

Globalizacja i kryzys

Stanisław Kowalczyk

Globalizacja po raz pierwszy w swojej najnowszej historii musi zmierzyć się z problemem kryzysu ekonomicznego. Kryzysu, który swoim wymiarem dorównuje samej globalizacji, bowiem mamy do czynienia z kryzysem w skali globalnej. Tak w wymiarze geograficznym (dotyczy kontynentów, regionów i krajów), sektorowym (finanse, przemysł, handel międzynarodowy, rolnictwo, usługi), skali wytwórczości (dotyczy międzynarodowych koncernów, firm regionalnych, jak i przedsiębiorstw lokalnych), faz aktywności (inwestycje, wytwórczość i konsumpcja), czy wreszcie sfer aktywności gospodarczej (sfera regulacyjna, sfera realna). Swym zasięgiem obejmuje kraje rozwinięte, te będące w okresie transformacji ustrojowej i gospodarczej, oraz kraje rozwijające się, najbiedniejsze. Dotyka bogatych i biednych. Jest to zatem kryzys globalny, chociaż w poszczególnych swoich wymiarach o różnej głębokości. Znacznie poważniejszy np. w USA i W. Brytanii, niż w krajach azjatyckich, czy też niektórych krajach południowoamerykańskich.

W dotychczasowej historii globalizacji – pomijam w tym miejscu sposób definiowania samej globalizacji oraz jej genealogię – jest to najważniejszy, tak wielowymiarowy i rozległy kryzys. Do takich nie należały bowiem: ani kryzys pierwszej połowy lat siedemdziesiątych XX w. (tzw. paliwowy), ani kryzysy zadłużenia lat osiemdziesiątych,

kryzysy walutowe w Europie na początku lat dziewięćdziesiątych, ani kryzys finansowy w Meksyku, Rosji, Brazylii, Argentynie, Turcji, czy długotrwały kryzys w Japonii. Obecny kryzys jest pierwszym tak znaczącym zjawiskiem w erze globalizacji „współczesnej”, a więc takiej jak ją postrzegamy od ostatniego ćwierćwiecza XX w.

Pod adresem globalizacji zgłasza się sporo uwag krytycznych. Robią to zarówno umiarkowani zwolennicy globalizacji, jak i racjoniści, uważający iż od globalizacji odwrotu po prostu nie ma. Pomijam w tym miejscu przeciwników globalizacji, bowiem ci z założenia jej nie akceptują, dostrzegając w samym procesie głównie wady i niedoskonałości.

Jeżeli globalizacja nie spełnia wielu naszych oczekiwań, należałoby ją zatem zmienić, usprawnić, zrationalizować. Władysław Szymański w pracy pod znaczącym tytułem: *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, stwierdza m.in.: *Obecny stan procesu globalizacji jest wyrazem zjawiska niekompletnego, a więc w konsekwencji wewnątrznie niespójnego*¹⁰. W tej sytuacji niezbędne jest wprowadzenie koordynacji transnarodowej w skali globalnej, włącznie ze stworzeniem pomocniczych instytucji globalnych¹⁰.

Podobnie problem postrzega Joseph E. Stiglitz. Według niego, ponieważ globalizacja gospodarcza wyprzedziła globalizację

polityczną, niezbędne staje się rozszerzenie działań zbiorowych, współpraca ludzi i krajów w rozwiązywaniu wspólnych problemów⁹⁾. Proponuje w związku z tym reformę globalizacji i jej demokratyzację, poprzez zmiany w reprezentacji organizacji międzynarodowych, większą przejrzystość ich działania, lepsze procedury prawne oraz egzekucję międzynarodowej praworządności⁹⁾.

Globalizacja jest w tej perspektywie procesem niepełnym i niespójnym, a w efekcie nieracjonalnym. Nie przynosi zatem wszystkim bezprecedensowych korzyści, jakie miała ze sobą nieść. Aby to zmienić, proponuje się zatem działania mające na celu wyrównanie istniejących dysproporcji w rozwoju globalizacji – jak pisze Stiglitz – jej reformę, czyli swoiste dokończenie, czy też dopełnienie globalizacji.

