CZYM JEST GOSPODARKA FUZYJNA?

Gospodarka konwergentnego świata stworzyła zupełnie nowy paradygmat dla XXI wieku. Globalne ocieplenie, kryzysy kredytowe, załamania walutowe, kryzysy żywnościowe i wojny handlowe to tylko kilka przykładów tego, jak nasze codzienne życie zmienia się pod wpływem niezliczonych sił, z których wiele ma charakter ekonomiczny. I podobnie jak fuzja jądrowa, która łączy ze sobą cząsteczki wodoru i uwalnia ogromne ilości energii w tym procesie, konwergentna gospodarka globalna uwalnia mnóstwo nowej energii — musimy tylko dowiedzieć się, jak ją wykorzystać . Ta nowa gospodarka fuzyjna łączy siły i reakcje w sposób, którego nie da się zrozumieć przy użyciu normalnych liniowych form podejścia. Kiedyś mogliśmy podążać dość prostą ścieżką, aby dojść do wniosku ekonomicznego: lepszy produkt lub bardziej wydajna firma oznaczały większą produktywność, co oznaczało wyższy standard życia dla wszystkich. Ale dzisiaj sprawy nie są takie proste. Jak możemy powiedzieć, że wzrost gospodarczy w Chinach lub Indiach jest dobrą rzeczą, jeśli zwiększa globalne zanieczyszczenie lub prowadzi do niedoborów żywności? Jak możemy powiedzieć, że zwiększony dostęp do finansowania hipotecznego jest dobrą rzeczą, jeśli kusi kredytobiorców subprime do kupowania domów, na które ich nie stać, co prowadzi do upadku banków w Europie i Stanach Zjednoczonych, krachów na giełdzie w Azji i światowego kryzysu kredytowego?

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Czym są kredyty hipoteczne subprime?

Podczas boomu mieszkaniowego na początku XXI wieku wiele firm hipotecznych i banków w Stanach Zjednoczonych zaczęło udzielać pożyczek nabywcom domów, którzy normalnie nie otrzymaliby kredytu. Ci „subprime" pożyczkobiorcy mogli kupować domy, płacąc nieco więcej niż normalne stawki, często przy zmiennych stopach procentowych, które rosną i spadają wraz z ogólnym rynkiem. Większość tych kredytów hipotecznych subprime została przepakowana i sprzedana jako obligacje inwestorom w całej gospodarce światowej, głównie bankom i instytucjom finansowym — od Frankfurtu po Tokio i Zurych. Wiele z nich otrzymało oceny AAA, co oznaczało, że szanse na ich niespłacenie były minimalne. Niestety wiele z nich zostało sklasyfikowanych jako „śmieci" i doprowadziło do upadku banków, funduszy inwestycyjnych i firm ubezpieczeniowych na całym świecie.

Wraz z rocznym obrotem papierami wartościowymi zabezpieczonymi hipotekami o wartości setek miliardów dolarów, rynek długu subprime stał się w pewnym momencie większy niż cały rynek obligacji skarbowych USA — największy rynek obligacji na świecie. Kiedy banki i firmy hipoteczne zdały sobie sprawę, że mogą przerzucić ryzyko związane z udzielanymi przez siebie hipotekami, zaczęły bardziej martwić się o wzrost wolumenu, a mniej o to, czy pożyczkobiorcy będą w stanie spłacić swoje pożyczki. W rezultacie złagodzono standardy kredytowe, a wielu biednym i nisko dochodowym pożyczkobiorcom udzielono kredytów hipotecznych na zakup domów — co doprowadziło do ciągłego wzrostu cen domów. Wielu pożyczkobiorców kupiło domy, na które wiedzieli, że ich nie stać, ale zakładali, że rosnące ceny domów pokryją ich zobowiązania kredytowe, co pozwoliło im na refinansowanie w późniejszym terminie, gdy wartość domu wzrośnie. Kiedy rynek nieruchomości zaczął się ochładzać, wielu pożyczkobiorców subprime nie było w stanie refinansować swoich pożyczek i nie było w stanie spłacać odsetek od swoich pierwotnych pożyczek. Opóźnienia w spłatach — niespłacanie rat kredytów hipotecznych przez kredytobiorców — zaczęły rosnąć, a wartość obligacji opartych na kredytach hipotecznych subprime zaczęła spadać. Kiedy duża liczba tych kredytobiorców subprime zaczęła bankrutować, papiery wartościowe kredytów hipotecznych subprime musiały zostać ponownie wycenione w dół. Ostatecznie banki i domy inwestycyjne na całym świecie, które kupiły te zabezpieczone hipotekami papiery wartościowe, zostały zmuszone do umorzenia dużej części swojego

długu — w niektórych przypadkach nawet do 80 procent ich pierwotnej wartości — co doprowadziło do kryzysu kredytowego, który rozprzestrzenił się na cały świat, ponieważ inne banki i domy inwestycyjne odmówiły dostarczenia gotówki, której światowe firmy i instytucje finansowe potrzebują, aby utrzymać działalność. Banki na całym świecie musiały zostać uratowane przez rządy zmagające się z niedoborami gotówki. W Stanach Zjednoczonych Lehman Brothers, jeden z największych banków inwestycyjnych w kraju, został zmuszony do ogłoszenia upadłości, a inny bank inwestycyjny, Bear Stearns, musiał zostać sprzedany z pomocą amerykańskiej Rezerwy Federalnej — za ułamek jego poprzedniej wartości. AIG, największa firma ubezpieczeniowa na świecie, również musiała zostać uratowana przez Rezerwę Federalną. Gdy rozpoczął się kryzys finansowy, nie dało się go już zatrzymać.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Czym jest papier wartościowy zabezpieczony hipoteką?

