamicznie. Tak też się współcześnie dzieje.

Nowe ujęcia

Współczesna teoria lokalizacji, określana niekiedy mianem nowej geografii ekonomicznej wymiany międzynarodowej i międzyregionalnej, bazuje w dużej mierze na dorobku teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej, które są z kolei coraz ściślej związane ze współczesnymi teoriami wzrostu gospodarczego. Chodzi o coraz bardziej sformalizowane modele, choć nie ulega wątpliwości, że prekursorem badań był sam B. Ohlin (1963 i 1967), uparcie podtrzymujący swoją tezę (bez stosowania formalnego modelu), że „teoria handlu międzynarodowego to nic innego, jak nauka o optymalnym rozmieszczeniu produkcji”. W polskiej literaturze fachowej zwraca na to uwagę P. Sulmicki (1977, s. 22), który pisze „Teoria wymiany międzynarodowej jest częścią eko-

⁶ Mechanizmy „podażowej lokomotywy wzrostu gospodarczego” trzeba zdecydowanie odróżnić od mechanizmów „lokomotywy wzrostu” bazujących na efektach bodźców uruchomionych po stronie popytu (np. mechanizmy działania mnożnika inwestycyjnego, mnożnika wydatków budżetowych i mnożnika eksportu).

nomii politycznej wyjaśniającą rodzajową strukturę dóbr i usług (także czynników wytwórczych – J. M.) wymienianych między regionami gospodarczymi, które są suwerennymi krajami prowadzącymi własną politykę gospodarczą zgodnie z zasadą rozrachunku gospodarczego z innymi krajami. Gdyby polityka gospodarcza rozpatrywanych krajów była wspólna, a partnerów nie obowiązywała zasada równowagi płatniczej, co oznacza równocześnie swobodę przepływu zasobów produkcyjnych między regionami, znikłaby różnica między handlem zagranicznym i handlem wewnętrznym, a pozostała teoria lokalizacji zapewniająca optymalne (najlepsze z możliwych) zaspokojenie potrzeb społecznych całości”.

Punktem zwrotnym w rozwoju teorii lokalizacji było ukazanie się w 1991 r. książki P. Krugmana (1991a) pt. „Geography and Trade”. Od tego momentu zaczęto coraz częściej używać pojęcia „nowa geografia ekonomiczna”⁷. Początkowo chodziło o rozważania statyczne, ale – podobnie jak w przypadku teorii handlu międzynarodowego – uzupełniano je stopniowo modelami dynamicznymi. W przeciwieństwie do rozważań m. in. A. Lösch (1944) czy H. Gierscha (1949) początkowo były to modele uwzględniające ogólną równowagę gospodarczą (tzw. *general equilibrium models*).

Wiele modeli należy do „nowej geografii ekonomicznej”. W każdym z nich uwzględnia się jednak tak czy inaczej rozumiane przestrzenne rozmieszczenie działalności gospodarczej we współpracujących ze sobą krajach oraz regionach, występowanie różnego typu kosztów międzynarodowej i międzyregionalnej wymiany gospodarczej, występowanie konkurencji monopolistycznej, a także możliwości osiągania różnorodnych korzyści skali w sferze produkcji i zbytu. Jak zauważają A. Niebuhr i S. Stiller (2002, s. 8), „Równowaga przestrzenna jest efektem decyzji lokalizacyjnych przedsiębiorstw i pracowników (konsumentów). Zrównoważony przestrzennie podział pracowników i firm jest uzależniony od stopnia intensywności oddziaływania sił dośrodkowych (*centripetal forces*), które sprzyjają geograficznej koncentracji działalności ekonomicznej oraz od stopnia intensywności oddziaływania sił odśrodkowych (*centrifugal forces*), które z kolei powodują dekoncentrację (dyspersję) tejszej działalności. Jeśli dominują siły dośrodkowe, pracownicy oraz fir-

⁷ Por. Krugman (1991b).



my są nierównomiernie rozmieszczone w przestrzeni. W tym przypadku mamy do czynienia z aglomeracjami wyróżniającymi się wysoką intensywnością działalności gospodarczej, ale zarazem z regionami, na których terenie działa tylko kilka firm lub też nie ma w ogóle żadnego przemysłu”.