Powstaje zatem kwestia sposobu realizacji tej drogi i jej postulatów. Próba odpowiedzi na postawione wyżej problemy wymaga jednak przynajmniej krótkiego opisu otoczenia, w jakim funkcjonuje współcześnie gospodarka światowa, a poprzez to i globalizacja. **Kryzys uzewnętrznił bowiem nie tylko niedostatki współczesnej gospodarki światowej, w tym i procesu globalizacji, lecz przede wszystkim przyspieszył potrzebę podjęcia określonych działań zapobiegawczych i naprawczych, tak w mechanizmach realnych, jak i regulacyjnych.** Kryzys przyspieszył także oczekiwania na takie działania.

Strategie antykryzysowe

Działania podejmowane obecnie przez poszczególne rządy należą do wyjątkowo pospiesznych, często stwarzających wrażenie nieprzemyślanych, inicjowanych w atmosferze emocji, gwałtownie zachodzących zdarzeń gospodarczych, stymulowanych przede wszystkim negatywnymi sygnałami z giełd światowych.

Według Asli Demirgüç-Kunt i Luisa Servén, „święte krowy” światowej polityki finansowej i makroekonomicznej (a więc

ci, którzy w istocie doprowadzili do obecnego kryzysu – przyp. S.K.), czują się jednak dobrze, co oznacza, że kryzys ekonomiczny nie wpłynął, jak dotychczas, na inny sposób postrzegania i eliminowania problemów ekonomicznych¹⁾. Natomiast w kontekście wymienionych wcześniej problemów globalizacji w warunkach kryzysu ekonomicznego, ustosunkowania się wymagają co najmniej takie zagadnienia, jak: (1) zasadność angażowania środków państwowych w dokapitalizowanie i przejmowanie instytucji finansowych, w tym banków, (2) wpływ państwa na regulacje i dyscyplinę rynków finansowych, oraz (3) potrzeba oddziaływania państwa na przebieg przepływów kapitałowych.

Poszczególne kraje starają się przeciwdziałać skutkom kryzysu dla swoich gospodarek i obywateli, przyjmując różne strategie oraz sposoby postępowania. Wszystkie są jednak związane z gwałtownie rosnącą – wydaje się, że w sposób wręcz przez nikogo niekontrolowany – rolą państwa i jego instytucji w gospodarce.

Strategie antykryzysowe nakierowane są generalnie na dwie zasadnicze grupy działań: wsparcie finansowe firm oraz wzrost znaczenia państwa, jako właściciela i akcjonariusza (nacjonalizacja).

Wsparcie finansowe dla systemów bankowych

Tak kraje, jak i instytucje międzynarodowe, w skali niespotykanej od dawna, wspierają finansowo wybrane firmy oraz gospodarki narodowe. Wsparcie to kierowane jest w pierwszej kolejności na wzmocnienie kapitałowe banków oraz instytucji narażonych na skutki kryzysu. The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), The European Investment Bank oraz World Bank Group, postawiły do dyspozycji krajów Europy Wschodniej środki finansowe w wysokości 24,5 mld euro. Środki te mają zostać przeznaczone na wsparcie banków oraz małych i średnich

firm, z sektorów najbardziej narażonych na skutki globalnego kryzysu ekonomicznego w tej części świata. Fundusze mają być wykorzystane zarówno jako dokapitalizowanie, jak i linie kredytowe oraz gwarantowanie i ubezpieczanie ryzyka²⁾. Nie są to jednak środki znaczące, chociażby w porównaniu do amerykańskiego planu finansowego wsparcia gospodarki, w tym głównie sektora finansowego oraz wybranych branż przemysłu, znanego jako tzw. Plan Paulsena (The Emergency Economic Stabilization Act of 2008 – EESA). Wartość środków i ulg przewidzianych tym programem, dla ratowania przed załamaniem i dalszą destabilizacją amerykańskiego systemu finansowego, wynosi 700 mld USD (EESA, Section 115).

Działania w tym zakresie podejmuje także UE. Plan przewyciężenia kryzysu finansowego obejmuje m.in.: wspieranie systemu finansowego państw członkowskich przez The European Central Bank (ECB), szybkie wdrażanie planów ratowania banków zagrożonych upadłością, czy wreszcie zmiany w zakresie regulacji i nadzoru bankowego⁷⁾.

Łączne środki finansowe pochodzące bezpośrednio z budżetów krajowych, jak i instytucji międzynarodowych, przeznaczone na zapobieganie negatywnym skutkom światowego kryzysu gospodarczego, liczone są już w bilionach dolarów i euro (aktualnie – I połowa 2009 r. – szacuje się je na 4 do 5 bilionów euro, a więc równowartość pięciu 7-letnich okresów budżetowych UE, według obecnego poziomu).