Pomyśl o IOU zabezpieczonym aktem własności domu. Papier wartościowy zabezpieczony hipoteką to rodzaj zabezpieczonego zobowiązania dłużnego, obligacji lub innego zabezpieczenia zabezpieczonego aktywami, takimi jak pożyczki lub hipoteki. W pierwszych latach XXI wieku wiele kredytów hipotecznych subprime zostało przepakowanych i sprzedanych inwestorom jako obligacje, przy założeniu, że pożyczki wystarczą na spłatę obligacji w pewnym momencie w przyszłości. Kiedy ceny nieruchomości spadły ponad czyjeś oczekiwania, krach na rynku papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką doprowadził do globalnego załamania finansowego. Wiele banków centralnych i organów monetarnych na całym świecie zostało zmuszonych do przejęcia ogromnych portfeli „toksycznych" papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką.

Oprócz załamań finansowych, nawet kataklizmy, takie jak huragany i globalne ocieplenie, są pod wpływem rozwijającej się gospodarki XXI wieku, która wywiera siły, które sprawiają, że nie sposób przewidzieć, co wydarzy się w przyszłości. Na przykład zniszczenie lasów deszczowych Amazonii, głównie z przyczyn ekonomicznych, doprowadziło do gwałtownego wzrostu emisji dwutlenku węgla do atmosfery. A zanieczyszczenie przemysłowe w Stanach Zjednoczonych, Europie i Chinach przyczyniło się do kurczenia się arktycznej czapy lodowej i bezprecedensowego topnienia wiecznej zmarzliny, uwalniając do atmosfery jeszcze więcej dwutlenku węgla i metanu, co doprowadziło do jeszcze większego globalnego ocieplenia. Ten efekt cieplarniany doprowadził do jeszcze wyższych temperatur — dosłownie „stopienia" w niektórych częściach świata. I nikt nie wydaje się wiedzieć, gdzie to wszystko się skończy. Nawet wysiłki na rzecz ograniczenia globalnego ocieplenia, takie jak promocja biopaliw, doprowadziły do niezamierzonych i nieprzewidzianych konsekwencji. Oprócz wykorzystania ogromnych ilości wody do produkcji biopaliw na bazie cukru lub kukurydzy, redukcja gruntów rolnych pod produkcję żywności do spożycia przez ludzi doprowadziła do rosnących niedoborów ryżu, kukurydzy i pszenicy na rynkach światowych, co spowodowało zamieszki w niektórych krajach i wezwania do zwiększenia protekcjonizmu w innych. Konwergująca gospodarka globalna wstrząsa również tradycyjnymi wzorcami handlu i inwestowania. Na przykład przed XXI wiekiem ludzie mieli tendencję do ograniczania swoich inwestycji do zakupów krajowych akcji i obligacji. Następnie cierpliwie czekali, aż ich inwestycje wzrosną lub zapewnią bezpieczny, stały dochód w czasie. Jednak w dzisiejszej gospodarce fuzyjnej nasze pieniądze są inwestowane — niezależnie od tego, czy jesteśmy tego świadomi, czy nie — w fundusze emerytalne, rządy i banki, które kupują coraz bardziej złożony wachlarz papierów wartościowych i instrumentów inwestycyjnych. Gospodarka XXI wieku przyniosła dziwne nowe korelacje między inwestorami i między rynkami. A wyniki mogą być katastrofalne. Inwestorzy, którzy tracą pieniądze w jednym sektorze, mają tendencję do sprzedaży inwestycji w innym sektorze — lub innej części świata — aby spłacić swoje długi. Kiedy na przykład akcje gwałtownie spadają w Stanach Zjednoczonych i Europie, fundusze rynków wschodzących z Brazylii do Bangladeszu mogą gwałtownie spaść, ponieważ inwestorzy sprzedają swoje akcje za

granicą, aby zdobyć gotówkę na pokrycie strat w kraju. Waluty w dotychczas zdrowych gospodarkach na całym świecie często spadają, ponieważ spekulanci spieszą się do bezpiecznych walut, takich jak dolary i jeny. Mówi się, że trzepot skrzydeł motyla nad Tokio może spowodować burzę w nowojorskim Central Parku kilka dni później. Gospodarka XXI wieku przeniosła tę liniową korelację na inny poziom. Przyczyny i skutki zbiegają się, łącząc się w złożoną sieć, której nikt — nawet eksperci — nie jest w stanie w pełni zrozumieć. Podobnie jak prawo Metcalfe'a, które mówi, że wartość sieci jest proporcjonalna do kwadratu liczby jej użytkowników, rozwijająca się gospodarka światowa rośnie i rozszerza się w sposób, którego nie jesteśmy w stanie kontrolować. A szybkość zmian rośnie wykładniczo. W dzisiejszej nowoczesnej gospodarce wydarzenia mają niemal natychmiastowy efekt. Jeśli akcje gwałtownie spadają w Chinach, rynki na całym świecie natychmiast spadają. Wydarzenia polityczne, takie jak zamach lub nieoczekiwany wynik wyborów — a nawet zdarzenia losowe, takie jak trzęsienia ziemi lub ataki terrorystyczne — mogą spowodować, że „niewidzialna ręka" rynku zacznie kupować lub sprzedawać gwałtownie.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Czym jest niewidzialna ręka rynku?