Istotną składową „nowej geografii ekonomicznej” są rozważania dotyczące czynników wpływających na intensywność oddziaływania owych sił dośrodkowych i odśrodkowych. Dominuje pogląd, że podstawowymi przyczynami występowania sił odśrodkowych są:

- a) relatywny niedobór niemobilnych czynników wytwórczych;
- b) relatywny niedobór tzw. dóbr niewymienialnych (np. zabudowań mieszkalnych);
- c) występowanie związanych z tym różnorodnych niekorzyści skali.

Dalej twierdzi się, że podstawowymi przyczynami występowania sił dośrodkowych, zachęcających przedsiębiorstwa i konsumentów do osiedlenia się w danym regionie, jest istnienie i funkcjonowanie chłonnego rynku regionalnego, co z kolei wywiera istotny wpływ na kształtowanie się zysków przedsiębiorstw i stopnia tzw. użyteczności konsumentów. Jako uzasadnienie tych tez uznaje się różnorodność, mniej lub bardziej uzupełniające się, powiązania po stronie nakładów i efektów, zarówno w sferze produkcji, jak i konsumpcji (tzw. *backward i forward linkages*). Zgodnie z A. J. Venables (1996) i D. Puga (1996), pracownicy zawsze wolą większe rynki, na których wytwarza się większą ilość dóbr konsumpcyjnych, co z kolei sprzyja zwiększeniu realnych dochodów konsumentów (powiązania wprzód w sferze konsumpcji – *forward linkages*). Według nich, w pobliżu chłonnych rynków przedsiębiorstwa mogą liczyć na zbyt swoich półproduktów, jak i wyrobów gotowych, co z kolei pozytywnie wpływa na kształtowanie się zysków tych przedsiębiorstw („powiązania od tyłu” w sferze wytwarzania – *backward linkages*). Co więcej, mamy do czynienia z przestrzenną aglomeracją przedsiębiorstw, jako że chodzi o możliwie najlepszy dostęp do dostaw materiałów wyjściowych i półproduktów w tym sensie, że względnie niższe są wtedy koszty ich transportu, a zatem także koszty produkcji i ceny „powiązania wprzód” w sferze wytwarzania, a zatem „powiązania od tyłu” w sferze konsumpcji). W ten sposób krąg się zamyka.

Zgodnie z poglądami zwolenników „nowej geografii ekonomicznej”, nawiązujących m.in. do rozważań H. Gierscha, występowanie swoistego efektu zwrotnego między „powiązaniem od tyłu” a „powiązaniem w przód” może prowadzić do rozwoju utrwalającego się procesu aglomeracyjnego. W związku z tym – jak piszą A. Niebuhr i S. Still (2002, s. 8) – „jest możliwe ujawnianie się znacznych różnic poziomu realnych płac oraz intensywności działalności gospodarczej między centrum przemysłowym a mniej rozwiniętym jego zapleczem (Hinterland). *Ceteris paribus*, poziom realnych płac jest wyższy w pobliżu dużych i chłonnych rynków”.

Ogólne ujęcia autorów „nowej geografii ekonomicznej” warto uzupełnić rozważaniami z zakresu teorii zachowywania się przedsiębiorstw (ściślej ich władz), co w Niemczech określa się często mianem „nowoczesnej polityki przemysłowej” (moderne Industriepolitik)⁸. Zgodnie z tą teorią, różne przedsiębiorstwa (produkcyjne, handlowe itd.) konkurują ze sobą, ale zarazem – coraz częściej – koordynują i (lub) wspólnie organizują swoją działalność, zwłaszcza jeśli występują okoliczności sprzyjające osiągnięciu zysków (np. wspólne zakupy od określonych dostawców, możliwość obsługi większej liczby konsumentów czy firm). Można wtedy mówić o mikroekonomicznych efektach synergetycznych i to w wielu różnorodnych ujęciach (np. korzystanie z korzyści skali w sferze produkcji czy zbytu, wymiana informacji, możliwości podziału ryzyka gospodarczego). Innymi słowy, chodzi o występowanie na szczeblu przedsiębiorstw mniej lub bardziej rozbudowanej sieci powiązań typu „od tyłu” i „w przód” (tzw. Netzwerkbildung). Oczywiście, podstawowymi warunkami występowania i funkcjonowania tego typu sieci powiązań są – pomijając warunki makroekonomiczne – wzajemne zaufanie, stabilność zasad współpracy czy też przekonanie o możliwościach dalszego jej rozwoju.

