

Globalizacja a państwo narodowe

Jarosław Górski, student IV r.
Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski

1. Globalizacja z perspektywy państwa narodowego

1.1. Czym jest globalizacja dla państwa narodowego?

Definicji globalizacji jest co najmniej tyle, ile osób ma na jej temat cokolwiek do powiedzenia. Jednak wśród rozlicznych jej opisów można wyodrębnić szereg elementów wspólnych, które stanowią główne wyróżniki procesów globalizacyjnych.

Emma Rotshield w eseju *Globalizacja a demokracja w perspektywie historycznej*¹ przekonuje, że większość tematów obecnej dyskusji globalizacyjnej została sformułowana już na przełomie XVIII i XIX w. przez takich myślicieli jak Smith, Condorcet czy Herder. Zauważali oni kurczenie się świata oraz wzrost współzależności w skali globalnej. Nie ulega oczywiście wątpliwości, że inne są podstawy tych procesów. O ile jeszcze przed 100 laty procesy globalizacyjne związane były z porządkiem kolonialnym i zjawiskami realnymi (przepływy dóbr i usług, odpowiadające im przepływy pieniężne), o tyle obecnie podstawy globalizacji tkwią w jakościowo nowym podziale pracy, niespotykanych wcześniej więziach informacyjnych i transportowych oraz w polityce korporacji międzynarodowych.

Mimo wielu różnic w definiowaniu globalizacji, sprzeczności poglądów entuzjastów globalizacji z jej kontestatorami, wszyscy się zgadzają, że globalizacja to „odnarodowienie”. Zauważają malejącą rolę państwa i jego su-

Esej powstał w wyniku inspiracji naukowych zaczerpniętych na wykładzie prof. dr. hab. A. Łukaszewicza „Tendencje globalizacyjne w gospodarce światowej” i pod merytoryczną opieką pana profesora.

¹ E. Rotshield, *Globalizacja a demokracja w perspektywie historycznej*, za: M. Zaremba, 2001, *Globalizacja — ktoś już o tym mówił. Starcia w północnym Belfaście*, „Rzeczpospolita”, 23 czerwca.

werenności w relacji do autonomii podmiotów prywatnych o światowej skali działania.

Ta zgodność poglądów na temat wpływu tendencji globalizacyjnych na państwo narodowe jest bardzo zastanawiająca. Celem niniejszej pracy jest określenie prawdziwego kształtu tego wpływu oraz odpowiedzi państwa na skutki globalizacji. Moim celem jest przede wszystkim sformułowanie najistotniejszych (moim zdaniem) pytań, jakie muszą sobie zadać społeczeństwa państw narodowych. Jakie konsekwencje gospodarcze dla państwa niesie globalizacja? Jakim przemianom ulega narodowa, społeczna „masa” państw, jaki ślad pozostawia globalizacja w ludzkiej mentalności, jak oddziałuje na narodową tożsamość i solidarność? Jaki wpływ na suwerenność państwa i jego siłę polityczną wywiera globalizacja? Jak reaguje państwo na opisywane tendencje i jaka jest przyszłość państwa narodowego? Postaram się także w miarę możliwości udzielić przybliżonej odpowiedzi na te pytania i pokrótce ocenić główne stanowiska, jakie wyrażane są w stosunku do tych zagadnień.

Dla zarysowania konstrukcji myślowej niniejszego eseju chciałbym, za profesorem Aleksandrem Łukaszewiczem, zwrócić uwagę, że aby w pełni uwzględnić wpływ tendencji globalizacyjnych w gospodarce światowej na kształt państwa narodowego, należy przeprowadzać analizę z uwzględnieniem trzech sfer. Tymi sferami są produkcja realna dóbr, handel oraz finanse. Istotne jest to, że wymienione płaszczyzny gospodarowania ulegają wciąż — w wyniku postępowania globalizacji — coraz głębszemu umiędzynarodowieniu. Owe sfery stają się wręcz sferami ponadnarodowymi, w coraz mniejszym stopniu zależnymi od podmiotów narodowych. Są to jednocześnie sfery kompleksowo współkształtujące rzeczywistość gospodarczą, społeczną, a nawet polityczną poszczególnych państw narodowych. Odpowiadając więc na wyżej sformułowane pytanie, należy odwoływać się do wymienionych trzech płaszczyzn: produkcji, przepływów handlowych i finansowych (odbywających się w skali ponadgranicznej), i już na wstępie zwrócić uwagę, że głównymi podmiotami odpowiedzialnymi za ich umiędzynarodowienie są korporacje ponadnarodowe — to one jako pierwsze (i dotychczas z największą skutecznością) przeniosły kompleksowo swą działalność na arenę ponadnarodową, stając niejednokrotnie w opozycji do działań podejmowanych przez niezależne państwa.

1.2. Siły napędzające i siły hamujące globalizację

Z ekonomicznego punktu widzenia istotną przyczyną globalizacji jest narastająca bariera popytu i coraz większe trudności związane z wykorzystaniem wiedzy i kapitału w krajach wysoko rozwiniętych. To przyczyniło się do poszukiwania rozwiązań, które ułatwiły wejście na inne rynki i polega obecnie na wspieraniu procesu usuwania barier administracyjnych i ekonomicznych ograniczających konkurencję. Narastające bariery popytu na towary i siłę roboczą należy wiązać z postępem technologicznym. Automatyzacja

i robotyzacja są źródłem postępu, ale jednocześnie ograniczają zatrudnienie i płace, a więc także kreację popytu. W tym sensie rewolucja technologiczna stwarza bariery popytu [Szymański, 2001, s. 23–24].

Tworzenie warunków do opłacalnej sprzedaży jest głównym zadaniem zarówno przedsiębiorstw, jak i krajów jako sposób poszukiwania okazji wzrostu. Globalizacja, likwidując bariery ochrony przed konkurencją zewnętrzną, jest ważnym sposobem służącym rozwiązaniu przez kraje rozwinięte powyższego zadania.

W ogólnym zarysie można wyróżnić dwa ważne procesy, będące głównymi motorami globalizacji. Za pierwszy uznałbym liberalizację gospodarki (zwłaszcza przepływów kapitałowych), za drugi prywatyzację. Oczywiście postępującej liberalizacji towarzyszą ciągle ponawiane zachowania protekcyjnistyczne, te jednak tracą popularność, co łatwo zauważyć w teorii ekonomii. Nie przeczy to jednak praktyce pozostającej pod wpływem lokalnej polityki, która promuje liberalizację na potrzeby własnego kapitału chcącego wejść na obce rynki, a jednocześnie stosuje protekcyjnizm do ochrony własnych rynków. Per saldo jednak liberalizacja bierze górę i uważam, że jest jednym z zasadniczych przyczynków do globalizacji, opierającej się przecież na rozmywaniu granic państwowych, które przestają istnieć dla kapitału.

Natomiast prywatyzacja i odchodzenie od własności państwowej związana jest z przekonaniem, że prywatne siły rynkowe zapewniają efektywną alokację czynników produkcji.

Już na tym etapie rozważań można zauważyć, jaką pozycję dla państwa rezerwują te dwie siły globalne. Aby liberalizacja i prywatyzacja przebiegały sprawnie, musi się to odbywać przy daleko posuniętej deregulacji. Liberalizacja i prywatyzacja odwołują się w zasadniczy sposób do wartości indywidualistycznych, stawiają na rolę aktorów prywatnych. Sprawia to, że rola państwa ograniczana jest do wspierania konkurencyjności podmiotów narodowych, stwarzania im korzystnych warunków rozwoju.

O siłach hamujących postęp procesów globalizacyjnych można najogólniej powiedzieć, że składają się na nie: podziały ideologiczne, tradycyjne konflikty między krajami oraz religie [Hawrylyshyn, 1982, s. 237–238]. Ideologie oferują różne drogi i wizje organizacji społeczeństw i form kierowania nimi. Wśród nich są też ciągle żywe systemy gospodarek zamkniętych i nierynkowych, broniących się przed światową siecią współzależności i współpracy. Siłami hamującymi są też tradycyjne konflikty między krajami, wynikające z dążenia do bezpieczeństwa i integralności terytorialnej, utrzymania sfer wpływów czy zaspokojenia coraz ambitniejszych interesów narodowych. Na szczęście pojęcie interesu narodowego ulega pozytywnym zmianom, czego efektem był dawniej rozpad imperiów, a obecnie zastępowanie więzi wrogich więzami przyjaźni i współpracy gospodarczej. Siłami krępującymi postęp w kierunku jedności świata są również religie. One to były jedną z głównych przyczyn konfliktów w ciągu ostatniego tysiąclecia. Wypaczenia artykułów wiary doprowadzały niejednokrotnie do zabijania ludzi „w imię miłości

do Boga”. W ostatnim okresie siłą przerażającą i niszczącą wydaje się być renesans islamu. Jego gwałtowne odrodzenie w formach fanatycznych może być przyczyną poważnego zagrożenia dla procesów pokojowych.

2. Zakres i zróżnicowanie stopnia globalizacji

Procesy globalizacyjne są obecnie bardzo zaawansowane. Ocenia się, że 40% światowego produktu brutto przypada na podmioty funkcjonujące na rynku światowym, a 60% światowego produktu brutto poddane jest procesom związanym z globalizacją; dotyczy to także 70–80% handlu światowego i w takim samym zakresie finansów światowych [Kleer, 1998, s. 10].

Dane tu przytoczone są w równym stopniu uderzające co niemiarodajne, przynajmniej z punktu widzenia analizy globalizacji „w przekroju państw narodowych”, gdyż nie ukazują różnic w stopniu poddania poszczególnych państw procesom globalizacyjnym.

Taka analiza jednakże została już dokonana. W 2001 r. A.T. Kearney Inc. we współpracy z Carnegie Endowment for International Peace opracowały pierwszy dotychczas współczynnik mierzący stopień zaawansowania procesów globalizacyjnych w poszczególnych krajach. Miarą tą jest „A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine Globalization Index™” i została ona użyta do przeprowadzenia badań opublikowanych następnie w *Measuring Globalization*².

Konstrukcja indeksu globalizacji oparta została na czterech grupach czynników:

1. Dobra i usługi.
2. Finanse.
3. Kontakty osobiste.
4. Technologie.

Na wstępie należy zauważyć, że we wszystkich czterech wyodrębnionych dziedzinach zaznaczył się w ciągu ostatnich 20 lat ogromny postęp, zarówno ilościowy jak i jakościowy, wskazujący na istnienie ogółu zjawisk określanych mianem globalizacji. Dla przykładu w USA między 1995 a 1999 rokiem uległa podwojeniu kwota granicznych przepływów krótko- i długookresowych inwestycji. W 2000 r. po raz pierwszy przekoczono liczbę 100 mld minut międzynarodowych rozmów telefonicznych oraz 250 mln użytkowników internetu. Najbardziej zauważalny i dynamiczny jest ten proces w odniesieniu do rynków finansowych: w latach 1970–1999 nastąpił 54-krotny wzrost dziennych transgranicznych przepływów aktywów finansowych dla USA, 55-krotny dla Japonii i aż 60-krotny dla Niemiec [*Measuring Globalization...*, s. 3–4].

Raport *Measuring Globalization* podaje ranking 20 najbardziej zglobalizowanych państw świata [s. 3]:

1. Singapur
2. Holandia

² Publikacja dostępna na stronach: www.atkearney.com oraz www.foreignpolicy.com.