Pomysł, że istnieje „niewidzialna ręka" rynku, która kieruje konsumentami i przedsiębiorstwami w podejmowaniu właściwych decyzji ekonomicznych, został opracowany przez filozofa ekonomii Adama Smitha w XVIII wieku. Jego teoria głosiła, że rynki, jeśli pozostawi się je samym sobie, znajdą najefektywniejszy sposób działania. Niewidzialna ręka jest w rzeczywistości wynikiem milionów konsumentów i producentów nastawionych na zysk, podejmujących racjonalne decyzje ekonomiczne. Uważa się, że ta niewidzialna ręka kieruje rynkiem w najbardziej logicznym kierunku i utrzymuje wszystkie siły ekonomiczne w równowadze.

Podobnie jak wspomniany motyl trzepoczący skrzydłami nad Tokio, nawet niewielkie decyzje inwestycyjne mogą wpłynąć na globalny rynek. Ponieważ Chiny posiadają ponad bilion dolarów amerykańskich papierów wartościowych rządu, każdy znak, że dolar może stracić na wartości w nadchodzących latach - na przykład decyzja Rezerwy Federalnej USA o obniżeniu stóp procentowych lub ruch Kongresu zmuszający Chiny do ponownej wyceny swojej waluty - może zapoczątkować zmiany polityczne i gospodarcze, które mogą doprowadzić do zdetronizowania dolara jako preferowanej waluty rezerwowej na świecie. Na początku XXI wieku euro zaczęło już zastępować dolara jako preferowaną walutę światową - obecnie w obiegu jest więcej banknotów i monet euro niż dolarów. A międzynarodowe rynki obligacji zaczęły emitować więcej papierów wartościowych denominowanych w euro niż w dolarach. Wiele krajów rozlicza się obecnie ze swoich zakupów i sprzedaży towarów i innych dóbr na rynku międzynarodowym w euro, a nie we wszechmocnym zielonym dolarze — co ostatecznie prowadzi do spadku wartości dolara, ponieważ kraje sprzedają walutę amerykańską, aby kupić inne do wykorzystania na rynku globalnym. Pod wieloma względami stare paradygmaty stały się przestarzałe, a ustanowiony został nowy porządek świata. Na przykład boom eksportowy Azji na początku XXI wieku opierał się głównie na sprzedaży produktów konsumentom w USA. Zakładano, że bez nich rozwijające się gospodarki azjatyckie spowolnią, co wywoła gospodarcze i polityczne zawirowania. Aby utrzymać gospodarkę USA na powierzchni — a częściowo zapewnić bezpieczeństwo rezerw walutowych znajdujących się w skarbcach azjatyckich banków centralnych — kraje azjatyckie stały się największym wierzycielem Stanów Zjednoczonych. Biliony dolarów amerykańskich papierów wartościowych rządu zostały sprzedane merkantylistycznym krajom Azji i bogatym w ropę naftową krajom Bliskiego Wschodu, co pozwoliło Stanom Zjednoczonym sfinansować ich ogromny budżet i deficyt handlowy. Decyzja zagranicznych funduszy inwestycyjnych i banków centralnych o dotowaniu gospodarki USA — udzielając kredytu na podsycenie bańki mieszkaniowej w USA, co ostatecznie doprowadziło do światowego załamania finansowego, które dotknęło nawet gospodarki bogate w

gotówkę w Azji i na Bliskim Wschodzie — pokazuje, jak bardzo zmieniła się równowaga sił i jak bardzo świat stał się powiązany.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Jaka jest różnica między deficytem budżetowym a deficytem handlowym?

Kiedy rząd wydaje za dużo — na przykład wydając więcej na broń i masło niż otrzymuje z dochodów podatkowych — mówi się, że ma deficyt budżetowy. Deficyt handlowy występuje, gdy kraj „wydaje" więcej, niż „zarabia" na rynku międzynarodowym. Kraj ma deficyt handlowy, gdy importuje więcej, niż eksportuje — na przykład więcej zagranicznej ropy naftowej i zabawek wyprodukowanych za granicą niż pszenicy i oprogramowania komputerowego. Nadwyżka importu oznacza, że trzeba wydać więcej pieniędzy na opłacenie zagranicznych zakupów.

W jednej z największych rewolucji gospodarczych w historii, rozwijająca się gospodarka XXI wieku zaczęła przenosić władzę ze świata rozwiniętego do rozwijającego się — z Brazylią, Rosją, Indiami i Chinami, tak zwanymi krajami BRIC, na czele. Po uwzględnieniu siły nabywczej, gospodarki rynków wschodzących przewyższyły produkcję gospodarczą krajów rozwiniętych. Ich maszyna gospodarcza zużywa już ponad połowę światowej energii, a oni sami odpowiadają za 80 procent wzrostu zużycia ropy naftowej w pierwszych latach XXI wieku. Nastawione na eksport potęgi rozwijającego się świata były w stanie pozyskać ponad trzy czwarte światowych rezerw walutowych i ogromnie zwiększyć wyceny giełdowe swoich firm. To skłoniło zarządzających funduszami do zainwestowania jeszcze większej ilości pieniędzy na rynkach wschodzących, co doprowadziło do jeszcze większego wzrostu i jeszcze większego zużycia światowych zasobów

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Czym są kraje BRIC?