Lokalizacja działalności gospodarczej w świetle teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego

Szybki rozwój szeroko rozumianej teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej i teorii lokalizacji zbiegł się w czasie z istotnymi zmianami w badaniach teoretycznych nad wzrostem gospodarczym. Od przełomu lat 80. i 90. XX wieku wyraźnie obserwuje się przechodzenie od trady-

⁸ Por. Sydow (1992); Sander, Schmidt (1998) oraz cytowana tam literatura fachowa.



cyjnej, neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego, utożsamianej z modelami R. Harroda, E. Domara oraz R. Solowa (tzw. modele egzogenicznego wzrostu), do tzw. nowej teorii wzrostu, bazującej na modelach tzw. wzrostu endogenicznego. Z naszego punktu widzenia istotne jest to, że w tzw. modelach wzrostu egzogenicznego zakłada się występowanie tendencji do realnej konwergencji różnych krajów i ich grup, a to głównie wskutek cech neoklasycznej funkcji produkcji, zwłaszcza zaś obniżających się krańcowych przychodów z kapitału.

Przeciwieństwem tych modeli są tzw. modele endogenicznego wzrostu. Chodzi zwłaszcza o rozważania takich autorów, jak P.M. Romer (1986), L. Lucas (1988) oraz R. Barri, X. Sala – I – Martin (1995). W ich modelach zakłada się przede wszystkim, że:

- a) postęp techniczny i organizacyjny nie jest czynnikiem egzogenicznym (zewnętrznym z punktu widzenia danej gospodarki), lecz zależy od szeroko rozumianej polityki gospodarczej, w tym zwłaszcza od nakładów na badania naukowe i edukację;
- b) wszystkie ważniejsze czynniki produkcji (nie tylko kapitał) powstają i rozwijają się dzięki odpowiedniemu inwestowaniu; tak jest w szczególności w przypadku kapitału ludzkiego;
- c) czynniki produkcji używane są w różnych krajach w sposób mniej lub bardziej efektywny w sensie inwestowania w ich pomnażanie i tworzenia warunków do uczenia się przez działanie (*learning by doing*) i działania w celu uczenia się (*doing to learn*)⁹.

Zarówno tradycyjna, jak i „nowa” teoria wzrostu gospodarczego dotyczą z natury rzeczy poszczególnych krajów, a nie regionów. Wbrew pozorom, z tych teorii – zwłaszcza z tzw. nowej teorii wzrostu – wynikają jednak pewne wnioski, które są istotne dla naszych rozważań, a zarazem zgodne z wnioskami wynikającymi z teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej. Otóż według z autorów „nowej” teorii wzrostu gospodarczego:

⁹ Szerzej na ten temat zob. także m.in. Grossman, Helpman (1991, 1995); Stolpe (1992); Siebert, Rauscher (1993); Barro, Sala – i – Martin (1995); Czarny i inni (2000); Misala (2001).

- a) możliwości akumulacji różnorodnych czynników wytwórczych, zwłaszcza kapitału i wiedzy technicznej, są większe w centrach gospodarczych poszczególnych krajów (np. w Warszawie czy Berlinie) niż na peryferiach (np. w Przemysłu czy na wyspie Rugia);
- b) w związku z tym mogą się pogłębiać różnice i to nie tylko między poszczególnymi krajami, ale także między ich regionami;
- c) istnieją możliwości „odgórnego” oddziaływania na powiększanie się lub zmniejszanie owych różnic, przy czym możliwości te są różnicowane i wielu przekrojach.

Za autorami „nowej” teorii wzrostu gospodarczego można mówić o różnorodnych koncepcjach realizacji odpowiedniej polityki gospodarczej w ramach poszczególnych krajów, szeroko rozumianych regionów (także – regionalnych ugrupowań integracyjnych) oraz w skali całego świata. W każdym razie, w świetle teorii z punktu widzenia lokalizacji działalności gospodarczej duże znaczenie mają kształt i charakter realizowanej polityki ekonomicznej.