3. Szwecja
4. Szwajcaria
5. Finlandia
6. Irlandia
7. Austria
8. Wielka Brytania
9. Norwegia
10. Kanada
11. Dania
12. USA
13. Włochy
14. Niemcy
15. Portugalia
16. Francja
17. Węgry
18. Hiszpania
19. Izrael
20. Malezja

Singapur zawdzięcza swoją pozycję lidera przede wszystkim bardzo wysokiemu poziomowi międzynarodowych kontaktów osobistych. Znacznie przewyższa inne kraje, wykazując aż 390 minut zagranicznych rozmów telefonicznych na osobę i liczbę podróży przekraczających granicę aż 3-krotnie większą od populacji Singapuru (USA ma 6 razy mniejszy wskaźnik podróży i 4 razy gorszy wskaźnik rozmów telefonicznych)³. Singapur czynił w ostatnich latach starania o utrzymanie wysokiego poziomu handlu, inwestycji bezpośrednich i portfelowych. Jednakże do sfer spowalniających integrację Singapuru z krajami rozwiniętymi należy zaliczyć słaby postęp w prywatyzacji mienia państwowego, niepowodzenia w uzyskaniu aprobaty dla regionalnego porozumienia o wolnym handlu oraz zbyt ścisłą kontrolę państwa nad rozpowszechnianiem internetu.

Holandia zajmuje drugie miejsce w rankingu ze względu na silne podstawy ekonomiczne. Dużą zasługą leży w tym przypadku po stronie bardzo wysokich inwestycji, zarówno poczynionych w Holandii, jak i przez Holendrów poza granicami ich kraju. Dzięki deregulacji i uelastycznieniu rynku pracy inwestycje zagraniczne w Holandii wzrosły z 8% (1995 r.) do 19% GDP (1998 r.). W tym samym czasie dokonał się „skok” inwestycji portfelowych z poziomu 5% do 30% — najwyższego w skali globalnej (pięciokrotność poziomu W. Bry-

³ Przypadek Singapuru jest ciekawy także i z tego względu, iż pokazuje, jak istotny jest dobór kryteriów opisujących ogół zjawisk nazywanych przez nas globalizacją i jak odmienne wyniki można uzyskać, stosując różne kryteria. Singapur od większości najbardziej zglobalizowanych państw świata odróżnia się swą wielkością, a więc także skalą działania. Będąc państwem-miastem, może uzyskiwać nadzwyczaj wysokie wyniki w turystyce i telekomunikacji międzynarodowej, nie odznacza się jednak gospodarką silnie zintegrowaną z gospodarką światową, nie ma więc mocnych ekonomicznych podstaw procesów globalizacyjnych.

tanii i ponad dwukrotność Francji i Niemiec) [*Measuring Globalization*, s. 4–5].

Państwa skandynawskie znalazły się w czołówce najbardziej zglobalizowanych krajów mimo tradycji państw opiekuńczych i wysokiego stopnia regulacji państwowej. Tak silną pozycję zawdzięczają niespotykanemu rozwojowi nowoczesnych technik komunikowania się, szczególnie internetowi. Sztokholm, z 60% populacji posiadającej dostęp do internetu, uznawany jest za najbardziej „usięciowione” miasto świata.

Generalny wniosek, jaki można wyprowadzić z analizy raportu *Measuring Globalization* nt. nowoczesnych technologii, jest taki: nie wszystkie kraje spośród najbardziej zglobalizowanych wyróżniają się ponadprzeciętnym poziomem rozwoju nowoczesnych technik komunikacyjnych. Natomiast wszystkie kraje odznaczające się wysokim poziomem rozwoju nowoczesnych technologii znajdują się w czołówce rankingu najbardziej zglobalizowanych państw świata (wyjątek stanowi Singapur). Ponadto są to kraje wyróżniające się bardzo wysokim ogólnym rozwojem — odznaczają się tu USA, Kanada i Skandynawia. Można więc wyprowadzić zależność, że nowoczesne techniki informacyjne nie są koniecznym warunkiem rozwoju procesów globalizacyjnych, ale ich wykształcenie znacznie przyspiesza te procesy.

Tempo procesów globalizacyjnych uległo w ostatnich latach spowolnieniu. Do 1997 r. globalizacja postępowała bardzo szybko, co dobrze oddają słowa prezesa Citicorp Waltera Wristona:

globalizacja tworzy świat powiązany w jeden rynek elektroniczny, poruszający się z prędkością światła.

Jednakże po roku 1997 procesy te postępują dużo wolniej, co pozostaje w związku z kryzysami finansowymi w krajach rozwijających się (płd.-wsch. Azja, Ameryka Łacińska, Rosja), a przyrosty współczynnika globalizacji mają miejsce głównie dzięki czynnikowi technologicznemu.

Interesujących wniosków dostarcza analiza porównawcza „A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine Globalization Index™” z rankingiem swobód osobistych i praw politycznych przygotowywanym przez amerykańską organizację Freedom House oraz poziomem korupcji mierzonym przez Transparency International⁴. Wyraźna jest dodatnia korelacja stopnia zaawansowania procesów globalizacyjnych z poziomem wolności osobistych i politycznych, zwłaszcza dla krajów rozwijających się, i ujemna z poziomem korupcji. Wyjątkiem jest tutaj Singapur, który będąc najbardziej zglobalizowanym państwem świata, jednocześnie odznacza się niskim poziomem „Freedom House rating”, choć nie wyróżnia się negatywnie dużą korupcją.

⁴ Porównanie zostało dokonane przez autorów *Measuring Globalization* (s. 6).

3. Korporacje — główny nośnik procesów globalizacyjnych

3.1. Przewaga konkurencyjna korporacji ponadnarodowych

Współczesną gospodarke rynkową działającą na rynku globalnym, z mechanizmem alokacji niezależnym od granic państw narodowych, określić można jako system gospodarczy oparty na ponadnarodowych sieciach przedsiębiorczości. Międzynarodowe korporacje są bowiem odpowiedzią na jakościowe zmiany w technice przesyłania informacji, a zarazem na zmiany roli poszczególnych czynników produkcji, i sposobem dostosowania do liberalizacji międzynarodowych stosunków gospodarczych, umożliwiającą coraz bardziej swobodne rozmieszczanie produkcji na globalnym rynku.

Obecnie rozwój korporacji ponadnarodowych jest najlepszą miarą zaawansowania i postępu procesu globalizacji. Ważnym argumentem za takim moim stwierdzeniem jest fakt, że to właśnie korporacje są czynnikiem sprawczym owego trójplaszczynowego przebiegu procesów globalizacyjnych, który zaznaczyłem we wstępie jako ważną perspektywę badawczą. Korporacje „wyszły” z produkcją, handlem i zarządzaniem finansami ponad granice państw, dając silny bodziec rozwojowy procesom globalizacyjnym w ogóle.

Rzeczony rozwój korporacji jest w ostatnich latach zadziwiający. W ciągu kilku lat liczba takich podmiotów zwiększyła się o 50%. W połowie lat 90. w gospodarce światowej działało około 40 000 korporacji, posiadających 250 000 filii zagranicznych i wykazujących sprzedaż 7 bilionów USD, czyli większą od sprzedaży w ramach tradycyjnych transakcji handlowych⁵. W roku 1999 te dane szacowano na poziomie: 60 000 korporacji i ponad 500 000 filii zagranicznych.

Korporacje ponadnarodowe wytwarzają ponad 1/3 światowej produkcji przemysłowej oraz ok. 25% światowego produktu brutto. Wartość sprzedaży korporacji ponadnarodowych jest ok. 30% wyższa od wartości światowego eksportu, a tempo jej wzrostu przewyższa tempo wzrostu globalnego eksportu [Szymański, 2001, s. 34].

W gospodarce globalnej efektywnym i konkurencyjnym staje się ten, kto wie, że o przewadze konkurencyjnej decyduje kapitał intelektualny i dbałość o jego wydajność, najlepiej przez kojarzenie go z czynnikami, w które obfituje rynek globalny. Wtedy bowiem skala produkcji stwarza warunki zarówno do finansowania, jak i opłacalności wdrażania postępu technicznego.

Nic więc dziwnego, że korporacje ponadnarodowe traktują posiadanie kapitału intelektualnego i umiejętne dbanie o jego wydajność przez wykorzystanie go na globalnym rynku jako podstawę długookresowej przewagi konkurencyjnej.

Korporacje międzynarodowe są organizacjami dążącymi do wytwarzania i sprzedaży produktów i usług na wielu rynkach zagranicznych, by przez optymalne kojarzenie czynników w skali globalnej i dostosowanie produkcji do

⁵ *World Investment Report 1995*, Transnition and Competiveness Overview UN New York and Genewa, za: W. Szymański, 2001, s. 34.

wymogów lokalnych maksymalizować nadwyżkę ekonomiczną. Dysponują olbrzymim kapitałem i popytem, posiadają więc cenną siłę przetargową względem innych podmiotów rynku. Pozwala im to na uzyskiwanie w istocie przewagi konkurencyjnej monopsonisty, a więc wykorzystywanie przewagi dużej firmy kupującej półprodukty i usługi, narzucanie trudnych warunków dostawcom. Niskie koszty zaopatrzenia, niskie ceny półfabrykatów i usług wynikają nie tylko z możliwości wyboru tanich dostawców na globalnym rynku, ale również z monopsonicznej przewagi tych korporacji.

„Siłowa” przewaga korporacji wykorzystywana jest coraz częściej także na rynku pracy. Wzrost bezrobocia pozwala również na stosowanie systemu *just in time worker*. Wyraża się to w coraz częstszym przechodzeniu od zatrudnienia stałego do zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin, a więc na umowy zlecenie. W takiej sytuacji przerzuca się na zatrudnionych nie tylko ryzyko wynikające z burzliwości rynku, ale również koszty ubezpieczeń. Wywołuje to efekt ukrywania wzrostu bezrobocia pod postacią zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin.

Mówiąc o przewagach konkurencyjnych korporacji ponadnarodowych, podkreślić trzeba więc stawianie przez nie na wiedzę i informacje o rynku, optymalizację struktury czynników produkcji i sprzedaży oraz wykorzystywanie pozycji monopolistycznej, a zwłaszcza monopsonistycznej. Za sprawą powyższych czynników korporacje coraz bardziej dystansują pozostałe firmy w głównych formach przewag przedsiębiorczych.

Jeżeli chodzi o bardziej bezpośrednie związki korporacji z globalizacją, to trudno jednoznacznie wskazać, czy korporacje są skutkiem globalizacji, czy też stanowią czynnik sprawczy globalizacji. Częściową odpowiedzią na to pytanie jest wspomniana tzw. rewolucja konserwatywna, która — dokonując głębokiej liberalizacji — umożliwiła umiędzynarodowienie kapitału i „wyjście” korporacji poza granice państw macierzystych. Z drugiej strony, korporacje ponadnarodowe stanowią tak potężną siłę ekonomiczną i są zjawiskiem na tyle jakościowo wyodrębnionym, że można je uznać za niezależny, samodzielny czynnik, przyspieszający, a wręcz wymuszający liberalizację. Dysponując ogromnymi zasobami i rynkiem, mają realne narzędzie wpływu na państwa narodowe, aby tworzyły im warunki działania. W tym sensie ich rozwój jest zarówno skutkiem, jak i zwiastunem liberalizacji przepływów kapitałowych i międzynarodowych stosunków gospodarczych. Obecnie rozwój korporacji ponadnarodowych jest najlepszą miarą zaawansowania i postępu procesu globalizacji.

3.2. Sfery konfliktowe w relacjach korporacje ponadnarodowe–państwo narodowe

Tak duża siła przetargowa korporacji międzynarodowych (osiągających obroty przewyższające nierzadko dochód narodowy krajów rozwiniętych, np. obroty GM 178,2 mld USD przy dochodzie Austrii 157,9 mld USD [Szymański, 2001, s. 34]) nie może pozostać bez wpływu na równowagę między rynkiem

a państwem, między władzą publiczną a władzą prywatną. Korporacje oddziałują na kraj udzielający gościny (tzn. kraj, w którym otwierana jest filia), co nie pozostaje bez wpływu na suwerenność gospodarczą i polityczną tego państwa. Jak słusznie twierdzi profesor A. Łukaszewicz, sfera konfliktów między państwami a korporacjami jest wręcz oczywistym następstwem znacznej rozpiętości ich interesów:

zbieżność celów, form działania i horyzontów czasu dla korporacji, z jednej strony, a państw narodowych i ugrupowań integracyjnych, z drugiej, może być tylko cząstkowa i przypadkowa. Żadna uroczysta retoryka tego nie zmieni, nie może bowiem zmienić reguł gry gospodarki rynkowej [Łukaszewicz, 2001, s. 30].