Wyobraź sobie cegłę wykorzystywaną do budowy fabryk w krajach rozwijających się. Termin BRIC to akronim używany do opisu czterech największych krajów rozwijających się gospodarki XXI wieku: Brazylii, Rosji, Indii i Chin. Ukuty przez Goldman Sachs w 2003 r. termin ten był czasami rozszerzany o Meksyk (BRIMC) i Koreę (BRICK). Kraje Next Eleven lub N11 zostały również wyróżnione ze względu na silny wzrost gospodarczy w XXI wieku. Są to: Bangladesz, Egipt, Indonezja, Iran, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Filipiny, Korea Południowa, Turcja i Wietnam.

Gdzie to wszystko się skończy? Biorąc pod uwagę, że wydarzenia gospodarcze i polityczne na całym świecie zachodzą w zawrotnym tempie — od załamań kredytowych po ataki terrorystyczne — zdolność dowolnego kraju do kontrolowania lub znaczącego wpływania na wir sił uderzających w krajobraz gospodarczy będzie coraz bardziej ograniczona w nadchodzących latach.

CZYM JEST MAKROEKONOMIA?

EKONOMIA jest sztuką w takim samym stopniu, w jakim jest nauką. A ekonomia w XXI wieku, forma sztuki i nauka, ulega znacznym przekształceniom. Kiedyś ekonomiści ograniczali się do obserwacji zachowań rządów, firm i jednostek w starannie zdefiniowanych ramach. Inflacja, bezrobocie i stopy procentowe - tradycyjne składniki makroekonomii - były głównymi obszarami zainteresowania, a niewiele innych zajmowało centralne miejsce. Teraz pojawiła się cała nowa horda graczy, którzy domagają się zajęcia centralnego miejsca. Fundusze hedgingowe, papiery wartościowe kredytów hipotecznych subprime, czarny rynek, outsourcing, prawa do zanieczyszczeń i ślad węglowy są równie ważną częścią światowej gospodarki, jak zachowanie firm i jednostek, gdy stopy procentowe rosną lub spadają lub gdy obniżane są podatki.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE:

Jaka jest różnica między makroekonomią a mikroekonomią?

Wyobraź sobie, że używasz Internetu, aby spojrzeć na mapę swojego kraju, a następnie powiększyć widok swojego domu. Makroekonomia zajmuje się „szerszym obrazem" aspektów gospodarki, takich jak inflacja, bezrobocie i wzrost gospodarczy. Mikroekonomia zajmuje się ekonomicznym zachowaniem jednostek i tym, jak firmy podejmują decyzje w różnych warunkach ekonomicznych.

Badanie gospodarki światowej jest zasadniczo badaniem makroekonomicznym, ale istnieje stała interakcja między światem jako całością a rolą, jaką wszyscy w nim odgrywamy. Kiedy idziemy do sklepu i kupujemy banany uprawiane za granicą, tankujemy importowaną ropę naftową lub oglądamy teledysk wyprodukowany za granicą w telewizji lub w Internecie, uczestniczymy w gospodarce światowej. I nie tylko jako konsumenci importowanych towarów lub usług jesteśmy częścią gospodarki światowej. Pieniądze, które nasze fundusze emerytalne lub fundusze studenckie inwestują na rynkach zagranicznych, pomagają nam płacić za emeryturę lub nowy akademik na terenie kampusu. W rzeczywistości zagraniczne inwestycje w naszą gospodarkę krajową - i zagraniczne zakupy naszego długu rządowego - zapewniają kapitał i miejsca pracy, czyniąc nasze życie lepszym. Niestety, nie tylko legalne działania składają się na nową gospodarkę globalną XXI wieku. Jeśli kupujemy narkotyki - lub jeśli przyłączamy się do walki z nielegalnymi narkotykami, pomagając rolnikom z Ameryki Łacińskiej - zastępować uprawy koki uprawami żywności - uczestniczymy również w świecie międzynarodowego handlu i finansów. Nawet sankcje ekonomiczne przeciwko obcym reżimom, które naruszają prawa człowieka lub niszczą środowisko, czynią nas częścią światowej gospodarki. Zasadniczo kupowanie czegokolwiek, co przekracza granice międzynarodowe, od nielegalnego pobierania muzyki po importowany haszysz, integruje nas z ciągle rozwijającą się globalną gospodarką. Jak oceniamy gospodarkę kraju? Głównie poprzez przypisywanie wartości każdemu dobru i usłudze wyprodukowanej w gospodarce. Produkt krajowy brutto (PKB) i produkt narodowy brutto (PNB) to terminy, których ekonomiści używają do opisania całkowitej ilości dóbr i usług wyprodukowanych przez kraj w danym roku.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między produktem krajowym brutto a produktem narodowym brutto?

Pomyśl o słowie krajowy, które sugeruje bardziej lokalny punkt widzenia. Podczas gdy produkt krajowy brutto (PKB) koncentruje się na działalności gospodarczej mającej miejsce w granicach kraju, produkt narodowy brutto (PNB) obejmuje dochody i wydatki międzynarodowe - na przykład te pochodzące z operacji zagranicznych lub dochody z akcji zagranicznych lub odsetek od obligacji, które rząd jednego kraju sprzedał innemu - ważne zagadnienie w gospodarce XXI wieku, w której kraje takie jak Chiny i Korea posiadają obligacje skarbowe USA o wartości setek miliardów dolarów. Bez względu na to, jaka kwota jest używana, zawsze pamiętaj, aby sprawdzić, czy dotyczy kwartału czy całego roku. Wzrost PKB o 1 procent, jeśli dotyczy tylko pierwszego kwartału, oznacza roczne PKB przekraczające 4 procent, po uwzględnieniu wzrostu skumulowanego.