Polityka gospodarcza a lokalizacja działalności gospodarczej w świetle teorii

Z teoretycznego punktu widzenia optymalnym rozwiązaniem jest realizacja koncepcji wolnego rynku i handlu i to w skali całego świata, co mogłoby zapewnić osiągnięcie optymalnej alokacji zasobów i optymalnych efektów akumulacyjnych oraz lokalizacyjnych. Jednak tak jest w warunkach występowania wielu dodatkowych rygorystycznych warunkowań (np. brak kosztów transportu i kosztów szeroko o rozumianego komunikowania się partnerów). Ponieważ taka sytuacja jest swobodną utopią, właściwie zawsze i wszędzie duże znaczenie miała i ma polityka gospodarcza zarówno na szczeblu krajowym, jak i w wymianie międzynarodowej.

W warunkach szeroko rozumianej konkurencji niedoskonałej polityka gospodarcza może ewoluować w dwóch skrajnych kierunkach. Z jednej strony chodzi o kierunek określany dalej mianem „wolny rynek i handel”, z drugiej zaś o „protekcjonizm”, włącznie z trudną do wyobrażenia totalną autarkią.

Dość powszechnie znane są argumenty zwolenników jednego i drugiego kierunku¹⁰. W każdym razie w świetle teorii – po pierwsze – bardziej opłacalny jest kierunek „wolny rynek i handel” (a więc deregulacja życia gospodarczego). Po drugie – różnorodne niedoskonałości koncepcji „wolny rynek i handel” łatwiej jest korygować niż w przypadku przyjęcia kierunku „protekcjonizm”. Po trzecie – bardziej efektywne jest zbiorowe (grupowe, w tym regionalne) przyjęcie koncepcji „wolny rynek i handel” niż koncepcji „protekcjonizm”.

Współcześnie dysponujemy wieloma dowodami historycznymi na rzecz prawdziwości tych tez, w tym licznymi dowodami na rzecz tezy o nieracjonalnej alokacji działalności gospodarczej w warunkach krajowego i międzynarodowego protekcjonizmu¹¹. Protekcjonizm, zwłaszcza prowadzony odgórnie i „na ślepo” (tzn. bez uwzględniania sygnałów rynkowych), jest zły, najgorsze w nim jest zaś to, że trudno się go pozbyć. Szczególnie niekorzystne mogą się okazać – i okazują się – skutki protekcjonizmu grupowego (czyli regionalnego, włącznie z protekcjonistycznymi, regionalnymi ugrupowaniami integracyjnymi)¹².

W świetle teorii, istotną składową szeroko rozumianej polityki gospodarczej jest zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna, które niewątpliwie wywierają istotny wpływ na lokalizację działalności gospodarczej. Ogólnie biorąc, chodzi z jednej strony o prowadzenie tych polityk w obliczu występowania różnorodnych zakłóceń rynkowych (np. koncepcja poszukiwania rent i zysków czy koncepcja „strategicznej polityki handlowej”), z drugiej zaś o prowadzenie polityki przy możliwie maksymalnym wykorzystaniu tzw. sił rynkowych. Warto skonfrontować ze sobą te koncepcje, a ściślej – koncepcję strategicznej polityki handlowej i koncepcję tzw. zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności.

Autorzy tzw. strategicznej polityki handlowej (w tym m.in. J. Brander, J. Grossman i P. Krugman) twierdzą, że w warunkach konkurencji niedoskonałej aktywna zagraniczna polityka ekonomiczna państwa może być korzystniejsza niż polityka wolnorynkowa i wolnohandlowa. Ich zdaniem,

¹⁰ Na ten temat zob. szerzej m.in. Siebert (1999); Bożyk, Misala, Puławski (2002); Michałek (2002) oraz cytowana tam literatura fachowa.

¹¹ Zob. szerzej: Soldaczuk, Misala (2001), Kisela (2001) oraz cytowana tam literatura fachowa.