Wsparcie dla innych obszarów gospodarki

Sektor finansowy traktowany jest obecnie w sposób szczególny, przede wszystkim z uwagi na swoją wrażliwość oraz skłonność do przenoszenia się jego problemów na całą gospodarkę. Działania antykryzysowe podejmowane są jednak także w odniesieniu do innych obszarów gospodarki.

Przykładem może być interwencja rządu amerykańskiego mająca na celu ratowanie przed bankructwem sektora samochodowego. Wsparcie przewidziano także dla europejskiego przemysłu samochodowego (Francja – Peugeot Citroën, Renault; Niemcy – Opel)¹¹⁾. Środki pieniężne przeznaczone dla pozafinansowych obszarów gospodarki są znaczące, lecz z reguły mniejsze niż ich strumień kierowany do banków.

Powstaje zasadnicze pytanie o zachowanie warunków konkurencyjności, szczególnie w zintegrowanych systemach gospodarczych, do jakich należy UE. Wiele wskazuje na to, że Komisja Europejska nie jest w stanie przeciwstawić się tym „spontanycznym” krajowym działaniom poszczególnych rządów.

Działania antykryzysowe przewidziane przez UE w obszarze gospodarki realnej należą raczej do „instrumentów miękkich”, i obejmują: zwiększenie środków na badania i rozwój, propagowanie elastycznych systemów rynku pracy, oraz działania na rzecz zwiększenia konkurencyjności gospodarki unijnej⁷⁾.

Nacjonalizacja firm

Do bardziej radykalnych strategii należą inwestycje kapitałowe instytucji rządowych w firmach prywatnych, czyli w istocie renacjonalizacja gospodarki. Proces ten zachodzi w różnej formie, zarówno gwarantowania i wykupu zobowiązań, bezpośredniego dokapitalizowania, jak i udzielania długookresowych pożyczek, z możliwością konwersji kapitałowej. Spektakularnym, chociaż nie pierwszym przypadkiem była nacjonalizacja banków islandzkich. Rząd tego kraju zdecydował o przejęciu trzech największych instytucji finansowych, tj. **Glitnir**, **Landsbanki** i **Kaupthing**, stając się tym samym w październiku 2008 r. największym akcjonariuszem systemu finansowego na wyspie.

Nie była to jednak pierwsza spektakularna prywatyzacja w następstwie global-

nego kryzysu ekonomicznego. Już bowiem w lutym 2008 r. rząd brytyjski podjął decyzję o nacjonalizacji banku hipotecznego **Northern Rock Plc.** Był to wówczas pierwszy od 20 lat przypadek przejęcia przez państwo brytyjskie prywatnej spółki. W dniu 15.02.2008 r. na zamknięciu sesji Giełdy Londyńskiej akcje banku notowane były po 0,90 pensów (1,75 USD) czyli ponad 80 proc. mniej niż w sierpniu 2007 r.

W procesie nacjonalizacji światowej gospodarki wolnorynkowej do innych istotnych wydarzeń w okresie 2008 r. – I połowa 2009 r., należy zaliczyć między innymi:

- Nacjonalizację (częściową) **Commerzbank AG**, w drodze przejęcia 25 proc. akcji banku przez rząd niemiecki (styczeń 2009 r., kwota dokapitalizowania 10 mld EUR/13,6 mld USD; udziałem państwa zarządza specjalnie w tym celu powołana instytucja – The Special Fund for Financial Market Stabilization – Sofin, dysponująca budżetem w wysokości 480 mld EUR).
- Przejęcie przez JP Morgan Chase z pomocą Banku Rezerw Federalnych USA upadłego banku **Bear Stearns Companies Inc.** (marzec 2008 r., pomoc FED – 30 mld USD, cena 1 akcji 10 USD; akcje Bear Stearns Companies Inc. w 2007 r. notowane były nawet po 150 USD, natomiast 13.03.2008 r. kosztowały – 60 USD, 14.03.2008 r. – 30 USD, i 17.03.2008 r. tylko – 5 USD. Początkowo JP Morgan Chase oferował za 1 akcję BSC tylko 2 USD).
- Przejęcie akcji Fortis Bank NV/SA (Belgium) przez rząd belgijski oraz przez rządy Holandii i Luksemburga udziałów w spółkach zależnych, działających w tych krajach (wrzesień 2008 r., kwota inwestycji 11,2 mld EUR).
- Nacjonalizację banku hipotecznego **Bradford & Bingley Plc.** (wrzesień 2008 r.; w dniu ostatniego notowania na giełdzie, 26.09.2008, bank był wyceniony na 256 milionów funtów, podczas gdy jego wartość w marcu 2006 r. wynosiła 3,2 mld funtów; w listopadzie 2008 r. rząd brytyjski utworzył spółkę UK Financial Investments Limited, w celu zarządzania udziałami państwa w spółkach Northern Rock Plc. i Bradford & Bingley Plc.).
- Przejęcie przez rząd Stanów Zjednoczonych korporacji kredytów hipotecznych: Federal Home Loan Mortgage Corporation – **Freddie Mac** i Federal National Mortgage Association – **Fannie Mae** (wrzesień 2008 r.).
- Przejęcie przez rząd Stanów Zjednoczonych **American International Group** (wrzesień 2008 r., 80 proc. akcji za 85 mld USD i kolejne 30 mld USD w 2009 r., łączne finansowanie z budżetu ponad 170 mld USD do końca I kwartału 2009 r.).
- Przejęcie przez rząd brytyjski **Royal Bank of Scotland** (październik 2008 r., 70 proc. udziału w kapitale).
- Przyjęcie przez parlament Argentyny planu **nacjonalizacji funduszy emerytalnych** (listopad 2008 r.).
- Wsparcie **Citigroup** kwotą 45 mld USD i gwarancjami rządowymi w wysokości 300 mld USD, a w efekcie przejęcie 36 proc. akcji banku (luty 2009 r.). Warto odnotować, że 05.03.2009 r. akcje Citigroup spadły poniżej 1 USD, dając kapitałizację na poziomie 6 mld USD, podczas gdy w 2006 r. wycena wynosiła nawet 277 mld USD (247 mld USD w grudniu 2006 r., i 137 mld USD w 2008 r.).
- Dofinansowanie przez rząd niemiecki banku **Hypo Real Estate Holding AG** (wrzesień 2008 r. – luty 2009 r., łącznie na kwotę 52 mld EUR).
- Przyjęcie przez rząd Niemiec regulacji prawnych umożliwiających **nacjonalizację banków** (02.2009 r.).
- Wsparcie kapitałowe przez rząd Irlandii **Allied Irish Banks i Bank of Ireland** kwotą 7 mld EUR/8.97 mld USD (luty 2009 r.).

Powyższe przypadki wskazują, że globalny kryzys rozpoczął się z początkiem 2008 r., jednak na pierwszej linii biznesu

i mediów – jak pisze Hinton – objawił się we wrześniu tego roku (2008)⁵.

Zestawienie to ukazuje wybrane przypadki nacjonalizacji firm i działań nacjonalizujących rządów. Lecz najistotniejsze jest to, że obecny kryzys nie omija nawet największych – a więc wydawałoby się najlepszych firm, z wieloletnim doświadczeniem i wnoszących niezaprzeczalny wkład w rozwój gospodarki światowej. Dowodzi to także, iż nieprawdziwe jest założenie, że istnieją firmy, które są „za duże żeby upadły”. Analiza powyższych przypadków – pomijając fakt, że upadki małych firm nie znajdują większego oddźwięku ani w mediach, ani w reakcjach rządów – sugeruje, że duża firma to w czasach kryzysu duży problem (dla zarządu, akcjonariuszy i państwa).

Trudno natomiast dostrzec wyraźną tendencję w możliwościach pokonywania kryzysu przez firmy lokalne i globalne. Obraz jest tu bowiem z reguły zniekształcony przez nacjonalizację głównie firm globalnych. Takiej pomocy i wsparcia nie otrzymują zazwyczaj firmy małe i lokalne.

O tym, że problem bankructw i nacjonalizacji firm nie dobiega końca, dowodzi natomiast ocena agencji ratingowej Moody's (marzec 2009 r.). Na liście spółek zagrożonych upadłością (*Bottom Rung*) znalazły się 283 korporacje (prawie 14 proc. poddanych ratingowi), spośród których, jak ocenia Agencja, 45 proc. zagraża bankructwo w ciągu jednego roku. Na *Bottom Rung* znalazły się światowe koncerny z takich branż: samochodowa, telekomunikacyjna, energetyczna, sieci handlowe, restauracje, wydawnictwa prasowe, linie lotnicze oraz rozgłośnie radiowe i telewizyjne. Jak pisze F.W. Engdahl: rok 2009 przyniesie szok i zmiany w globalnym porządku gospodarki światowej, nieznane w ciągu ostatnich pięciu stuleci, a więc w okresie nowożytnej historii gospodarczej³. Spowoduje to koniec amerykańskiej dominacji gospodarczej i światowego systemu walutowego opartego na dolarze.