A. Kapoor i J. Boddewyn przedstawili typologię spornych sfer między przedsiębiorstwami międzynarodowymi a krajami przyjmującymi inwestycje bezpośrednio⁶. Wyróżnia ona trzy obszary sprzeczności: obszar interesu narodowego, suwerenności narodowej i tożsamości narodowej (nacjonalizmu). W każdym z tych obszarów występują zasady postępowania krytykowane przez rządy państw przyjmujących obce inwestycje i przez przedsiębiorstwa międzynarodowe.

Najpoważniejsze sprzeczności występują przy interpretacji suwerenności. Rządy krajów przyjmujących obce inwestycje krytykują przedsiębiorstwa międzynarodowe za takie postępowanie, które redukuje aktualną lub potencjalną kontrolę nad rozwojem kraju oraz za stronniczość wobec polityki swych krajów macierzystych. Krytyka krajów goszczących kieruje się także pod adresem krajów eksportujących kapitał, sprowadza się ona do zarzutu braku właściwej kontroli nad zagraniczną działalnością ich przedsiębiorstw międzynarodowych. Przedsiębiorstwa międzynarodowe ze swej strony krytykują państwa goszczące za nieakceptowanie ponadnarodowych porozumień dotyczących rozwiązywania kwestii spornych oraz brak skłonności do wyrzeczenia się choćby części swej suwerenności dla rozwiązania wspólnych celów.

W większym stopniu niż tworzenie ograniczeń dla działalności korporacji ponadnarodowych, państwa narodowe skupiają się na organizowaniu im bodźców zachęcających do poczynienia inwestycji na ich terenie. Wypracowano nawet systemy gwarancyjne dla prywatnych inwestorów z krajów rozwiniętych, umieszczających inwestycje w krajach „Trzeciego Świata”, na wypadek, gdyby kraje te próbowały odzyskiwać suwerenność i kontrolę nad kapitałem (groźba wywłaszczenia, nacjonalizacji kapitału korporacji międzynarodowych, utrudniania transferów zysku)⁷.

Nie stoi to oczywiście w sprzeczności z obecnymi w krajach rozwiniętych i rozwijających się tendencjami do sprawowania kontroli nad funkcjonowa-

⁶ Praeger Publishers, New York 1973, s. 232–235, za: Z. Grzelak, *Suwerenność a działanie kapitalistycznych przedsiębiorstw międzynarodowych*, Warszawa, 1982, s. 110–111.

⁷ Tamże, s. 112–113.

niem goszczonych korporacji międzynarodowych. Zjawisko to należy jednoznacznie wiązać z obawami państw narodowych, żywionymi głównie przez polityków, o możliwość prowadzenia autonomicznej polityki gospodarczej i zachowania suwerenności decyzji państwowych w obliczu rosnącej siły ekonomicznej ponadnarodowych podmiotów i zdolności wywierania przez nie nacisku. Skala i charakter tych tendencji świadczą o powadze zagrożenia dla niezależności państwa narodowego, w tym także dla krajów silnych gospodarczo, więc wydawałoby się, reprezentujących względnie wysoki poziom suwerenności gospodarczej i politycznej.

4. Społeczno-kulturowe aspekty globalizacji

4.1. Nierówny podział dochodów

Kwestią nie do pominięcia w zakresie społecznych skutków globalizacji dla państwa narodowego jest narastająca polaryzacja dochodów między państwami oraz między grupami społecznymi wewnątrz państw. Sprzeciwy wobec globalizacji wiążą się w głównej mierze z powszechnie dostrzeganym wzrostem nierówności w podziale dochodu. Zrodził się problem szerokiej kontestacji form globalizacji, przy czym przez formy te należy rozumieć zasady podziału bogactwa w każdej skali, a więc także kanony pojmowania sprawiedliwości społecznej, tożsamości państw narodowych czy nawet ludzkiej godności [Łukaszewicz, 2001, s. 18]. Problem zróżnicowania dochodów widać bardzo wyraźnie w dwóch sensach znaczeniowych. W węższym rozumieniu oznacza rozwarstwianie się świata na kraje bogatej Północy i biednego Południa, a więc nierównomierny dostęp państw do korzyści z globalizacji, wypadający na korzyść krajów lepiej rozwiniętych — jest to w uproszczeniu problem kolizji globalizacji z procesami konwergencji w skali światowej. Jednak w drugim znaczeniu, problem zróżnicowania dochodowego obejmuje także nierówności wewnątrz państw. Jest to ujęcie szersze, gdyż pokazuje, że globalizacja — proces ponadnarodowy — może zaognić konflikty społeczne wewnątrz państw narodowych, oddziałując na parytet podziału dochodu między grupy branżowe w gospodarce, między właścicieli a niewłaścicieli, czy nawet (w dużym stopniu) między grupy o zróżnicowanym poziomie kwalifikacji. Owo rozwarstwienie dochodów, również szeroko omawiane w literaturze przedmiotu, dotyczy moim zdaniem głównie jednego zjawiska, wiążącego się z podziałem dochodów rozumianym na oba sposoby.

Źródłem przewag konkurencyjnych i w konsekwencji siłą napędową globalizacji jest wiedza, wysoko kwalifikowany kapitał ludzki. On to jest głównym beneficjentem globalizacji i to na jego korzyść odbywa się rozwarstwienie dochodowe, o czym wspominałem już wyżej. Argument, że równie silnie na globalizacji korzystają kraje słabo rozwinięte o taniej sile roboczej, gdyż jednostki mobilne tam lokują swą produkcję, jest tylko częściowo słuszny. Z drugiej bowiem strony, kapitał szuka inwestycji bezpiecznych i do tego

efektywnych, „lubi więc towarzyszyć” wydajnej pracy, a ta jest domeną państw wysoko rozwiniętych. Profesor Hoffmann argumentuje, że

kiedy niemiecka firma inwestuje za granicą, w ośmiu wypadkach na dziesięć robi to, by podbić nowy rynek, a nie, by obniżyć koszty płacowe [Ziomba, 2001].

Często wbrew pozorom kapitał lokowany jest w rejonach o wysokich pensjach, silnych związkach zawodowych i z dobrze rozwiniętym systemem zabezpieczeń socjalnych.

Uważam, że doszukiwanie się różnorodnych form dyskryminacji narodów czy regionów świata, mające rzekomo objawiać się nierównomiernym podziałem korzyści z globalizacji i w efekcie wzrostem rozpiętości dochodowych, jest demagogią antyglobalistów. Prawdą jest natomiast, że nie wszystkie kraje mają równe szanse startu w „wyścigu globalistycznym”, chociażby ze względu na swe pozycje geopolityczne, zasobność w surowce itd. Niestety, prawdą jest także, że nie ma i nie widać perspektyw utworzenia jakiegokolwiek sensownego mechanizmu redystrybucji dochodu w skali globu. Co więcej, nie wiadomo nawet, na jakich zasadach miałyby się ona odbywać, jakie kryteria sprawiedliwości czy równości przyjąć.

Grzegorz Kołodko twierdzi, na przykład, że niezbędne jest redystrybuowanie części dochodów z najbogatszych regionów i krajów do krajów i regionów najbiedniejszych, podobnie jak w obrębie gospodarek narodowych powinno się to dziać w odniesieniu do najzamożniejszych i najuboższych jednostek oraz warstw społecznych.

Istnieje potrzeba stworzenia globalnego systemu, który będzie politycznie i technokratycznie w stanie transferować pewną część dochodów z miejsc, gdzie one obficie powstają, do miejsc, gdzie są niezbędne dla płynnego finansowania procesów produkcji i rozwoju [Kołodko, 2001, s. 120].

Postulat ten brzmi szlachetnie i merytorycznie jest słuszny, nie ulega już bowiem dziś wątpliwości, że nadmierne zróżnicowanie dochodu i poziomu życia, przy jednoczesnej dużej wiedzy zarówno biednych, jak i bogatych o tym zjawisku (dzięki globalizacji informacji), prowadzić może do poważnych napięć społecznych, a nawet jest wyraźnym zagrożeniem dla demokracji w skali globalnej, co postaram się jeszcze udowodnić. Nie widać jednak dotychczas żadnych sensownych propozycji co do kształtu owego globalnego systemu transferu dochodu. Kołodko postuluje, aby z krajów zamożnych trafiał co najmniej 1% ich PKB na potrzeby rozwoju państw biednych, zdaje sobie jednak sprawę, że ani globalizacja, ani wysiłki państw nie doprowadziły jeszcze do zbudowania form instytucjonalnych zdolnych do efektywnej redystrybucji dochodu, czyli takiej redystrybucji, która faktycznie byłaby czynnikiem wzrostu państw zacofanych.

Finansista i filantrop światowej sławy, przewodniczący Instytutu Społeczeństwa Otwartego, George Soros [2001], wyróżnia pięć powodów, dla któ-

rych dotychczasowe próby bezpośredniej, finansowej i doradczej pomocy państwom biednym nie przyniosły rezultatu:

1. Donatorzy często udzielają pomocy, kierując się własnymi interesami.
2. Pomoc nie uwzględnia potrzeby zaangażowania sił i środków państw potrzebujących, a państwa te nie są w stanie wchłonąć pomocy.
3. Pomoc zagraniczna ma charakter pomocy międzyrządowej, nie trafia do miejsc największego zapotrzebowania (nieudolność i skorumpowanie rządów państw otrzymujących pomoc).
4. Brak koordynacji między udzielającymi a pobierającymi pomoc.
5. Efektywne zarządzanie środkami pomocowymi jest trudniejsze od skutecznego prowadzenia przedsiębiorstwa dla zysku.

Ja zwróciłbym jeszcze uwagę na fakt, że nieefektywność transferów, mających na celu wyrównywanie rozpiętości dochodowej między państwami w nierównym stopniu uczestniczącymi w procesach globalizacyjnych, może wynikać z nieudolności krajów pobierających pomoc w jej skutecznym spożytkowaniu:

wiele krajów nie ma dobrych rządów. Najpoważniejsze dzisiaj źródła ubóstwa i nędzy to właśnie represyjne, skorumpowane reżimy, a także słabość państwa. Dlatego nie wystarczy obmyślanie, jak lepiej zadbać o dobro publiczne w skali globalnej. Musimy również znaleźć sposób, by wspierać poprawę rządów w wielu krajach [Soros, 2001].

Nieudolność rządów można rozumieć jako skorumpowanie aparatu biurokratycznego czy też przejmowanie środków przez władzę elit lub aparat mafijny. Jak wynika z opracowań Banku Światowego⁸, do najpoważniejszych nadużyć w postaci korupcji politycznej i administracyjnej dochodzi w krajach rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych. Tam też wykrywa się rozwiniętą w najwyższym stopniu najgroźniejszą formę korupcji, jaką jest tzw. *state capture* (zawłaszczanie państwa), polegająca na nielegalnym kształtowaniu korzystnej dla wybranych jednostek sytuacji prawnej, politycznej czy gospodarczej przez skorumpowanie administracji publicznej. W krajach przechodzących transformację do najbardziej skorumpowanych należą: Azerbejdżan, Kirgizja, Ukraina i Uzbekistan.