Czasami PKB jest większy niż PNB, a czasami jest odwrotnie. Kraje takie jak Irlandia, w których znaczna część krajowych firm znajduje się w rękach cudzoziemców, mają mniejszy PKB niż PNB, ponieważ płatności na rzecz zagranicznych akcjonariuszy są odliczane od danych PKB. Z drugiej strony, mieszkańcy Wielkiej Brytanii, USA i Szwajcarii posiadają wiele firm za granicą, więc ich PKB jest zwykle większy niż PNB, ponieważ obejmuje dochód z produkcji zagranicznej, który nie jest uwzględniany w podsumowaniu „krajowym". Jak porównać PKB między krajami o różnych walutach? Jednym ze sposobów jest przeliczenie różnych danych na wspólną walutę, taką jak dolar amerykański. Niestety,

oficjalne kursy walut dają wypaczony obraz wielkości gospodarki kraju, jeśli koszt towarów i usług nie jest taki sam w każdym kraju. Na przykład w Indiach i Chinach wszystko, od mięsa po bilety do kina, jest znacznie tańsze niż w bogatszych krajach, takich jak Stany Zjednoczone i Francja - więc PKB często wydaje się znacznie mniejsze, niż jest w rzeczywistości. Dlatego ekonomiści wymyślili „realny" kurs wymiany zwany parytetem siły nabywczej, czyli PPP. Jest on uzyskiwany poprzez użycie koszyka dóbr i usług w każdym kraju, co pozwala na porównywanie PKB w różnych krajach. Sposób działania jest prosty: jeden kraj, taki jak Stany Zjednoczone, jest wybierany jako kraj bazowy. PKB innych krajów jest dostosowywany tak, aby uwzględnić porównywalną „rzeczywistą" wartość dóbr i usług, które składają się na gospodarkę kraju, a nie to, co zapewniają kursy walut. Na przykład tani koszt strzyżenia włosów lub butów w Chinach byłby korygowany w górę, aby nadać im wartość równą wartości strzyżenia włosów i butów w Stanach Zjednoczonych. „Koszyk" dóbr i usług, który służy do określania parytetu siły nabywczej, obejmuje szeroką gamę codziennych artykułów, takich jak czynsz, żywność i transport.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest indeks Big Maca?

Wyobraź sobie, że wchodzisz do McDonalda w różnych krajach na całym świecie i porównujesz cenę Big Maca z ceną w domu. Jednym z najlepszych sposobów obliczenia parytetu siły nabywczej (PPP), „realnego" kursu wymiany walut na całym świecie, jest spojrzenie na cenę pojedynczego produktu, który jest sprzedawany w niemal każdym kraju w identycznej formie. Magazyn The Economist oblicza PPP, korzystając z cen Big Maców na całym świecie. Jeśli na przykład zakup Big Maca w Londynie kosztuje dwa razy więcej niż w Miami, oznacza to, że obecne kursy wymiany nie dają nam prawdziwego obrazu wielkości brytyjskiej gospodarki. Korzystając z ceny Big Maca do obliczenia realnego kursu wymiany, jesteśmy w stanie lepiej porównać wielkość gospodarki jednego kraju z innymi.

Korzystanie z indeksu Big Maca lub innej formy parytetu siły nabywczej do przeliczenia produktu krajowego brutto daje nam bardziej przejrzysty - i miejmy nadzieję, bardziej realistyczny - obraz wielkości każdego kraju w światowej gospodarce. Wiele krajów rozwijających się, w których oficjalne kursy walutowe zazwyczaj niedoszacowują całkowitej ilości wyprodukowanych dóbr i usług, miałoby znacznie większe PKB, gdyby do obliczenia ich względnej wielkości wykorzystano parytet siły nabywczej. Na przykład oficjalne kursy walutowe pokazują, że gospodarka Chin wzrosła z 12 procent do 20 procent gospodarki USA na początku XXI wieku. Jednak porównując je za pomocą parytetu siły nabywczej, widzimy, że Chiny faktycznie wzrosły z 45 procent gospodarki USA do około 100 procent w „realnych" kategoriach w pierwszych latach XXI wieku. Przydatne może być również odniesienie całkowitego PKB kraju do liczby mieszkańców — aby uzyskać bardziej realistyczny obraz tego, ile bogactwa przypada na każdą osobę tam mieszkającą. Wyobraź sobie mały kraj, taki jak Sri Lanka lub Kostaryka, zdobywający tyle samo medali na Letnich Igrzyskach Olimpijskich, co Chiny lub Stany Zjednoczone. Całkowity wynik gospodarczy każdego kraju należy zatem podzielić przez liczbę osób w nim mieszkających - aby uzyskać lepsze wyobrażenie o tym, kto jest w lepszej sytuacji. Nie znaczy to wiele, że Indie są bogatsze od Kanady tylko dlatego, że ich nominalny PKB jest większy. Musimy przyjrzeć się ich PKB na mieszkańca.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest dochód na mieszkańca?