Charakterystyczną cechą obecnego kryzysu jest wyjątkowo szybkie tempo zachodzących zmian. Teżę te można zilustrować na przykładzie upadku banku Lehman Brothers Holdings Inc. (LB). Ta potężna instytucja, o 160-letniej historii, w ciągu kilkunastu miesięcy stoczyła się ze szczytów światowych rynków finansowych w niebyt.

Skrócona historia upadku banku LB przedstawia się następująco:

- 2005 r.–2006 r. rekordowy poziom przychodów i zysku we wszystkich segmentach prowadzonej działalności (wartość aktywów 175 mld USD, rating kredytowy A+);
- 2007 r. kolejne rekordy ekonomiczne i informacje na temat zagrożeń spowodowanych kryzysem na rynku kredytów hipotecznych, tzw. kryzysu subprime;
- I kwartał 2008 r. pierwsza w historii samodzielnego istnienia banku strata (2,8 mld USD);
- VI.2008 r. dokapitalizowanie banku i dalsze straty;
- 12.09.2008 r. akcje Lehman Brothers notowane na Wall Street zostały przecenione o 41,79 proc. i osiągnęły wartość 4,22 USD (2007 r. – 67 USD);
- 15.09.2008 r. bank ogłasza bankructwo i zgodnie z prawem amerykańskim oddaje się pod ochronę sądu.

To syntetyczne zestawienie ukazuje, że od wystąpienia pierwszych niekorzystnych zjawisk do upadku banku Lehman Brothers upłynęły dwa kwartały, natomiast od wystąpienia poważnych kłopotów – jeden kwartał. Zbliżona czasowo jest historia upadku wielu innych instytucji finansowych, koncernów i spółek.

Według Stiglitz'a natomiast nacjonalizacja jest tylko odpowiedzią rządów na daną sytuację. Instytucje nacjonalizowane są bowiem w istocie bankrutami⁶. Rządy wchodząc w rolę właścicielską przejmują na siebie wszystkie problemy związane nie tylko z ratowaniem bankrutów, lecz także określeniem dalszej ścieżki funkcjonowania tych firm. Bycie właścicielem „chwilowo”,

co zakładają lub deklarują przedstawiciele wielu rządów, może okazać się długookresowym stanem bez dobrego wyjścia dla każdej ze stron.

Zwiększanie protekcjonizmu

Kryzys przywrócił do łask zjawisko protekcjonizmu krajowego, tak mocno krytykowane od połowy XX w., a zwłaszcza w bieżącej dekadzie na forum WTO (runda Doha). Poszczególne kraje w sposób wręcz żywiolowy starają się zapewnić korzystniejsze warunki dla rynku wewnętrznego, krajowych producentów i wytwórców. Nacjonalizacja obejmuje w pierwszej kolejności firmy mające swoje korzenie w danym kraju, wsparcie finansowe jest także kierowane do tych firm; rządy starają się nakłonić firmy globalne do zamykania filii oraz transferu kapitału (np. poprzez dywidendy) ze spółek córek, zlokalizowanych w innych krajach. Będzie to miało swoje konsekwencje dla liberalizacji przepływów kapitału oraz produkcji i usług, a więc światowego handlu. **Ochrona krajowego rynku pracy i „własnych” firm kosztem konkurencji, zdaje się zyskiwać uznanie, jako zasadniczy kierunek przeciwdziałania kryzysowi.**

Drugi kierunek zachowań protekcjonistycznych to ochrona własnego rynku przed importem towarów i surowców. Pomimo wielu rozmów, spotkań, negocjacji i zawartych traktatów na forum WTO oraz innych organizacji, instrumenty ochrony rynku krajowego w tym cła, kontyngenty, zezwolenia oraz kwoty importowe są chętnie stosowane przez poszczególne rządy. Dowiódł tego ostatni kryzys żywnościowy (2007/2008) oraz związany z nim gwałtowny wzrost cen na światowych rynkach żywnościowych. Reakcją wielu rządów na ten stan były właśnie działania osłonowe własnych rynków, głównie przed wykupem towarów krajowych, oraz dające wsparcie dla rozwoju własnej produkcji (w tym przypadku żywności). Łącznie w okresie 2007-2008 działania takie podjęło 101 państw⁹⁾.