Konsekwencje skorumpowania państwa są zgubne w dwojaki sposób. Po pierwsze, jako przejaw nieefektywności gospodarowania i rządzenia korupcja sama w sobie jest bardzo kosztowna — dla przykładu ocenia się, że przez 10 lat w Chinach zmarnotrawiono ok. 150 mld USD, czyli 15% PKB⁹. Po drugie, gorsze od marnotrawienia środków pomocowych i w efekcie niemożności zre-

⁸ Dane tu zamieszczone pochodzą z wykładu Jacka Wojciechowicza, dyr. polskiego oddziału Banku Światowego pt. *Korupcja w krajach transformacji systemowej*, przeprowadzonego w ramach cyklu wykładów *Studencki miesiąc o korupcji* w marcu 2001 r., zorganizowanych przez SKN Badań nad Przystępnością Gospodarczą i Bezpieczeństwa w Biznesie oraz Stowarzyszenie Młodzież Przeciw Korupcji.

⁹ Źródło jak wyżej.

kompensowania różnic dochodowych z tytułu gorszego uczestnictwa w procesach globalnych jest to, że korupcja wywołuje szereg negatywnych następstw rozwojowych w makroskali. Spowalnia wzrost gospodarczy, zmniejsza wpływy budżetowe, wypiera inwestycje, pogarsza nastroje i zniechęca kapitał zagraniczny.

Wniosek ogólny jest więc taki, że choć globalizacja nie niweluje różnic dochodowych między krajami i wewnątrz nich (a są poważne obawy, że nawet je pogłębia), to brak jest skutecznych metod likwidowania tego efektu. Państwa bogate niechętnie udzielają pomocy, natomiast państwa biedne okazują się w dużej mierze niezdolne do jej wykorzystania. Wydaje się, że jedynym wyjściem z tej sytuacji jest wykształcenie w państwach słabiej rozwiniętych własnych mechanizmów wzrostu, które stworzą możliwości pełniejszego uczestnictwa w globalizacji i podjęcia konkurencji na stopniowo coraz wyższych płaszczyznach. Do przełamania marazmu gospodarczego potrzebne jest jednak „wielkie pchnięcie”, którego źródła nie wiadomo skąd oczekiwać.

Kwestią marginalną pozostaje sprawa, iż nie ma pełnej zgodności co do tego, że globalizacja przyczynia się do polaryzacji dochodów i poziomów życia. Większość teoretyków zdecydowanie twierdzi, że taka sytuacja ma miejsce (i nie sposób się nie zgodzić, bo jest to twierdzenie dobrze uzasadnione). Tymczasem cytowany przeze mnie raport *Measuring Globalization* wskazuje, że globalizacja nie ma wyraźnego związku z narastającą rozpiętością dochodów [s. 7–9]. Jeżeli chodzi o polaryzację wewnątrz krajów, to wskaźnik „A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine Globalization Index™” nie ma dodatkowej korelacji z różnicami dochodowymi. Jako kontrargument do popularnego twierdzenia, że globalizacja potęguje nierówności między grupami społecznymi, w pracy odnajdujemy następujący przykład: wśród krajów rozwijających się Polska, Izrael, Czechy i Węgry są bardziej zglobalizowane, ale mają relatywnie mniejszą polaryzację dochodu niż Rosja, Chiny i Argentyna, które mają niższy współczynnik globalizacji.

Z kolei w odniesieniu do rozpiętości między krajami autorzy raportu sugerują, że te nierówności nie są skutkiem liberalizacji i globalizacji, lecz wynikają z zaszłości historycznych, nieodpowiedniej polityki makroekonomicznej (w tym płacowej i cenowej), programów wspierania dobrobytu społecznego i polityki edukacyjnej.

4.2. Pozadochodowe aspekty społeczne globalizacji

Z problemu rosnącego zróżnicowania dochodowego wynika wiele innych problemów społecznych, istotnych dla państwa narodowego. Można bowiem powiedzieć, że globalizacja, zaostrzając współzawodnictwo, polaryzując dochody, osłabiając funkcje państwa, jest sprzeczna z wieloma wartościami społecznymi. Narastanie globalnej konkurencji i eksplozja indywidualizmu wypierają solidarność społeczną i więzi społeczne zbudowane wcześniej w państwach dobrobytu.

Prawdopodobnie przesadą jest twierdzenie, że pieniądź, będąc środkiem do zdobywania niektórych celów, ulega fetyszyzacji, ale prawdą jest wypaczanie ludzkiego systemu wartości i narastanie egoizmów. Podmioty globalizacji (głównie korporacje ponadnarodowe) stawiają na kapitał ludzki, co może powodować, że ludzie najbardziej wykwalifikowani, najsilniej związani z rynkiem i gospodarką globalną tracą poczucie zależności od rynku i dochodów krajowych. To jest równoznaczne z zerwaniem przez takich ludzi z perspektywą państwa narodowego, uniezależnieniem się od warunków lokalnych.

Tymczasem państwo narodowe i demokracja wymagają obywateli powiązanych wspólnym interesem publicznym. Państwu potrzebni są obywatele niezależnie myślący i oceniający, podczas gdy globalizacja kreuje raczej konsumentów, sprzyjając ich unifikacji i kulturowemu spłyceciu.

Takie są ogólne, najłatwiej identyfikowalne i zauważalne społeczne skutki procesów globalizacyjnych. Globalizacja wywiera jednak głębszy wpływ na jakość życia ludzkości i owocuje dalszymi, trudniejszymi do wychwycenia efektami, zarówno w sferze uzewnętrznianych zachowań ludzkich, jak też w mentalności i tendencjach rozwojowych całych społeczeństw.

W systematyczny sposób można te przemiany ująć jako pewien rodzaj „punktu zwrotnego” w pojmowaniu rozwoju, który rodzi nowe wzorce o charakterze kulturowym¹⁰.

Do tych przemian należy zaliczyć wydłużanie horyzontu czasowego podejmowanych decyzji rozwojowych, jak też rozszerzanie zakresu rozpatrywanej problematyki rozwojowej, który nabiera charakteru ponadlokalnego, ponadregionalnego oraz ponadkrajowego. Ważną tendencją jest zmiana sposobu pojmowania człowieka jako podmiotu kształtującego procesy rozwojowe, który przestaje być postrzegany jako jednowymiarowy „człowiek ekonomiczny” i zaczyna być pojmowany jako „człowiek wielowymiarowy”, czyli rzeczywistości. Tendencje te składają się na bardziej ogólną, polegającą na zmianie kryteriów wyboru w podejmowaniu decyzji rozwojowych i stopniowym przenoszeniu punktu ciężkości z kryteriów „technicznych” na kryteria „wartościujące”.

Jednocześnie tendencjom powyższym o pozytywnym wymiarze towarzyszą symultanicznie tendencje przeciwstawne. Obserwuje się bowiem tendencje do: skracania horyzontu czasowego i myślenia krótkofalowego (zwłaszcza realizowanego przez elity rządzące w perspektywie ich kadencji); regionalizacji myślenia oraz nacjonalizmu (będącego odpowiedzią na obawy i napięcia związane z postępującą globalizacją). Ponadto kontrtendencją do ekologizacji myślenia politycznego, społecznego i ekonomicznego jest dominacja racjonalności alokacyjnej i technokratyzmu w praktyce codziennej. Podobnie dostrzeganie tendencji do humanizacji myślenia nie może przysłonić faktu

¹⁰ J. Stacewicz, *Cywilizacyjno-kulturowy wymiar globalizacji, integracji oraz transformacji*, w: J. Kleer, 1998, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Warszawa, s. 121–122.

dehumanizacji życia społecznego, przejawiającej się w różnych formach przemocy fizycznej i politycznej.

Tak sprzeczne formy oddziaływania procesów globalizacyjnych na rzeczywistość społeczną świadczą o wielkiej dynamice poszukiwań nowych wzorców ładu społecznego, nowych wzorców działania oraz nowych wzorców myślenia. Ich wypracowanie wymaga przemiany świadomości współczesnego człowieka, obecnie bowiem ludzka percepcja zjawisk nie nadąża za szybkością ich zmian, co jest także prawdą w odniesieniu do globalizacji. Jeżeli nastąpi taka przemiana światopoglądu i wzorców myślenia o człowieku i rzeczywistości, w jakiej żyje, to uważam, że mogą zwyciężyć, czy też świadomie być wtedy wsparte, tendencje pozytywne. W przeciwnym razie należy się obawiać kumulacji negatywnych kontrtendencji i zmięczenia dotychczasowego wzorca cywilizacji, kultury i rozwoju.

4.3. Kulturowe aspekty globalizacji

Oddziaływanie globalizacji na kulturę państwa narodowego nie leży w obszarze moich kompetencji, muszę jednak zauważyć, że wpływ taki istnieje i jest on istotny, także i z tego względu, że kultura narodowa wywiera wpływ na pozostałe składniki życia państwa narodowego: gospodarkę, politykę, nastroje społeczne.

Globalizacja rozpatrywana z gospodarczo-politycznego punktu widzenia oznacza poszukiwanie nowych obszarów oraz sposobów ekspansji kapitału, podczas gdy z cywilizacyjno-kulturowego punktu widzenia oznacza ona powstawanie nowej cywilizacji i kultury w drodze jednoczesnej konfrontacji oraz wzajemnego przenikania kultur i cywilizacji istniejących¹¹.

Pokrótkie zaznaczę jedynie, że istotnym elementem przemian globalizacyjnych w sferze kultury, a jednocześnie czynnikiem przyspieszającym globalizację, jest ujednoczenie stylów życia, technologii i wzorców konsumpcji w skali świata. Jeżeli globalizacja wzmacnia i zaostrza konkurencję w produkcji, to jednoznacznie ogranicza konkurencję na rynku idei i obrazów. W tym zakresie zróżnicowanie ustępuje miejsca uniformizacji, konkurencję wypiera monopol [Szymański, 2001, s. 57]. Korporacje prowadzą politykę ujednoczania swoich klientów, nazywaną wręcz „aksamitną rewolucją”. Sądzę, że stosując ekonomiczne ujęcie problematyki globalizacyjnej, także przemiany kulturowe, zwłaszcza tak wyraźne, należy sobie uświadamiać. Uniwersalizacja wzorców konsumpcji i ich niespotykana dotychczas na taką skalę przenośność przestrzenna są zarówno rezultatem, jak i czynnikiem sprawczym tendencji globalizacyjnych [Łukaszewicz, 2001 r., s. 17].

¹¹ J. Stacewicz, *Cywilizacyjno-kulturowy wymiar globalizacji, integracji oraz transformacji* w: J. Kleer, 1998, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Warszawa, s. 119.

5. Gospodarczy wpływ globalizacji na państwo narodowe

5.1. PKB a PNB

O aktywności gospodarczej w danym kraju w coraz większym stopniu decyduje nie tylko krajowy popyt, ale konkurencyjność w zakresie lokalizowania produkcji i kapitału z punktu widzenia globalnego rynku oraz konkurencyjność krajowych producentów w stosunku do oferty producentów zewnętrznych. Oznacza to, że wzrost dochodów obywateli kraju będzie coraz bardziej zależny nie tylko od aktywności gospodarczej w danym kraju, ale także od umiejętności świadczenia wysoko cenionych usług na rzecz gospodarki globalnej, niekoniecznie w danym kraju. Owa mobilność produkcji, usług, czynników produkcji przede wszystkim, pociąga za sobą mobilność dochodów ponad granicami krajów. Wzmoczone transfery dochodów w czasie globalizacji sprzyjają rozwarstwieniu dwóch wielkości: produktu krajowego brutto PKB i produktu narodowego brutto PNB. W najgorszej sytuacji są pod tym względem kraje, które same nie posiadając konkurencyjnych czynników produkcji mogących operować na rynku globalnym, takowych potrzebują i posługują się obcym kapitałem jako czynnikiem wzrostu. W takim przypadku ciągły wzrost różnicy między PKB a PNB, na niekorzyść tego ostatniego, odzwierciedla odpływ dochodów generowanych z użyciem czynników produkcji będących własnością obywateli innych krajów.

Jasne staje się więc, że aktywność w danym kraju nie przesądza o dochodach obywateli, gdyż warunkowana jest również udziałem zewnętrznej własności wykorzystywanych w kraju czynników produkcji.