¹² Ibidem.

właśnie aktywna polityka w sferze międzynarodowych stosunków gospodarczych (m.in. dlatego przewrotnie i zachęcająco nazywana strategiczną) powinna być skierowana na odgórne tworzenie warunków umożliwiających przechwytywanie nadwyżek ekonomicznych (dochodów z wymiany międzynarodowej) od zagranicznych konkurentów. Innymi słowy, chodzi o to, aby poprzez zastosowanie odpowiednich instrumentów narodowej polityki ekonomicznej (w tym zagranicznej i międzynarodowej) doprowadzić do osiągnięcia wyższej stopy zysku w danej gałęzi przemysłu czy w określonych segmentach gospodarki) w porównaniu z innymi gałęziami (segmentami) o podobnym stopniu ryzyka lub też – co jest rozwiązaniem alternatywnym – doprowadzić do osiągnięcia wyższych płac w danej gałęzi (lub jej segmentcie) niż w innych, w których są zatrudnieni pracownicy o zbliżonym poziomie kwalifikacji. Jeśli zatem w danej gałęzi czy branży, a nawet w zakresie danego produktu istnieją pewne renty (zyski) do przejścia, to poprzez umiejętnie prowadzoną strategiczną (zagraniczną i międzynarodową) politykę ekonomiczną (np. poprzez odpowiednie konstruowanie тариф celnych czy stosowanie strategicznych subsydiów) można zapewnić danemu krajowi większy udział w rentach (zyskach) wydajniejszych branż, a ostatecznie zwiększyć rozmiary i zmienić strukturę dochodu narodowego. Na tej samej zasadzie faktycznie dyskryminowane wewnątrz danego kraju sektory i branże o niskich rentach należy niejako pozostawić do dyspozycji innych krajów. Wtedy pojawiają się jednak liczne problemy, w tym zwłaszcza, pomijając istotne przecież koszty protekcyjizmu, problem identyfikacji owych sektorów, gałęzi czy produktów, a także problem odgórnego sterowania ich rozwojem długookresowym, czego konsekwencje widać wyraźnie m.in. w krajach członkowskich byłej RWPG, w tym także w Polsce.

Alternatywą strategicznej polityki handlowej i wcześniejszych jej koncepcji (np. koncepcji poszukiwania rent i dochodów), a zarazem jej odbiciem jest teoria zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności, której autorami i zwolennikami są zwłaszcza ekonomiści niemieccy, określający jej istotę nazwą „Standortwettbewerb” (ang. – *locational competition*)¹³. Nie dziwi to chociażby w kontekście wcześniejszych rozważań dotyczących teorii lokalizacji. Ta koncepcja zasługuje na uwagę głównie dlatego, że w Konstytucji Rzeczypospolitej Polski znaj-

¹³ Zob. szerzej: Giersch (1979); Rauscher (1993); Sinn (1993); Heitger, Stehn (1999); Siebert (1993, 1995, 1999).



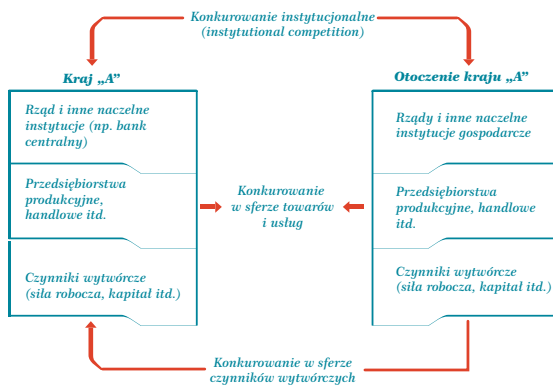
duje się zapis o docelowym modelu rozwoju społeczno-gospodarczego Polski. Chodzi *notabene* o model socjalnej gospodarki rynkowej (tzw. Soziale Marktwirtschaft), w którym zakłada się m.in. – co warto podkreślić – całkowitą niezależność banku centralnego. Logicznie rzecz biorąc, do tego modelu trzeba dostosować także politykę gospodarczą, w tym politykę konkurencyjności w skali międzynarodowej.

Zgodnie z nazwą, na istotę koncepcji kształtowania zlokalizowanego konkurencyjności¹⁴ składają się dwa elementy. Pierwszy z nich to tworzenie za pomocą różnych instrumentów wewnętrznej i zagranicznej polityki ekonomicznej sprzyjających warunków do konkurencyjności między sobą różnego typu podmiotów gospodarczych, a zarazem sprzyjających warunków do napływu do danego kraju mobilnych w skali międzynarodowej czynników wytwórczych, zwłaszcza kapitału i wiedzy technicznej. Przy dysponowaniu odpowiednią strategią długookresową może to, oczywiście, pozytywnie wpływać na rozwój gospodarczy kraju i poszczególnych jego regionów, poprzez wzrost efektów zastosowania wewnętrznych, niemobilnych czynników. Drugi element omawianej koncepcji to intensyfikacja konkurencyjności między przedsiębiorstwami wewnątrz kraju ubiegającego się o zagraniczne czynniki wytwórcze oraz podnoszenie w ten sposób poziomu międzynarodowej konkurencyjności i pozycji konkurencyjnej całego kraju (por. schemat 4).