Jest oczywiste, że inny jest charakter kryzysu żywnościowego spowodowanego niską podażą surowców rolnych i ich wysokimi cenami na rynkach światowych, inny natomiast kryzysu wynikającego z globalnej sytuacji finansowej i malejącego popytu na wszelkie dobra i usługi. To co jest tu jednak najbardziej znamienne, to skala reakcji poszczególnych krajów i wprowadzanych instrumentów osłonowych dla własnych gospodarek.

Działania te nie mogą pozostać bez wpływu na rozwój wymiany międzynarodowej, gospodarek krajów rozwiniętych, ale przede wszystkim rozwijających się, czyli dla dalszego przebiegu i dynamiki procesów globalizacyjnych.

Możliwe kierunki zmian – główne obszary

Od liberalizmu rynkowego do interwencjonizmu państwowego

Działania podejmowane nie tylko przez rząd brytyjski czy amerykański, lecz także francuski, włoski czy niemiecki, w istocie oznaczają odejście od tzw. anglosaskiego modelu kapitalizmu. Kapitalizmu opartego na dominacji rynku i minimalnej ingerencji państwa. Kapitalizmu gdzie określenia typu „regulacje”, „nadzór państwa”, czy „przedsiębiorstwo państwowe”, należały do pojęć wręcz zakazanych (*dirty words*). Kryzys ponownie – chociaż nie wiadomo na jak długo – przywrócił je do łask. Dzisiaj dyskusja o nacjonalizacji jest zaliczana do kategorii rozważań o naprawie gospodarki. Obserwujemy szeroki odwrót od liberalizmu rynkowego i ekonomicznego, na rzecz wzrostu roli i znaczenia interwencjonizmu państwa i jego instytucji. **Tempo zachodzących obecnie procesów gospodarczych, aktów nacjonalizacji i powrotu do prawnych regulacji przywracających rangę państwa i jego instytucji w gospodarce powoduje, że teorie ekonomiczne nie nadążają z objaśnianiem tego nowego fenomenu.**

Powstaje zatem pytanie o przyszłość tych procesów. I chociaż Asli Demirgüç-Kunt, i Luis Servén mają wątpliwości czy urzędnicy państwowi, nie będący dobrymi bankierami w normalnych czasach, mogą być lepsi od zawodowych bankierów w czasach kryzysu¹⁾, to takimi rozterkami raczej nie zajmują się rządy wielu krajów podejmując kolejne decyzje o nacjonalizacji. Podobne wątpliwości dotyczą takich kwestii, jak: czy rządy potrafią zapewnić lepszą alokację kapitału do efektywnych inwestycji? Jak daleko powinny sięgać makroekonomiczne regulacje ostrożnościowe? Czy rząd powinien mieć wpływ na ceny środków produkcji, oraz czy należy wprowadzić kontrolę międzynarodowych przepływów kapitału? Są to realne wątpliwości, jakie powstają na bazie analizy działań podejmowanych w warunkach globalnego kryzysu ekonomicznego.

Spowolnienie tendencji integracyjnych

Kolejny obszar narażony na skutki kryzysu to tempo procesów integracyjnych w ramach inicjatyw regionalnych i światowych.

Pierwszy wymiar dotyczy m.in. Unii Europejskiej. Działania podejmowane przez rządy krajów członkowskich często nie respektują unijnego prawodawstwa. W obecnych warunkach mamy do czynienia z wieloma wręcz kuriozalnymi przypadkami postępowania organów UE, w sprawach wynikających z przestrzegania przepisów polityk wspólnotowych, oraz z zachodzącymi poza tym reżimem działaniami poszczególnych rządów. Przykładem jest postępowanie prowadzone przed organami UE w sprawie polskich stoczni i przekazanej im pomocy państwowej, a z drugiej strony wielomiliardowe wsparcie dla brytyjskich instytucji finansowych.

Kroki takie mogą oznaczać spowolnienie procesów integracji w ramach UE, co jest szczególnie istotne wobec toczącej się dyskusji o kolejnym okresie programowania 2014-2020.