Pomyśl o capita jako o łacińskim słowie oznaczającym głowę. Liczby na mieszkańca, dzielące statystykę ekonomiczną przez liczbę osób w populacji, pozwalają nam lepiej zrozumieć wpływ statystyki na mieszkańców kraju. Dochód na mieszkańca mówi nam, ile wyniosłaby całkowita produkcja dóbr i usług

w gospodarce - lub całkowity produkt krajowy brutto - gdyby podzielić ją na całą populację gospodarki, nadając „ludzki” wymiar w innym wypadku niezrozumiałej statystyce ekonomicznej.

Ponadto, gdy wzrost gospodarczy jest porównywany na osobę, zmienia to obraz wyraźnie. Kraje o rosnącej populacji, takie jak Stany Zjednoczone, Brazylia i Indie, wykazują zdecydowanie mniejszy wzrost produkcji gospodarczej, gdy uwzględni się ich rosnącą populację. Z kolei Rosja i Japonia, ze stagnacją lub spadkiem populacji w XXI wieku, wykazują zdecydowanie większy wzrost gospodarczy, gdy mierzy się go na mieszkańca. Jednak żadna miara wzrostu gospodarczego i siły gospodarczej nie jest w stanie uchwycić pełnego obrazu gospodarczego. Na przykład jakość życia nie jest uwzględniana w tradycyjnych miarach PKB. Oznacza to, że niewielki wydatek pieniężny francuskiej rodziny spędzającej pięciotygodniowe wakacje letnie w swoim wiejskim domu w Prowansji lub na wybrzeżu Atlantyku nie przyczynia się w ostatecznym rozrachunku do tradycyjnego miernika PKB. Z drugiej strony rodziny japońskie i amerykańskie, biorące znacznie krótsze wakacje letnie, aby zarobić więcej pieniędzy - i płacące dużo pieniędzy za wysłanie dzieci na obóz letni lub opłacenie drogiej opieki dziennej - miałyby znacznie większy wpływ na kalkulację PKB kraju. Niektórzy ekonomiści uważają, że ta dodatkowa aktywność gospodarcza przyczynia się do dobrobytu gospodarczego kraju — choć z minimalnymi korzyściami dla ogólnej jakości życia rodziny, czasami określanej jako szczęście narodowe brutto.

BANKI CENTRALNE I GLOBALNE KRYZYSY — KTO NAPRAWDĘ RZĄDZI GOSPODARKĄ ŚWIATOWĄ?

ŚWIATOWY KRYZYS KREDYTOWY, który rozpoczął się od załamania rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych, był tylko jednym z wielu kryzysów, z którymi banki centralne i inne organy finansowe musiały sobie poradzić w pierwszej połowie XXI wieku. Jednak ogrom załamania finansowego wymagał interwencji rządu i banku centralnego, jakiej nigdy wcześniej nie widziano w światowej gospodarce. Po tym, jak Lehman Brothers, jeden z największych amerykańskich banków inwestycyjnych, mógł zbankrutować, Rezerwa Federalna musiała uratować AIG, największą na świecie firmę ubezpieczeniową. Ratunek w wysokości 85 miliardów dolarów był do tej pory największym ratunkiem w historii amerykańskiej gospodarki. Kiedy banki zaczęły upadać na całym świecie - głównie z powodu złych inwestycji w amerykańskie papiery wartościowe subprime, ale także z powodu zamrożenia pożyczek międzybankowych - było jasne, że nadszedł pełnowymiarowy światowy kryzys. Spadki na giełdach o ponad 50 procent w niektórych krajach zapowiadały globalny kryzys gospodarczy. Wspólne działania światowych banków centralnych, w tym Rezerwy Federalnej USA, Banku Anglii, Europejskiego Banku Centralnego i Banku Japonii, pomogły na chwilę uspokoić sytuację. Ale kiedy kraje zaczęły upadać - Islandia i Ukraina były pierwszymi z wielu gospodarek narodowych, które trzeba było ratować - stało się jasne, że skutki kryzysu z 2008 roku będą trwały przez wiele lat. Kluczem do znalezienia właściwego rozwiązania kryzysów gospodarczych jest w jakiś sposób rozwiązanie bezpośredniego problemu bez pogarszania sytuacji w przyszłości. Niektórzy twierdzą, że reakcja Fed na kryzys sektora internetowego pod koniec XX wieku — zwiększona płynność i drastycznie niższe stopy procentowe — przygotowały grunt pod kryzys rynków finansowych kilka lat później, z masowymi niewypłacalnościami posiadaczy kredytów hipotecznych, którzy prawdopodobnie nie powinni byli od początku otrzymywać kredytów mieszkaniowych, ale zostali zwabieni sztucznie niskimi stopami procentowymi. Rezultatem była recesja, która była znacznie gorsza niż ta, której bank centralny próbował uniknąć.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między recesją a depresją? Pomyśl o różnicy między przeziębieniem a długotrwałą chorobą. Oficjalnie recesja to spadek produkcji gospodarczej w ciągu dwóch kolejnych kwartałów. Poważna recesja, trwająca rok lub dłużej, jest określana jako depresja. Często recesje nie są rozpoznawane jako takie, dopóki się nie skończą - statystyki ekonomiczne, które definiują recesje i