W związku z tym definicja ekonomii jako nauki o tym, jak jednostki i społeczeństwa decydują o wykorzystaniu rzadkich zasobów (o możliwych alternatywnych zastosowaniach) w celu wytworzenia dóbr i rozdzielenia ich na konsumpcję obecną i przyszłą pomiędzy różne osoby i grupy w społeczeństwie, musi zostać przedefiniowana. Przejść należy od ekonomii gospodarki narodowej do analizy z punktu widzenia gospodarki globalnej. Zmienił się bowiem zakres gospodarowania. Podmioty krajowe mają dostęp już nie tylko do krajowych rzadkich zasobów, a ocena efektywności dokonuje się nie poprzez porównanie z krajowymi alternatywnymi zastosowaniami czynników, lecz dotyczy rachunku kosztów i potencjalnych zysków w skali globalnej.

5.2. Nowy typ specjalizacji

Skutkiem przyspieszenia podziału pracy w związku z wejściem w etap postindustrialny jest stopniowe odejście od tradycyjnego podziału pracy i przejście do specjalizacji nowego typu. Proces przechodzenia do gospodarki postindustrialnej to przechodzenie od gospodarki, w której strategicznym bogactwem był kapitał, do gospodarki, w której takim bogactwem jest wiedza i informacja. Szczególną cechą tego przejścia jest przyspieszenie podziału na gałęzie schyłkowe i rozwojowe [Szymański, 2001, s. 29]. W krajach najbardziej rozwiniętych w wyniku spadku konkurencyjności przemysłów, które kiedyś

były przemysłami „flagowymi”, następuje dezindustrializacja i przestawienie gospodarki na rozwój gałęzi opartych na potencjale intelektualnym i nowoczesnych technologiach. Tradycyjne gałęzie przejmowane są natomiast przez kraje o niższym poziomie rozwoju, gdyż uzyskują one w tych branżach przewagę konkurencyjną, np. dysponując tańszą i mało kwalifikowaną siłą roboczą. Zjawisko to nazywamy dynamizacją „drabiny rozwoju” [Szymański, 2001, s. 30] — przyspieszeniu wskutek globalizacji i łatwiejszego przepływu czynników produkcji i dóbr ulega proces schodzenia tradycyjnych dziedzin po „drabinie rozwoju” do krajów mniej rozwiniętych oraz wchodzenia dziedzin nowoczesnych po „drabinie rozwoju” do krajów najlepiej rozwiniętych.

Wskutek tego zarysowuje się w poszczególnych krajach podział na dwie oddzielne sfery: „gospodarkę wschodzącą” i „gospodarkę zanikającą”. Proces przechodzenia od gospodarki industrialnej do postindustrialnej może napotykać jednak opory społeczne i grup branżowych. To od reakcji państwa i jego świadomości niemożności uniknięcia takich zmian rozwojowych zależy, czy i w jakim stopniu te zmiany będzie się hamować (przez ratowanie gałęzi słabnących) oraz czy i w jakim stopniu będzie się likwidować niekorzystne skutki tego nieodwołalnego procesu przez wspieranie restrukturyzacji gospodarki.

Restrukturyzacja jest tu wskazana z długookresowego punktu widzenia, jako czynnik podwyższający konkurencyjność gospodarki narodowej, „pchający” ją w stronę sektorów „gospodarki wschodzącej”. Państwo stoi jednak przed poważnym dylematem, mając do wyboru: wspieranie dynamizacji „drabiny rozwoju”, nie licząc się z kosztem społecznym (a niezadowolenie społeczne może zaowocować nawet niebezpiecznymi formami destabilizacji politycznej, np. pod postacią nadmiernego populizmu), albo hamowanie „drabiny rozwoju” (przez tworzenie barier konkurencji zewnętrznej), które możliwe jest tylko na krótką metę i to pod groźbą utraty konkurencyjności.

Uważam, że w takim układzie globalizacja jest w pewnym sensie czynnikiem ułatwiającym państwu narodowemu określenie swoich dążeń w procesie przejścia od gospodarki industrialnej do postindustrialnej, bo globalizacja sama stwarza utrudnienia dla polityki protekcjonistycznej, utrudnia ochronę branż „flagowych”, otwiera granice. Wymusza więc niejako na państwach szybszą restrukturyzację, zwiększając groźbę szybkiej utraty pozycji konkurencyjnej.

Globalizacja, prowadząc do uwalniania rynku od barier granicznych, likwiduje ograniczenia dla konkurencji. Globalizacja jest procesem znoszenia instrumentów i środków ochrony przed konkurencją zewnętrzną, ujawnia więc rzeczywistą konkurencyjność podmiotów danego państwa narodowego. Zdolność kraju, przedsiębiorstw i ludzi do dostosowania się do wymogów globalizacji w zasadniczym stopniu zależy od zdolności do sprostania konkurencji zewnętrznej.

W minionym czasie wzmożonego protekcjonizmu i ochrony przed konkurencją zewnętrzną sektor handlu zagranicznego podzielić można było na podsektory: produkcji eksportowanej i produkcji eksportowalnej [Szymański,

2001, s. 46]. Produkcja eksportowalna była pewnym rozszerzeniem produkcji eksportowanej, bo choć sama nie była przeznaczona na eksport, to odznaczała się dostateczną efektywnością i konkurencyjnością, aby ją na eksport przeznaczyć. Jednakże przy globalizacji poszerzającej swobodę przepływu towarów i kapitału, uruchamiającej dodatkowe siły konkurencyjne, w interesie państwa narodowego i jego suwerennych podmiotów gospodarczych jest zamiana produkcji eksportowalnej w eksportowaną. Jest to konieczna odpowiedź na wyzwania konkurencyjne globalizującego się świata — pełen zakres produkcji musi być podporządkowany wymogom efektywności i kryterium konkurencyjności, gdyż w przeciwnym razie zostanie wyeliminowany także z rynku krajowego.

W warunkach globalizacji tak silne natężenie konkurencji należy rozumieć również jako zmianę jakościową, nie tylko ilościową, w tym sensie, że zmieniają się wektory sił konkurencyjnych. Słabnie pozycja dostawców i odbiorców krajowych, bo w warunkach uwolnienia rynku i alokacji ponad granicami mogą ich zastąpić podmioty rynków międzynarodowych, co wiąże się z mniejszymi barierami wejścia na rynek.

Państwo narodowe poddawane jest presji coraz potężniejszych korporacji, by likwidować przywileje w stosunku do przedsiębiorstw krajowych i zaprzestać dyskryminacji kapitału zewnętrznego. W szerszym rozumieniu jest to powszechna presja do ujednoczenia zasad bezpreferencyjnego traktowania kapitału bez względu na kraj pochodzenia. Prowadzi to do ograniczania protekcyjnych funkcji państwa, chroniącego pewne branże czy przedsiębiorstwa. Próbuje się nakłaniać państwa do likwidowania politycznych przywilejów udzielanych własnym przedsiębiorstwom (tzn. będącym własnością jednostek danego narodu).

Z tego punktu widzenia globalizacja jest czynnikiem ograniczającym wpływ polityki narodowej na sferę gospodarowania, a jednocześnie stoi na straży obiektywnych, twardych ekonomicznych kryteriów oceny konkurencyjności. Prowadzi bowiem do zaostrzenia ograniczenia budżetowego, gdyż rośnie świadomość braku możliwości liczenia na wsparcie w wypadku napotkania trudności. Państwo przestaje być stronnictwym arbitrem w grze między krajowymi i zewnętrznymi jednostkami gospodarczymi.

5.3. Współzawodnictwo państw

Szczególną cechą globalizacji jest liberalizacja przepływów kapitałowych i coraz większa swoboda w podejmowaniu produkcji wszystkiego prawie wszędzie [Szymański, 2001, s. 49]. Globalizacja prowadzi do osłabienia zależności między tworzeniem kapitału (oszczędności w kraju) a wykorzystaniem go w kraju (inwestycje). Coraz łatwiej można korzystać z globalnych rezerw oszczędności. Dlatego państwa nie są skazane na dostosowanie inwestycji do oszczędności i mogą prowadzić inną politykę niż ta, która wynika z wymogów tradycyjnej ekonomii.

Sytuacja ta wyzwoliła w wielu krajach nadzieje na rozwój oparty na zewnętrznym kapitale i czerpanie ze skumulowanych oszczędności krajów bogatych. Aczkolwiek należy przyznać, że istnieją poważne ograniczenia w tym zakresie, jako że napływ kapitału musi być na poziomie uzasadnionym względą równowagą bilansu płatniczego, tzn. nadwyżka bilansu kapitałowego równoważy deficyt bilansu obrotów bieżących. Ten zaś przy nadmiernym poziomie może zniechęcać kapitał do dalszego napływu, np. przez ryzyko kursowe skorelowane z niską konkurencyjnością krajową (jako skutek i przyczyna deficytu BOB).

Abstrahując jednak od problematyki ograniczeń w napływie zewnętrznego kapitału, nie ulega wątpliwości, że globalizacja otwiera pole intensywnego współzawodnictwa o lokowanie inwestycji i produkcji (o czym była już mowa przy problematyce korporacji). Obecnie to ubieganie się o lokalizację FDI oznacza współzawodnictwo o nowe miejsca pracy. W związku z tym powstaje nie tylko ekonomiczna, ale także społeczna i polityczna presja potęgująca i zaostrzająca konkurencję.

Zarysowuje się więc następujący układ: globalizacja, zacierając granice między państwami dla obiegu kapitału i działalności coraz liczniejszej i silniejszej grupy podmiotów ponadnarodowych, przesuwa akcent z konkurencji wewnątrz państwa narodowego (między różnymi jednostkami obrotu gospodarczego, na arenie pod arbitrażem państwa) na konkurencję między państwami o szereg przewag, sumujących się do ogólnego dobrobytu społeczeństwa (przy czym dobrobyt ten przysparzany jest nie tylko przez jednostki krajowe, ale ogół światowych jednostek działających z uwzględnieniem interesu tego państwa lub jego podmiotów).

W tym miejscu należy zauważyć, że nie wszystkie państwa realnie konkurują ze sobą, co wynika z różnic w pozycjach rozwojowych i ról w gospodarce globalnej — część krajów nie ma wspólnych płaszczyzn współzawodnictwa. W praktyce więc zabiegi państw narodowych o postęp w dobie procesów globalizacyjnych to nie tylko konkurencja na konkretnych płaszczyznach, ale także starania o przejście do konkurencji na płaszczyźnie wyższego zaawansowania.

Jakie są te płaszczyzny konkurencji w procesie rozwojowym państw narodowych? W. Szymański [2001, s. 51–52] proponuje następującą klasyfikację:

1. Pierwsza płaszczyzna (najwyżej położona) — konkurencja nie o teraźniejsze, ale o przyszłe przewagi: pierwszeństwo w innowacjach; mobilizowanie kapitału intelektualnego.
2. Druga płaszczyzna — zdolność obywateli do tworzenia opartych na wiedzy i kapitale fizycznym korporacji ponadnarodowych.
3. Trzecia płaszczyzna — konkurencja przez postęp w jakości podaży czynników produkcji dla rynku globalnego: edukacja; oferowanie czynników rzadkich; specjalizacja pracy.
4. Czwarta płaszczyzna — konkurencja o lokalizację kapitału i produkcji: zdolność do tworzenia zachęt.

Poza powyższymi płaszczyznami konkurencji pozostają kraje, które nie tworzą niezbędnego minimum warunków w zakresie infrastruktury, polityki

i bezpieczeństwa. Można śmiało powiedzieć, że 40 najbiedniejszych krajów świata jest wyłączonych z obszaru konkurencji państw narodowych o korzyści z procesów globalizacyjnych. Do takich krajów płynie minimalna ilość kapitału, gdyż uważa się je za posiadające niedorozwinięte i zbyt ryzykowne rynki, na których nie należy lokować zasobów.