W wymiarze międzynarodowym osłabienie procesów integracyjnych i liberalizujących międzynarodową współpracę, może natomiast oznaczać dalsze zamrożenie rozmów na forum WTO, oraz ograniczenie programów pomocowych realizowanych z udziałem instytucji międzynarodowych, głównie na rzecz krajów rozwijających się. Należy pamiętać, że ostatnie rundy rozmów o liberalizacji światowego handlu (Cancun 2003 r., Genewa 2004 r. i Hongkong 2005 r.) nie przebiegały efektywnie. Powodowały wręcz wzrost niechęci – głównie ze strony krajów rozwijających się – do dalszych rozmów, a nie zmierzały do ich finalizacji i jakichkolwiek uzgodnień. W efekcie w 2006 r. zostały zawieszono.

Nowe regulacje makroekonomiczne

Kryzys udowodnił nieskuteczność istniejących regulacji ostrożnościowych, głównie w zakresie rynku kapitałowego, ale także w odniesieniu do innych obszarów gospodarki światowej. W tej sytuacji zarówno ugrupowania regionalne (np. UE), organizacje międzynarodowe (MFW, Bank Światowy), jak i poszczególne rządy (USA, W. Brytanii), opowiadają się za wprowadzeniem dodatkowych regulacji ostrożnościowych, jeżeli nie zabezpieczających, to przynajmniej oddalających niebezpieczeństwo kolejnych sytuacji kryzysogennych, na wzór amerykańskich praktyk w zakresie kredytów hipotecznych.

Dotychczasowe regulacje i normy ostrożnościowe nie sprawdziły się. Dotyczyły głównie bankowych i finansowych rodzajów ryzyka krótkookresowego i sektorowego, były ukierunkowane na indywidualne instytucje i wybrane grupy klientów. Dodatkowo, jak wykazało doświadczenie, mogły być one bezkarnie łamane, bez konsekwencji prawnych i korporacyjnych. Powstaje zatem kolejne wyzwanie związane z potrzebą zwiększenia obostrzeń prawnych, zabezpieczających przed ponownym wystąpieniem takich zjawisk. Oznacza to

pilną potrzebę odrzucenia krótkookresowych, czy doraźnych kryteriów oceny zdarzeń gospodarczych i społecznych podejmowanych w interesie jednostek, np. zarządów korporacji wynagradzanych proporcjonalnie do krótkookresowych celów finansowych, na rzecz długookresowych kryteriów systemowych.

Odmiennym, lecz jakże ważnym zagadnieniem pozostaje regulacja swobody przepływu kapitału w skali międzynarodowej. Globalizacja uczyniła z tego zjawiska paradygmat współczesnej gospodarki. Gigantyczne przepływy kapitału stanowią istotę globalizacji i nowoczesnej gospodarki. Jednak wiadomo, że zwiększone przepływy kapitału, to większe ryzyko kryzysu i problemów z nim związanych. Dowodzą tego C.M. Reinhart i K.S. Rogoff w analizie kryzysów finansowych, jakie miały miejsce w ciągu ostatnich ośmiu wieków⁸⁾.

Powstaje wątpliwość czy państwa, rządy i organizacje międzynarodowe będą w stanie zdobyć się na taką skalę determinacji, i urzeczywistnić postulat regulowania przepływów kapitału. Jak dotychczas w zasadzie poza deklaracjami i pierwszymi próbami takich działań, uczyniono niewiele.

Potrzeba wzmocnienia instytucji globalnych

Pozostaje wreszcie problem zasadniczy: proces określany jako racjonalizacja, reforma lub dokończenie globalizacji. W swojej istocie sprowadza się do budowy szeregu instytucji globalnych, tak w zakresie regulacyjnym (globalne prawodawstwo), jak i operacyjnym (globalny system reprezentacji, rządzenia, sądownictwa, polityki finansowej, handlowej itd.). Obecny kryzys sprawił, że zainteresowanie ponadnarodowymi, a może i globalnymi instytucjami istotnie wzrosło. Dyskutuje się o nich na forum UE, ONZ, na spotkaniach najbogatszych lub najbardziej wpływowych państw (G-20, G-8) itd. Powstają koncepcje globalnych instytucji, regulacji ponadnarodowych, czy zintegrowanego nadzoru bankowego. Czy kry-

zys daje szansę na przyspieszenie podejmowania tego typu inicjatyw i przyzwolenie na ich powstawanie?