Alternatywa tzw. strategicznej polityki handlowej, w postaci tzw. koncepcji zlokalizowanego konkurencyjności, wydaje się nadzwyczaj interesująca. Trzeba jednak dodać, że realizacja tej koncepcji wymaga spełnienia wielu warunków. Chodzi o warunki normalnego funkcjonowania tzw. socjalnej gospodarki rynkowej. Nie są one zbyt skomplikowane. Tyle tylko, że trzeba je znać, rozumieć i stosować. Jak wykazują dotychczasowe doświadczenia, z tym jest już trudniej. A szkoda, zwłaszcza w przypadku takiego kraju, jak Polska.

W Polsce można też prowadzić rozsądną politykę gospodarczą. Jak się wydaje, aby ją prowadzić, trzeba jednak przede wszystkim zapoznać się z odpowiednią teorią. Dla wielu jest to trudne. W świetle teorii konsekwencje tego stanu są poważne i długookresowe. To stwierdzenie może boleć, ale zarazem zmusza do refleksji, zwłaszcza w warunkach globalizacji.

¹⁴ Określenie nazwy koncepcji (teorii) jest moje (J.M.). Z tłumaczeniem określenia tej koncepcji i wyjaśnieniem jej istoty ma kłopoty wielu ekonomistów spoza Niemiec. Por. Findlay (1995); Minford (1995); North (1995); Siebert (1999).



Schemat 4. Główne elementy kształtowania konkurencyjności w skali międzynarodowej zgodnie z tzw. koncepcją zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności

Źródło: Siebert, Klodt (1998) oraz własne uzupełnienia.

Podsumowanie i wnioski

W świetle teorii międzynarodowych stosunków gospodarczych i teorii lokalizacji optymalnym rozwiązaniem jest pełna liberalizacja przepływów produktów i czynników wytwórczych. Otwarcie granic powinno łączyć poszczególne kraje i narody. Z wielu względów nie jest to współcześnie możliwe. Dlatego też mamy do czynienia z rozwiązaniami suboptymalnymi. Chodzi o powstawanie regionalnych ugrupowań integracyjnych (tzw. rozwiązania drugie po najlepszych – *second best solutions*) w postaci stref wolnego handlu, unii celnych, wspólnych rynków itd. Uwzględniając dotychczasowy dorobek teoretyczny i dotychczasowy rozwój gospodarki światowej można stwierdzić, że warto uczestniczyć w procesie tworzenia ugrupowań integracyjnych.

Nawet w warunkach wolnego rynku i handlu trzeba się liczyć z możliwością różnicowania się poziomów rozwoju gospodarczego poszczegól-



nych krajów i ich grup. Muszą temu towarzyszyć zmiany przestrzennej (geograficznej) lokalizacji działalności gospodarczej. W świetle teorii są one pochodną występowania tzw. efektów alokacyjnych i akumulacyjnych. Zgodnie z teorią, największe możliwości akumulacji zasobów istnieją przy tym w przypadku tzw. dynamicznych gałęzi przemysłu i sektora usługowego.

Poprzez prowadzenie polityki gospodarczej na szczeblu narodowym lub – zwłaszcza – międzynarodowym można w mniejszym lub większym stopniu przeciwdziałać wielu negatywnym skutkom nieracjonalnej alokacji zasobów, a także sprzyjać ujawnianiu się pozytywnych efektów akumulacyjnych.

W ten sposób można także przeciwdziałać ujawnianiu się negatywnych skutków efektów lokalizacyjnych. W świetle teorii, lepsze efekty można osiągnąć w ramach ugrupowania integracyjnego niż siłami jednego kraju. Duże znaczenie ma przy tym koncepcja rozwoju gospodarczego określonego kraju lub grupy krajów oraz związana z tym koncepcja rozwoju zewnętrznych powiązań ekonomicznych. Spośród wielu możliwych – jak się wydaje – na szczególną uwagę zasługuje koncepcja zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności.