depresje, są notorycznie zmienne i można je ocenić z pewnością dopiero po kilku miesiącach lub nawet latach. Spadające ceny, zwane deflacją, czasami towarzyszą długotrwałej depresji. Jednak gdy ceny rosną, pomimo spadku aktywności gospodarczej, mieszanka stagnacji i inflacji jest określana jako stagflacja. Poza „doskonałą burzą" stagflacji w postaci negatywnych skutków ekonomicznych, większość kryzysów gospodarczych zapewnia mieszankę pozytywnych i negatywnych implikacji dla przeciętnego konsumenta. Niższa inflacja, która zwykle towarzyszy spowolnieniu gospodarczemu, oznacza, że konsumenci płacą mniej niż normalnie w czasach prosperity, ale często jest to równoważone przez niższe lub nieistniejące podwyżki wynagrodzeń, a w najgorszym przypadku — znaczną utratę miejsc pracy. Jak powiedział kiedyś prezydent USA Harry Truman: „Recesja to moment, gdy twój sąsiad traci pracę; depresja to moment, gdy ty tracisz swoją".

Tak jak prędkość silnika jest regulowana przez dostawę paliwa, gospodarka kraju jest kontrolowana przez regulację podaży pieniądza, a polityka pieniężna każdego kraju jest odpowiedzialnością jego banku centralnego. W Wielkiej Brytanii jest to Bank Anglii; w Szwajcarii jest to Szwajcarski Bank Narodowy; w Stanach Zjednoczonych jest to Rezerwa Federalna; w krajach strefy euro jest to Europejski Bank Centralny; a w Japonii jest to Bank Japonii. Te quasi-publiczne instytucje są ustanawiane przez rządy, ale otrzymują niezależność potrzebną do utrzymania gospodarki pod kontrolą bez nadmiernej ingerencji ze strony polityków. Pomimo tendencji mediów do skupiania się na najnowszych głównych statystykach ekonomicznych, nie ma jednego wskaźnika, który powiedziałby nam, jak szybko gospodarka rośnie - lub czy ten wzrost doprowadzi do inflacji w przyszłości. I niestety nie ma sposobu, aby wiedzieć, jak szybko gospodarka zareaguje na zmiany w polityce pieniężnej. Jeśli bank centralny kraju pozwala gospodarce rozwijać się zbyt szybko — na przykład utrzymując zbyt dużo pieniędzy w obiegu — może to spowodować „bańki" i inflację. Jeśli spowalnia gospodarkę zbyt mocno, może to skutkować recesją gospodarczą, przynoszącą zawirowania finansowe i szalejące bezrobocie. Dlatego bankierzy centralni muszą być przewidujący — i niezwykle ostrożni — zwracając uwagę na inflację, która jest produktem przegrzanej gospodarki, i na bezrobocie, które jest produktem spowalniającej gospodarki. Jednak w gospodarce XXI wieku regulacja podaży pieniądza stała się znacznie trudniejszym zadaniem. Ponieważ ilość kapitału przepływającego po całym świecie przyćmiewa podaż pieniądza w wielu krajach, niemal niemożliwe jest, aby wiedzieć z całą pewnością, jaki wpływ jakakolwiek decyzja monetarna będzie miała na lokalną gospodarkę — nie mówiąc już o świecie.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jakie były największe załamania finansowe w historii nowożytnej? Wielki Kryzys, spowodowany poważnym krachem giełdowym w 1929 r.- pogłębiony decyzją Stanów Zjednoczonych o wzniesieniu uciążliwych barier dla handlu światowego - jest prawdopodobnie najsłynniejszym kryzysem finansowym w historii nowoczesnej gospodarki. Ale wiele innych miało miejsce od początku światowej gospodarki, sięgając czasów świetności Imperium Brytyjskiego. Wszystko, od wojny po pogodę i zawirowania polityczne, rzuciło rynki finansowe na kolana. Ponadto siły cykliczne — nadprodukcja, spekulacja i euforia rynkowa, po których nastąpiły krachy giełdowe, masowe zwolnienia i zamknięte fabryki - są najczęściej główną przyczyną kryzysów finansowych. Wiele kryzysów jest powodowanych i rozwiązywanych przez siły globalne, często poza kontrolą żadnego kraju. Na przykład spadające ceny po wojnie secesyjnej w USA odbiły się dopiero pod koniec XIX wieku, kiedy zwiększona produkcja złota w południowej Afryce doprowadziła do światowego ożywienia aktywności gospodarczej. Wybuch II wojny światowej w Europie i Azji przywrócił amerykański przemysł do życia, kończąc Wielki Kryzys na długo przed przystąpieniem Stanów Zjednoczonych do wojny pod koniec 1941 roku. A recesja w większości uprzemysłowionego świata w latach 70. była bezpośrednim skutkiem decyzji krajów produkujących ropę naftową o nałożeniu embarga. Większość ostatnich załamań finansowych, od

krachu na giełdzie w 1987 roku, przez pęknięcie bańki internetowej pod koniec lat 90., po poważny upadek rynku po atakach terrorystycznych z 11 września 2001 roku, została szybko odwrócona dzięki szybkiej interwencji banku centralnego — głównie poprzez masowe zastrzyki funduszy do systemu finansowego. Katastrofalny kryzys finansowy, który spustoszył światową gospodarkę w 2008 roku, był jednak inną sprawą. To, co zaczęło się jako kryzys mieszkaniowy w USA, wkrótce przybrało globalne rozmiary i żaden bank centralny nie był w stanie jednostronnie powstrzymać spadkowej spirali gospodarczej. Główne kryzysy finansowe od końca XX wieku:

1971: Kryzys dolara amerykańskiego. Upadek porozumienia z Bretton Woods w sprawie ustalania cen walut.