Możemy określić zarówno siły sprzyjające tym tendencjom, jak i im przeciwdziałające. Do **sił sprzyjających reformie globalizacji** i przeniesieniu jej na poziom makroekonomiczny (z dotychczasowego wymiaru przede wszystkim mikroekonomicznego), należy zaliczyć takie czynniki, jak:

- po pierwsze, podejmowane działania antykryzysowe, w tym finansowanie budżetowe i nacjonalizacja firm, prowadzą do wzrostu roli instytucji państwa, tak jako regulatora gospodarki, jak i właściciela;
- po drugie, kryzys wpływa na ewolucję strategii korporacji globalnych, głównie w zakresie ograniczenia ich skłonności do dalszej ekspansji, w tym terytorialnej, co osłabia tendencje globalizacyjne na rzecz wzrostu znaczenia aktywności lokalnej;
- po trzecie, państwa (rządy) w sytuacji kryzysowej, przeciwstawiają się (e)migracji kapitału i wyprowadzaniu przez firmy działalności poza granice kraju.

Kryzys może sprzyjać także **siłom przyspieszającym tendencje globalizacyjne**, związane chociażby ze swoistym „szantażem” uprawianym przez firmy globalne w stosunku do państw i rządów. Przykładem może tu być zachowanie amerykańskich koncernów samochodowych, żądających wręcz pomocy finansowej od rządu USA. Taką siłą wzmacniającą globalizację może w tej sytuacji stać się determinacja korporacji światowych, w poszukiwaniu korzystnych dla nich rozwiązań finansowych i prawnych.

Wydaje się jednak, że procesy kryzysowe będą bardziej sprzyjać działaniom racjonalizującym globalizację, głównie w zakresie przepływu kapitału oraz podporządkowania jej kształtu i charakteru struktur państwowym (w mniejszym stopniu regionalnym). Daje to szansę na wzmocnie-

nie światowego systemu regulacyjnego oraz pozycji instytucji państwowych, w konfrontacji z celami i działaniami korporacji globalnych. Nie oznacza to oczywiście prostej akceptacji działań krępujących, czy tylko ograniczających politykę korporacji. Wydaje się jednak, że kryzys końca pierwszej dekady XXI w. daje szansę na zmianę wizerunku globalizacji, jej racjonalizację, czy dopełnienie w wymiarze makroekonomicznym. Czy uda się wykorzystać szansę, jaką paradoksalnie daje kryzys, trudno dzisiaj wyrokować. Odpowiedź przyniosą

najbliższe lata. Efekt końcowy pozostaje zdeterminowany przede wszystkim reakcją najbogatszych państw świata, a także zdolnością liderów politycznych i gospodarczych do dalekowzrocznego postrzegania problemów naszej współczesności. Tym niemniej warto podjąć wysiłek zrationalizowania zjawisk i procesów prowadzących do dominacji interesów korporacji, wybranych podmiotów i grup interesów, kosztem szerokich rzesz obywateli tak krajów biednych, jak i bogatych. Wysiłek dopełnienia globalizacji.



Bibliografia:

- 1) Demirgüç-Kunt A., Servén L., *Are All the Scared Cows Dead, Implications of the Financial Crisis for Macro and Financial Policies*, The World Bank Development Research Group, Policy Research Working Paper 4807, January 2009.
- 2) EBRD, EIB and World Bank Group join forces to support Eastern Europe, The World Bank, web. worldbank.org.
- 3) Engdahl F.W., *The Real Truth Behind the Citigroup Bank Nationalization*, Financial Sense Editorials, San Diego, November 26, 2008.
- 4) FAO, *Policy measures taken by governments to reduce the impact of soaring prices*, Crop Prospects and Food Situation, Nr 5, December 2008.
- 5) Hinton P., *The Start of the Global Financial Crisis (2008)*, Economics 101, January 4, 2008.
- 6) *Nationalized Banks Are "Only Answer"*, Deutsche Welle, 06.02.2009, www.dw-world.de.
- 7) *Przezwyciężenie kryzysu finansowego i wyjście na prostą: Europejskie ramy działania*, Komunikat Komisji, COM (2008) 706, wersja ostateczna, 29 października 2008 r., Monitor Europejski 54/2008.
- 8) Reinhart C.M., Rogoff K.S., *This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crisis*, NBER Working Paper No 13882, Cambridge, March 2008.
- 9) Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji, Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- 10) Szymański W., *Czy globalizacja musi być irracjonalna?*, Szkoła Główna Handlowa, Seria: Przedsiębiorstwo współczesne, Warszawa 2007.
- 11) Wielgaard R., *EU to assess car bailouts*, Manufacturing.Net, February 25, 2009.