Dwie pierwsze z wymienionych płaszczyzn konkurencji to domena krajów wysoko rozwiniętych, których obywatele są zdolni do tworzenia podmiotów stających się głównymi beneficjentami globalizacji. Jak już wspominałem, z globalizacji korzysta w największym stopniu kapitał ludzki, będący podstawą efektywnego funkcjonowania korporacji międzynarodowych. Ich najwyższy stopień konkurencyjności obejmuje myślenie z wielkim zaangażowaniem o konkurencji w przyszłości, nie tylko w teraźniejszości. Zabiega się zarówno o udział w obecnym rynku, jak i o przyszłe zyski.

5.4. „Ekonomia kasyna”

Z tematyką globalizacji i jej wpływem na gospodarkę narodową nieodłącznie związał się problem swobodnego przepływu kapitału, w tym spekulacyjnego, oraz zagadnienie oderwania procesów realnych od finansowych. Nawet wśród sceptyków szafowania słowem „globalizacja”, kwestionujących powszechność i autentyczność procesów globalizacyjnych w ogóle, zauważalne jest zrozumienie zjawiska „oderwania pieniędzy od produkcji” jako przejawu globalizacji. Profesor politologii Jürgen Hoffmann twierdzi, że niewiele spośród globalnych zjawisk zasługuje na to miano. Wskazuje jednak na pewne negatywne zjawisko, które uzasadnia mówienie o globalizacji:

Ten nowy wróg ma wiele określeń: hiperkapitalizm, kapitalizm kwartalny, kapitalizm bez kapitalistów, kapitalizm akcjonariuszy, ekonomia kasyna. Wszystkie nawiązują do tego samego: że nagle oto pieniądze i produkcja zostały od siebie oddzielone [Zaremba, 2001, 14 lipca].

Łatwość zmiany lokalizacji produkcji, swobodny dostęp do czynników produkcji oraz do środków finansowania, sprawiły, że spośród kryteriów oceny własnej działalności wielkie przedsiębiorstwa eliminują prawie wszystko, co nie jest zyskiem. W chwili, gdy przedsiębiorstwo „traci twarz” swojego właściciela, bo zastępują ją tysiące anonimowych akcjonariuszy, przestaje być ważne, co i dla kogo się produkuje, a zyskuje na znaczeniu, za ile się wyprodukuje.

Francuski bankier, Michel Albert, ujmuje to tak, że kiedyś firmy konkurowały o klientów, surowce i rynki. Teraz muszą dodatkowo rywalizować o właścicieli [Zaremba, 2001, 14 lipca].

Sporo mówi się i pisze o uwolnieniu przepływów kapitałowych, autonomicznym wzroście rynków finansowych i fakcie, że przemieszczający się ze zbytnią łatwością kapitał spekulacyjny, poszukujący szybkiej i wysokiej dywi-

dendy, stwarza zagrożenie dla bilansów płatniczych państw. Nie chciałbym w tym miejscu powtarzać wszystkich obaw, jakie wymienia się przy okazji tej debaty, jednak zwrócę uwagę na coś innego.

Podjmując krytykę liberalizacji przepływów kapitałowych, winą „za wszelkie zło” obarcza się wielki kapitał. Faktem jest jednak, że ten „wielki, cheiwy, pozbawiony skrupułów, zorientowany na zysk” kapitał składa się z oszczędności drobnych ciułaczy. Przecież największymi podmiotami autonomicznego rynku finansowo-bankowego są fundusze inwestycyjne, obracające pieniędzmi pojedynczych ludzi. Komasują się one do wielkich kwot kapitałowych, biorących potem udział w transakcjach spekulacyjnych, grożących destabilizacją gospodarki. Zagrożeniem nie są więc „krwiożerczy, żądni procentu wielcy imperialiści”, przerzucający swobodnie kapitał, jak chcieliby to widzieć kontestatorzy globalizacji, ale zjawisko, które określiłbym problemem wzrostu liczby właścicieli. Nowe formy oszczędności, także za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych, sprawiają, że coraz szersze rzesze ludzi niecelowo i może nawet nieświadomie stają się współwłaścicielami korporacji i innych podmiotów rynku. Powierzają swe pieniądze jednostkom inwestycyjnym z jedynym zamiarem pomnożenia swych środków, na przykład w celu zapewnienia sobie spokojnej emerytury. Następnie jednak środki te inwestowane są w różne formy właścicielskie (np. akcje) i tu pojawia się problem — zamiast bowiem kryterium długookresowego rozwoju przedsiębiorstw, w których się lokuje finanse, jedynym celem jest krótkookresowy zysk, który odkłada się, aby go wypłacić drobnym kapitalistom (np. emerytom). Rezygnuje się więc z „pielęgnowania kapitału”, dokonywania dużych i długich inwestycji na rzecz spekulacji cenami papierów wartościowych, za którymi stoi przecież czyjeś prawo własności i jakaś realna przedsiębiorczość, która schodzi w tej sytuacji na drugi plan.

Uważam, że specyfika i struktura kapitału spekulacyjnego zasługuje na podkreślenie, zwłaszcza że nieustannie wskazuje się na

rosnące umiędzynarodowienie kapitału, który traci wzgląd na granice państw. W świetle tego niewiele możliwości pozostaje dla państwa narodowego: państwa ani pojedynczo, ani kolektywnie nie są w stanie rządzić światowym rynkiem. Państwa muszą zaakceptować, jeśli nie chcą działać wbrew swoim społeczeństwom, że jedyną rolą im pozostającą jest promowanie konkurencyjności lokalnych aktorów ekonomicznych i uatrakcyjnianie swojego terytorium dla inwestowania mobilnego globalnie kapitału¹².

Trzeba więc pamiętać, że „ustępowanie” państwa przed kapitałem nie jest wynikiem gry między potentatami finansowymi a państwem narodowym, lecz jest rezultatem sumowania się indywidualnych decyzji alokacyjnych, podejmowanych przez obywateli tych państw, a spotykających się na jednym, globalnym, niezależnym od granic i polityk rynku finansowym.

¹² G. F. Thompson, *Governing Globalization*, w: H. Bünz, A. Kukliński, 2001, s. 53.

6. Polityczne konsekwencje globalizacji dla państwa

6.1. Ograniczanie suwerenności państwa narodowego

Pokój westfalski zawarty 14 października 1648 r. miał między innymi ten symboliczny sens, że gwarantował państwom suwerenność ich wewnętrznych polityk w takim zakresie, w jakim nie zagrażają one sąsiadom [Zaremba, 2002, 5 stycznia]. Czy dzisiaj, w dobie globalnego obiegu informacji oraz sieci wzajemnych powiązań na niespotykaną wcześniej skalę, można jeszcze mówić o tak rozumianej suwerenności państw narodowych? Wydaje się, że co najmniej tak silną władzą jak władza polityczna reprezentująca interesy narodowe (czy też ściślej: interesy elit rządzących) jest władza międzynarodowego kapitału. Państwa są zależne od zewnętrznego zasilania w kapitał, a ten

ceni sobie pokój i stabilność. Zatem państwo, które uzależniło się od rynków finansowych, zmuszone jest przyjąć cywilizowane obyczaje. Gdy wiosną 1998 r. Indie dokonały próby nuklearnej, kilka dni później rynek finansowy obniżył ocenę zdolności kredytowej kraju ze „stabilnej” na „obciążoną ryzykiem”. Znacznie obciążyło to kasę państwa i w krótkim czasie wymusiło bardziej umiarkowaną politykę [Zaremba, 2002, 5 stycznia].

Profesor Elmar Altvater z Berlina jest w Bundestagu członkiem komisji do spraw globalizacji. Wypowiadając się o zjawisku „kompresji czasu i przestrzeni”, twierdzi, że jest ono równoważne końcowi pokoju westfalskiego — w tym sensie, że państwo narodowe utraciło część swojej suwerenności na rzecz konkurencji w postaci organizacji pozarządowych i firm prywatnych [Zaremba, 2002, 5 stycznia].

Ekspansja wielu pozarządowych organizacji międzynarodowych (NGO) jest ważnym aspektem współczesnej fazy globalizacji. W odróżnieniu od międzynarodowych organizacji rządowych rozwijają one swą działalność zupełnie poza kontrolą rządów i ich porozumień. Stają się aktorem sceny globalnej o rosnącym znaczeniu. W pewnych kwestiach, jak na przykład ochrona środowiska czy propagowanie idei likwidowania zadłużenia zagranicznego krajów najbardziej zagrożonych, globalnie działające organizacje pozarządowe stają się coraz bardziej znaczącym sojusznikiem postępu społecznego.

To jednak nie NGO są podmiotami w największym stopniu ograniczającymi autonomię decyzyjną państw narodowych. Stanowią raczej środowisko opiniotwórcze i „presjogenne”, dysponując jednak ograniczoną realną sferą działania i narzędzi wpływu. Potężniejszym źródłem redukcji znaczenia państwa w zakresie kształtowania polityki (głównie makroekonomicznej) są procesy bezpośrednio lub pośrednio powiązane z rosnącą siłą korporacji ponadnarodowych.

W warunkach liberalizacji obrotów kapitałowych i przeniesienia mechanizmów ekonomicznych ponad granice krajów, zauważalne są dwa równoległe postępujące procesy:

1. Stopniowe wyrównywanie cen czynników produkcji w skali gospodarki globalnej.
2. Przyspieszone wyrównywanie polityki ekonomicznej poszczególnych krajów i ujednoczenie działania w sferze gospodarczej, jako realizacja zasady równania w dół, czyli ograniczania podatków i regulacji państwowych [Szymański, 2001, s. 53].

Można powiedzieć, że obiektywnie uwarunkowana zasada równania w dół i konkurowanie o jakość walorów lokalizacyjnych dla kapitału to jedne z najwyraźniejszych skutków globalizacji i przy tym jej akceleratorów. Narasta ostrość konkurencji, co tworzy nacisk na uwalnianie kosztów z obciążeń społecznych i podatkowych. Państwa są silnie uwarunkowane dążeniem do ograniczania bezrobocia, narasta więc współzawodnictwo o to, by nakłonić firmy ponadnarodowe i kapitał do lokowania działalności na terytorium zabiegających o to państw, regionów, miast. Ponadto proces działa też w drugą stronę, tzn. państwa zainteresowane są promowaniem własnych podmiotów, inwestycji, kapitału za granicą. Procesy te nakładają się na siebie i nie ma chyba państwa tak silnego, które swobodnie „wypychałoby” kapitał rodzimy na zewnątrz, i jednocześnie tak odpornego, by nie dopuszczać kapitału obcego.

W związku z tym powstaje presja konkurencyjna, która odbiera państwu swobodę kształtowania polityki makroekonomicznej i budżetowej, uruchamiając zasadę równania w dół w zakresie podatków i regulacji. Maleje suwerenność polityki gospodarczej państw narodowych, co objawia się obiektywnym procesem redukcji podatków i zmniejszania wydatków.

Można więc zaryzykować stwierdzenie, że globalizacja i suwerenność państwa narodowego stoją w pewnej opozycji względem siebie. Nie uważam, aby globalizacja była antytezą państwa w tym sensie, że miałyby postępować kosztem ciągłego osłabiania funkcji państwa i tylko pod tym warunkiem. Uważam jednak, że jest prosta zależność stanowiąca, że postęp globalizacji wynika z osłabienia państwa — oswobodzenie przepływów granicznych kapitału, dóbr, usług i siły roboczej następuje w wyniku pewnych ustępstw państwa i rezygnacji z polityki ograniczeń tych przepływów. Nie jest to jednak pozbawianie państwa wpływu na te kwestie, bo banalną prawdą jest, że chociażby samo upłynnienie granic jest decyzją polityczną i bez jurysdykcji sił państwowych po prostu nie miałyby miejsca.