Bibliografia

1. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski: *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa 1998 i 2002 PWE.
2. A. Budnikowski: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa 2001 PWE.
3. A. Budnikowski, E. Kawecka–Wyrzykowska (red.): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa 1998 PWE.
4. R.E. Caves, J. A. Frankel, R.W. Jones: *Handel i finanse międzynarodowe*. Warszawa 1998 PWE.
5. B. Czarny, E. Czarny, R. Bartkowiak, R. Rapacki: *Podstawy ekonomii*. Warszawa 2000 PWE.
6. K. Kiljunen: *Toward a Theory of the International Division of Industrial Labor*. World Development, vol. 17, 1989, No 5.
7. E. Kled: *Trade, Specialization, Technology and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing Inc., Massachusetts, 2000.
8. H. Klodt: *The Essence of the New Economy*. Kiel Discussion Reports, Kiel Institute of World Economy, 2001, No 375.
9. P.R. Krugman: *Rethinking International Trade*. Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts, 1994.
10. S.P. Magee: *International Trade*. MacGraw Hill, New York, 1980.
11. J. Michałek: *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*. Warszawa 2002 PWE.
12. K.H. Midelfart–Knarvik, H.G. Overman, S.J. Redding, A.J. Venables: *The Location of European Industry*. Economic Papers, No 142, European Commission, Brussels, 2000;
13. M. Mindur: *Współpraca transgraniczna a przyspieszenie integracji Polski z UE*. „Wspólnoty Europejskie” nr 12/2001.

14. A. Niebuhr, S. Stiller: *Integration Effects in Border Regions. A Survey of Economic Theory and Empirical Studies*. HWWA Discussion Paper, 2002, No 179.
15. B. Ohlin: *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, Cambridge, 1993.
16. B. Ohlin: *Some Aspects of the Relations between International Movements of Commodities, Factors of Production and Technology*. W: B. Ohlin, P. O. Hesselborn, P. M. Wijkman (eds.): *The International Allocation of Economic Activity*. Mcmillan, London, 1967.
17. E. Olsen: *International Trade Theory and Regional Income Differences*. North Holland, Amsterdam, 1971.
18. J.H.P. Paelinck, L.H. Klaassen: *Ekonometria przestrzenna*. Warszawa 1983 PWN.
19. A. Predöhl: „Aussenwirtschaft”. Aufl. 2, Vandenhoeck&Ruprecht, Göttingen, 1971.
20. D. Puga: *The Rise and Fall of Regional Inequalities*. European Economic Review, vol. 43, 1999.
21. J.B. Racine, H. Reymond: *Analiza ilościowa w geografii*. Warszawa 1977 PWN.
22. P.M. Romer: *Increasing Returns and Long – run Growth*. „Journal of Political Economy” vol. 94, 1886, No 5.
23. B. Sander, K-D. Schmidt: *Wirtschaftliche Perspektiven von Grenzregionen: Ein internationaler Vergleich*. 'Die Weltwirtschaft' 1998, No 4.
24. J. Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig 1912.
25. H. Siebert (ed.): *Locational Competition in the World Economy*. J. C. B. Mohr, Tübingen, 1995.
26. H. Siebert: *The Paradigm of Locational Competition*. Kieler Diskussionsbeiträge 2000 No 367.

27. H. Siebert: *The World Economy*. Routledge, London 1995.
28. H. Siebert, M. Rauscher: *Neuere Entwicklung in der Aussenhandels-theorie*. Kiel Working Paper, 1993, No 476.
29. M. Stolpe: *Ansätze der neuen Wachstumatheorie. Ein Literaturüberblick*. Kiel Working Paper, 1992, No. 508;
30. P. Sulmicki: *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*. Warszawa 1977 PWE.
31. J.H. von Thünen: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg, 1926.
32. A.J. Venables: *Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries*. W: *International Economic Review*, vol. 37, 1996, No. 2.
33. A. Weber: *Theory of Location of Industries*. Chicago, 1929;
34. K. Witkowski: *Czynniki konkurencyjności regionu; uwarunkowania rozwoju gospodarczego i społecznego*. „*Ekonomia*” nr 5/2002.