Stwierdzam więc, że nie jest oczywistą prawdą sformułowanie, że „w procesie globalizacji dokonuje się destrukcja instytucji państwa” [Szymański, 2001, s. 94]. Następuje raczej przededefiniowanie jego funkcji, przesunięcie aktywności narodowych sił politycznych do innych obszarów działania, tak by odpowiadały one wyzwaniom w ujęciu globalnym, a nie tylko lokalnym, krajowym.

Natomiast za zbyt jednostronne i wręcz demagogiczne uważam stwierdzenie o „ubezpieczeniowaniu rządów narodowych” i „likwidacji warunków obrony interesów własnych krajów i własnych obywateli” wskutek ustępowania

nia władzy decyzyjnej państw „decyzjom — na ogół utajnionym — wielkich ponadnarodowych korporacji”¹³.

Sądzę, że przecenia się wpływ, jaki wywierają swą siłą nacisku korporacje międzynarodowe na politykę państwa, nie doceniając jednocześnie działań państw w kierunku „ucywilizowania” agresywnego kapitału i poddania korporacji nadzorowi oraz wypracowania swoistego kodeksu ich funkcjonowania na terytorium państwa narodowego.

Nie ulega wątpliwości, że kontrola funkcjonowania przedsiębiorstw międzynarodowych nie jest łatwa, jednakże zwłaszcza państwa rozwinięte podejmują takie próby. W cięższej sytuacji są kraje słabe, które z braku znaczącej (względem korporacji) siły ekonomicznej, z chęci ratowania swej suwerenności gospodarczej i politycznej często mogą posłużyć się tylko zabiegiem nacjonalizacji kapitału zagranicznego [Grzelak, 1982, s. 119].

Państwa goszczące filie przedsiębiorstw ponadnarodowych zmierzają do ograniczenia ich strategicznej autonomii. Napotykać jednak istotne trudności, związane także z charakterem korporacji, które tworzą coraz szersze systemy wzajemnych powiązań, wchodząc w alianse i inne formy współpracy w celu podwyższenia efektywności działania. W rezultacie państwa przyjmujące inwestycje takich podmiotów mają utrudnione zadanie weryfikacji zgodności zachowań i celów korporacji z własnymi. Niemniej jednak zachodzi proces pewnego rodzaju nadzoru nad funkcjonowaniem przedsiębiorstw międzynarodowych, jako łączny efekt starań państw i organizacji międzynarodowych w tym zakresie oraz ulegania samych korporacji tendencjom do ograniczania ich swobody, w oczekiwaniu lepszych warunków współpracy.

Ograniczanie strategicznej i faktycznej autonomii podmiotów gospodarki globalnej zachodzi systematycznie, lecz powoli i nie bezkonfliktowo. Istnieje nawet przybliżona typologia tychże ograniczeń, stworzona przez Y. L. Doza i C. K. Prahalada, obejmująca dwojaki zakres ograniczeń:

1. Ograniczenia swobody strategicznej — oddziaływanie na wybór strategii przedsiębiorstwa w danym kraju za pomocą odpowiednich zasad prawnych i przepisów finansowych.
2. Ograniczenia autonomii zarządzania filią — wpływanie na mechanizm podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie macierzystym i w filii.

Odpowiedzią korporacji międzynarodowych na próbę rozciągania kontroli państw goszczących nad ich funkcjonowaniem jest stosowanie środków przeciwdziałających. Środki te zależą od siły przetargowej przedsiębiorstwa w stosunku do rządu kraju goszczącego i od pozycji konkurencyjnej względem firm rodzimych. Do głównych elementów tworzących tę siłę zaliczyłbym¹⁴:

1. Technikę i technologię — inwestycje nowoczesnych, dobrze zarządzanych korporacji ponadnarodowych równoznaczne są z transferem (importem) nowych technologii przez kraj goszczący, co stanowi kartę przetargową

¹³ Cytaty zaczerpnięte z: [Szymański, 2001, s. 98–99].

¹⁴ Na podstawie: [Grzelak, 1982, s. 122–124].

korporacji w obronie przed tendencjami państwa do ograniczania jej autonomii.

2. **Ekonomię skali** — stanowi ona ważny czynnik budujący siłę ekonomiczną korporacji, a więc także efektywny środek przeciwdziałania redukcji ich suwerenności.

Mimo widocznych trudności związanych z wprowadzaniem regulacji i kontroli zagranicznych inwestycji bezpośrednich (zwłaszcza operacji finansowych dokonywanych po wejściu inwestycji bezpośrednich przez te same podmioty) została wykształcona pewna praktyka w tym zakresie. Regulacja prawna stosowana przez państwa narodowe nad działalnością przedsiębiorstw zagranicznych odbywa się na ośmiu płaszczyznach: 1) podległość administracyjna; 2) kryteria celów inwestowania; 3) sfera ważności; 4) kwestie finansowe (głównie transfer zysków); 5) zatrudnienie i szkolenie kadr; 6) transfer technologii; 7) stosowane bodźce i zachęty inwestycyjne; 8) ustalenia w zakresie rozstrzygania sporów powstających na tle funkcjonowania przedsiębiorstw.

Podsumowując, opowiadam się za uznaniem globalizacji za czynnik redukujący suwerenność decyzji państwowych. Nie jest jednak prawdą, jakoby wywiązywała się swoista walka o przywództwo i prymat w zakresie zarówno decyzji gospodarczych, jak i częściowo politycznych, podejmowanych na terenie poszczególnych państw narodowych, a rozgrywająca się między władzą polityczną tych państw a korporacjami międzynarodowymi. Uważam, że należy wyraźnie rozgraniczyć pojęcia „suwerenności” od „niepodległości”. Ograniczenie suwerenności państw narodowych nie jest niczym więcej niż pomniejszeniem niezależności jego decyzji, osłabieniem możliwości podejmowania ich samodzielnie. Państwa nie stają się „podległe” korporacjom, lecz muszą się liczyć z ich interesami i podejmować wysiłki nadzorcze względem nich.

Poza tym, w ograniczeniu suwerenności państw można się doszukiwać elementów pozytywnych. Takie spojrzenie prezentowane jest przez Edmunda Szota w pracy „Zabójcy kapitalizmu” [Szot, 2001]. Zauważa on, że suwerenność państwa nie jest dobrem najwyższym, bywa za to często mylnie pojmowana (np. Kuba jest niewątpliwie suwerenna, ale jej mieszkańcy oddaliby znaczną część suwerenności za prawa jednostki i poprawę statusu materialnego). Pojawienie się silnych podmiotów w postaci międzynarodowych organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorstw ponadnarodowych zapobiega fetyszacji państwa i decyzyjnej roli wspólnot narodowych (reprezentowanych przez władzę państwową) i łamaniu wartości, które wykraczają poza wymiar wspólnotowy. Można to także rozumieć jako poszerzanie indywidualnych wolności.

6.2. Globalizacja a demokracja

Rządy będą miały coraz mniejszą kontrolę nad przepływem informacji, technologii, chorób, imigrantów, uzbrojenia oraz nad transakcjami finansowymi. W sprawach wewnętrznych i międzynarodowych rosnąć będzie rola „aktorów niepaństwowych” — od firm po organizacje [Darewicz, 2001]

— takie sformułowania zawarte zostały w przygotowanym na zlecenie CIA raporcie o stanie świata do 2015 r. (*Globalne trendy 2015*). Ekspertci podziela ją więc obawy, że globalizacja prowadzi do ograniczeń regulacyjnych ze strony państw. Powstaje jednak pytanie — skoro rządy są wybieralną reprezentacją interesów i władzy narodów, to czy redukcja autonomii rządów nie jest zagrożeniem dla demokracji?

Za pewną przesłankę istnienia konfliktu globalizacji i demokracji uznałbym fakt, że presja kapitału i zewnętrznych sił ekonomicznych wywołuje stopniowe „kruszenie” ciał przedstawicielskich. Oczywiście zachowują one swe kształty i funkcje i, jak pisałem powyżej, starają się aktywnie reagować na działania korporacji ponadnarodowych, jednak następuje stopniowe przeorientowanie tych organów decyzyjnych. Można odnieść wrażenie, że politycy coraz silniej wsłuchują się w głosy rynków kapitałowych, finansowych, a nie tylko w głosy wyborców. Wzrost wpływu rynków to wzrost roli władz niewybieralnych, czyli przeniesienie podejmowania decyzji z areny publicznej do instytucji prywatnych. Można oczywiście argumentować, że to, co służy rynkowi, służy także demokracji, bo rynek, zwłaszcza działający w warunkach zaostrzającej się konkurencji, odzwierciedla indywidualne decyzje prywatnych aktorów rynkowych, jest więc wysoce demokratyczny. Jest to jednak, moim zdaniem, tylko pozorna prawda, gdyż nie ma równego i powszechnego dostępu obywatelskiego do rynków, które odgrywają decydującą rolę w osłabianiu demokracji. Rynki bowiem, które zagrażają demokratycznym ciałom przedstawicielskim przez wywieranie na nie wpływu, to głównie pole manewru korporacji międzynarodowych. A decyzje przedsiębiorstw ponadnarodowych trudno chyba uznać za reprezentację demokratyczną woli społeczeństwa obywatelskiego.

Problematykę ograniczania suwerenności państwa uznałem za wyolbrzymioną, ukazałem, że przeszacowuje się stosunek sił kapitałów obcych do siły państwa w starciu o prymat w kształtowaniu polityki gospodarczej na terytorium państw narodowych. Jeżeli nawet z tego tytułu nie wynikają specjalne zagrożenia dla mechanizmów demokratycznych w państwach, to obawiam się, że można się ich doszukiwać gdzie indziej i ostatnie wydarzenia polityczne w Europie (Polsce, Francji, Holandii) potwierdzają moje obawy.

Wzrost procesów globalizacyjnych charakteryzuje się nierównomiernym podziałem korzyści z niego wynikających, co pokazałem już, odwołując się do głównych mechanizmów napędowych globalizacji — głównymi jej partycypantami są kadry wysoko kwalifikowanej siły roboczej oraz udziałowcy i mene-

dżerowie. Choć szczytną ideą głoszoną przez zwolenników globalizacji jest niwelowanie różnic dochodowych, a autorzy *Measuring Globalization* [s. 7–9] dowodzą, że postęp globalizacji nie ma nic wspólnego z zaostrzaniem się podziałów dochodowych, to jednak proces polaryzacji dochodów postępuje i to nie tylko w krajach rozwijających się, ale także w najbogatszych.

Wnioskuje, że wzrost zróżnicowań dochodowych i w poziomie życia stanowi istotne zagrożenie dla demokracji. Jeśli więc uznać, że globalizacja przyczynia się do polaryzacji dochodów, to faktem jest, że stanowi wyraźne wyzwanie dla demokracji w skali globu.

Demokracja jest ustrojem, który może funkcjonować przy pewnym, lecz nie każdym poziomie nierówności, postrzeganej jako niesprawiedliwość społeczna. Monteskiusz, jeden z twórców idei demokracji, twierdził w swym dziele *O duchu praw*, że ustrój demokratyczny nie może istnieć, jeżeli większość obywateli nie przedkłada interesów ogółu nad swoje własne [Szymański, 2001, s. 106] — a to objawia się m.in. rosnącym zróżnicowaniem poziomów życia. Choć nie wszyscy w tym samym stopniu uczestniczą w procesach gospodarczych i osiągają równe korzyści, to mają jednak równe prawa polityczne i prawo głosu w państwie demokratycznym. Przy nadmiernym wzroście nierówności fakt ten odzwierciedlają decyzje wyborcze. Nasilające się frustracje i konflikty odnajdują realizację polityczną we wzroście sympatii dla ruchów populistycznych i nacjonalistycznych, operujących hasłami antydemokratycznymi, antysąsiedzkimi, nawołującymi do odwracania procesów integracyjnych, do zamykania granic. Populistyczne „wykwity”, dające szansę niedemokratycznym strukturom władzy, wyrastają na bazie niepokojów społecznych narastających na skutek rosnących nierówności.

7. Jaka droga dla państwa narodowego?

Kapitalizm tworzy bogactwo, sam jednak nie jest w stanie zapewnić wolności, demokracji i rządów prawa. Biznes nie ma za zadanie stać na straży wartości uniwersalnych — jest nastawiony na zysk. Nawet ochrona rynku jako takiego wymaga czegoś więcej niż tylko dbałości o własny interes. Uczestnicy gry rynkowej konkurują przeciwko sobie, by zwyciężyć, i gdyby tylko mogli, wyeliminowaliby konkurencję. A zatem sprawy wolności, demokracji i rządów prawa nie można zostawić na faszce sił rynkowych. Potrzeba nam zabezpieczeń instytucjonalnych [Soros, 2000].

Źródłem porządku instytucjonalnego były historycznie państwa, tworząc w miarę stabilny ład i dbając o ochronę wspólnych interesów. Jeśli jednak przyjmiemy, że rola państwa osłabła na tyle, że jednostkowe interesy i stojąca za nimi siła ekonomiczna korporacji i rynków finansowych wygrywają z interesem publicznym, to należy się zastanowić, jaka jest przyszłość państwa, jak ma ono realizować swe zadania.

Kształtuje się globalizacja gospodarki, a nie kształtuje się światowy rząd, który mógłby pełnić te funkcje, które uznaje się za bezdyskusyjne i niezbed-

ne. Nie tworzy się więc warunków powstania innego niż państwo suwerena, który by narzucił jakieś ramy, warunki brzegowe dla rynku [Szymański, 2001, s. 95]. Globalizacja jest więc „skazana” na wchodzenie w interakcje z państwem narodowym. W teorii dostrzegam kilka stanowisk: 1) w zasadzie nie ma o czym mówić, bo globalizacja wspiera państwo pod tym względem, że służy jego obywatelom jako pozytywna siła wzrostu; 2) globalizacja jest zagrożeniem dla państwa, zaprzecza wolności, demokracji i samostanowieniu; 3) globalizacja jest źródłem wzrostu, ale przysparza problemów związanych z podziałem dochodu i nadmierną autonomizacją rynków finansowych i działań korporacji ponadnarodowych. Opowiadam się za ostatnim z przedstawionych ujęć, którego starałem się dowodzić w niniejszej pracy. Stanowisko to implikuje również, że zadaniem państwa w obliczu trendów globalizacyjnych jest podejmowanie działań przystosowawczych zamiast reakcji obronnych przed nimi.

Istotnego źródła siły dla państw narodowych należy się dopatrywać w grupowaniu się w porozumienia integracyjne. Na temat stosunków wzajemnych tendencji globalizacyjnych i regionalizacyjnych można by napisać odrębną, rozległą pracę. Ja jednak ograniczę się do kilku stwierdzeń, które są najistotniejsze z punktu widzenia wyzwań, jakie stwarza dla państw narodowych postępująca globalizacja.

Spośród mnogości zdań na ten temat uważam za najtrafniejsze te, że regionalizacja zarówno wspiera procesy globalizacyjne, jak też zabezpiecza państwa integrujące się przed negatywnymi konsekwencjami globalizacji. Regionalne porozumienia pozwalają rządowi na osłabienie specjalnych grup nacisku i przyjęcie wspólnej polityki wobec rynku wewnętrznego i globalnego. Regionalizm stwarza warunki do przeprowadzenia potrzebnych reform legislacyjnych na poziomie narodowym, niezbędnych do szerszego otwarcia na globalną gospodarkę. Wzmacnia politykę stabilizacji i poprawia wiarygodność kraju, co wpływa zachęcająco na kapitał zagraniczny [Kleer, 1998, s. 62].

Przejsście od gospodarki narodowej do gospodarki globalnej jest bardzo trudnym zadaniem. Dlatego istnienie regionalnych ugrupowań może być naturalnym krokiem w procesie ewolucyjnych zmian ku gospodarce globalnej. Na szczeblu regionalnym łatwiej wypracować i egzekwować pewne zasady związane z liberalizacją handlu, promowaniem i ochroną inwestycji bezpośrednich, ochroną środowiska czy ochroną własności intelektualnej, niż na szczeblu globalnym. Znaczenie regionalizmu jest podkreślane wtedy, gdy dostrzega się negatywne skutki globalizacji takie jak: narzucanie modelu rozwoju, globalizacja zagrożeń ekologicznych, powiększanie się luk rozwojowych między państwami, regionami, marginalizacja niektórych społeczeństw, ograniczanie swobody działania rządów w stosunku do przedsiębiorstw ponadnarodowych [Kleer, 1998, s. 63].

Oddzielną, również bardzo rozbudowaną problematyką jest zagadnienie rządzenia w skali globu, ewentualnego utworzenia systemu gospodarczego zarządzania o zasięgu światowym, który miałby być odpowiedzią na malejącą

rolę państwa w tym zakresie. Rozbudowane dywagacje teoretyczne¹⁵ obejmują m.in. postulaty utworzenia nowego globalnego ładu instytucjonalnego, opartego np. na przewodnictwie państw Triady, czy też zreformowanie istniejących już organizacji międzynarodowych, tak by funkcjonowały na zasadach demokracji. Wydaje się jednak, że trudno byłoby zbudować globalny system demokratyczny (jeżeli w ogóle jest to możliwe), gdyż dotychczas demokracja działała tylko na poziomie państwa narodowego. Jeśli nawet nie jest to wykonalne, to rozwiązaniem byłby globalny system „odpowiedzialny” (*accountable*), jak argumentuje Graham Thompson¹⁶. Wsparciem w radzeniu sobie z wyzwaniami globalizacyjnymi byłyby instytucje międzynarodowe, które choć nie mogłyby się stać doskonale demokratyczne, to potrafiłyby funkcjonować w sposób „odpowiedzialny”, na zasadach „operacyjnej demokratyzacji działań” (*operational democratization*), tzn. w sposób przejrzysty, z zachowaniem jasności procedur administracyjnych, dyscypliny budżetowej, nadzoru prawnego i innych wymogów proceduralnych.

8. Podsumowanie

Nie poczuwam się do bycia globalistą, nie utożsamiam się także z krytykami globalizacji. Moje poglądy na jej temat plasują się pośrodku tych skrajnych ocen skutków globalizacji, gdzieś pośród całego spektrum poglądów bardziej wyważonych, doceniających zarówno potencjalne korzyści z uczestnictwa w procesach globalizacyjnych, jak i dostrzegających zagrożenia, które ze sobą te procesy niosą.

W odniesieniu do wpływu, jaki globalizacja wywiera na kształt państwa, nie uważam, aby globalizacja była antytezą państwa w tym sensie, że miałaby postępować kosztem ciągłego osłabiania funkcji państwa i tylko pod tym warunkiem. Z całą pewnością tendencje globalizacyjne stanowią wyzwanie dla funkcji i formy państwa narodowego i fakt ten nie może nie zostać zauważony. Właśnie to, że państwo musi być świadome procesów w skali globalnej oraz ich dynamizacji i różnorodności, uważam za wniosek najistotniejszy i ogromnie ważne wskazanie dla społeczności państw.

Obecne tendencje rozwojowe mają strategiczne znaczenie z punktu widzenia perspektyw rozwojowych poszczególnych krajów. Mogą one zostać dostatecznie wcześniej rozpoznane i wzięte pod uwagę w procesie formułowania koncepcji rozwoju, albo zostanie popełniony zasadniczy błąd w kształtowaniu przyszłości kraju i społeczeństwa. Trafne odczytanie megatrendów cywilizacyjno-kulturowych ma dla państw narodowych zasadnicze znaczenie zarówno w sensie uświadomienia sobie, że procesy te rzeczywiście zachodzą, jak i zajęcia w stosunku do nich racjonalnego stanowiska.

¹⁵ Ich szczegółowe omówienie zawarte jest w: G. F. Thompson, *Governing Globalization* i Y. Dror, *The Autonomy of States in an Epoch of Globalization*, obie publikacje w: [Bünz, Kukliński, 2001].

¹⁶ G. F. Thompson, *Governing Globalization* w: [Bünz, Kukliński, 2001, s. 62–63].

Należy przy tym pamiętać, że nieumiejętność uważnego rozpoznawania i antycypowania procesów rozwojowych, w tym tendencji i kierunków globalizacyjnych, naraża państwo narodowe na permanentny brak własnej wizji przyszłości i możliwości jej współtworzenia. Właśnie wtedy państwo jest szczególnie narażone na wymieniane przez mnie zagrożenia globalizacyjne, takie jak odkulturowienie, destabilizacja równowagi dochodowej, utrata możliwości swobodnego kształtowania polityki makroekonomicznej czy wreszcie realne osłabienie demokratyzacji życia.

Państwa muszą odpowiadać na tendencje rozwojowe przededefiniowaniem swych funkcji, przesunięciem aktywności narodowych sił politycznych do innych obszarów działania, tak by odpowiadały one wyzwaniom w ujęciu globalnym, a nie już tylko lokalnym, krajowym. Muszą zdawać sobie sprawę z potencjału, jaki zawarty jest w promowaniu konkurencyjności lokalnych aktorów ekonomicznych i uatrakcyjnianiu swojego terytorium dla inwestowania mobilnego globalnie kapitału, a także w pozostających tylko w gestii państwa sferach: dóbr publicznych, kształcenia, infrastruktury społecznej, planowania rozwojowego z uwzględnieniem możliwości uczestnictwa w ugrupowaniach integracyjnych państw. Umiejętne spożytkowanie tego potencjału może sprawić, że korzyści z globalizacji przewyższą zagrożenia, jakie może ona nieść dla przyszłości państwa narodowego.

Bibliografia

- A.T. Kearney & Carnegie Endowment for International Peace, *Measuring Globalization* (www.atkearney.com; www.foreign-policy.com).
- Bünz H., Kukliński A., 2001, *Globalization. Experiences and Prospects*, Warszawa.
- Darewicz K., 2001, *Oblicza globalizacji. Raport CIA o trendach w rozwoju świata do roku 2015*, „Rzeczpospolita”, 8 stycznia.
- Grzelak Z., 1982, *Suverenność a działanie kapitalistycznych przedsiębiorstw międzynarodowych*, Warszawa.
- Hawrylyshyn B., 1982, *Drogi do przyszłości. Raport dla Klubu Rzymskiego*, Warszawa.
- Kleer J., 1998, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Warszawa.
- Kołodko G. W., 2001, *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń.
- Łukaszewicz A., *Globalizacja a Unia Europejska*, „Ekonomia” 2001 nr 3.
- Sachs Jeffrey D., 2001, *Siedmiomilowe kroki. Globalizacja a Narody Zjednoczone*, „Rzeczpospolita”, 12 grudnia.
- Soros G., 2001, *Brakujący element dobra publicznego*, „Rzeczpospolita”, 17 listopada.
- Soros G., 2000, *Kapitalizm kontra demokracja*, „Rzeczpospolita”, 5 sierpnia.
- Szot E., 2001, *Zabójcy kapitalizmu*, „Rzeczpospolita”, 14 kwietnia.
- Szymański W., 2001, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Warszawa.
- Zaremba M., 2001, *Globalizacja — ktoś już o tym mówił. Dalej do walki z drobnym kapitałem!*, „Rzeczpospolita”, 14 lipca.
- Zaremba M., 2002, *Globalizacja — ktoś już o tym mówił. Odnaleźć się ponad oceanami.*, „Rzeczpospolita”, 5 stycznia.
- Zaremba M., 2001, *Globalizacja — ktoś już o tym mówił. Starcia w północnym Belfaście*, „Rzeczpospolita”, 23 czerwca.
- Ziemia M., 2001, *Globalizacja — ktoś już o tym mówił. Dalej do walki z drobnym kapitałem!*, „Rzeczpospolita”, 14 lipca.