1973: Pierwszy szok naftowy. Kraje produkujące ropę naftową gwałtownie podnoszą cenę ropy naftowej, co prowadzi do załamania gospodarczego w większości uprzemysłowionego świata.

1979: Drugi szok naftowy. Gwałtowna stagflacja — trwała inflacja wraz ze stagnacją wzrostu gospodarczego.

1982: Kryzys długu państwowego. Wiele krajów trzeciego świata nie spłaca pożyczek.

1984: Upadek Continental Illinois Bank. Nastąpił upadek czterdziestu trzech kolejnych banków w Stanach Zjednoczonych.

1986: Kryzys oszczędności i pożyczek. Spekulacja kredytami mieszkaniowymi prowadzi do kilku spektakularnych upadków w Stanach Zjednoczonych.

1987: Krach na giełdzie w Stanach Zjednoczonych. Prowadzi do krachów na giełdach na całym świecie.

1989: Japońska „stracona dekada". Pęknięcie japońskiej bańki na rynku nieruchomości i giełdzie prowadzi do długiego okresu stagnacji gospodarczej.

1992–93: Kryzys walutowy w Europie. Funt brytyjski i lira włoska wypadają z Europejskiego Systemu Walutowego.

1997–98: Kryzys gospodarczy w Azji. Kryzysy walutowe i krachy giełdowe w całej Azji Południowej, głównie w Tajlandii, Indonezji, Korei Południowej i na Filipinach.

1998: Kryzys gospodarczy w Rosji. Prowadzi do niewypłacalności długu suwerennego i lat recesji gospodarczej.

1998–99: Kryzys gospodarczy w Brazylii. Gwałtowna inflacja i swobodny spadek walut prowadzą do niewypłacalności długu międzynarodowego.

1998: Upadek długoterminowego banku kredytowego. Prowadzi do niestabilności rynków finansowych w USA.

2000: Pęknięcie bańki „dot-com". Akcje internetowe gwałtownie spadają, co powoduje drastyczne obniżenie stóp procentowych przez Rezerwę Federalną USA.

2001: Kryzys gospodarczy w Argentynie. Waluta oderwana od powiązania z dolarem i masowe niewypłacalność międzynarodowego długu.

2007–08: Globalny kryzys finansowy. Załamanie rynku kredytów hipotecznych subprime w Stanach Zjednoczonych prowadzi do kryzysu kredytowego i załamania rynku światowego. Po bankructwie Lehman Brothers, dużego amerykańskiego banku inwestycyjnego, Rezerwa Federalna wkracza, aby

ratować amerykańskie banki i firmy ubezpieczeniowe. Rządy i banki centralne na całym świecie wstrzykują biliony, aby zapobiec całkowitemu załamaniu gospodarczemu

Inflacja i bezrobocie stały się yin i yang gospodarki XXI wieku. Kiedy jedno rośnie, drugie ma tendencję do spadku. Chociaż żadne z nich nie jest postrzegane jako dobre, w ostatnich latach inflacja stała się dominującym zmartwieniem decydentów ekonomicznych. Dawniej doniesienia o rozwijającej się gospodarce wywoływały euforię na rynkach. Gdyby fabryki i przedsiębiorstwa produkowały na pełnych obrotach i każdy miał pracę, rynki przyjmowałyby te wieści z aprobatą, przekonane, że w rozwijającej się gospodarce wszyscy będą w lepszej sytuacji. Jednak po poważnych obawach inflacyjnych z ostatnich dekad, kiedy ceny rosły niekontrolowanie w wielu krajach, liderzy zdali sobie sprawę, że gospodarka rozwijająca się zbyt szybko może być zbyt dobrą rzeczą. Zmniejszone bezrobocie oznacza, że firmy są zmuszone płacić wyższe pensje pracownikom, których brakuje, a ceny towarów i usług muszą zostać podniesione, aby pokryć zwiększone koszty.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaki jest związek między inflacją a bezrobociem?

Pomyśl o huśtawce na placu zabaw: kiedy jedna strona idzie w górę, druga idzie w dół. Nie zawsze tak jest, ale bezrobocie zwykle spada, gdy gospodarka rośnie, a ceny rosną. Malejące bezrobocie utrudnia firmom zatrudnianie nowych pracowników, więc mają tendencję do płacenia wyższych pensji, aby przyciągnąć wykwalifikowany personel. Ma to wpływ na wzrost kosztów prowadzenia działalności, co ostatecznie prowadzi do wyższych cen. Bankierzy centralni starają się zrównoważyć swoje decyzje, aby umożliwić zmniejszenie bezrobocia, jednocześnie utrzymując inflację pod kontrolą.

W rozwijającej się gospodarce inflacja może szybko rosnąć, gdy konsumenci i firmy zaczynają konkurować o coraz rzadsze dobra i usługi - a niedobór prowadzi do wyższych cen. Rezultatem jest zwykle błędne koło podwyżek płac i cen, które ostatecznie szkodzą prawie wszystkim, szczególnie tym o stałych dochodach, których siła nabywcza spada, gdy ceny rosną. Rynki międzynarodowe uważnie obserwują stopę inflacji w każdym kraju - zawsze wypatrując oznak, że gospodarka się zatrzymuje lub przegrzewa. Międzynarodowi inwestorzy, w tym gigantyczne fundusze emerytalne, fundusze hedgingowe i międzynarodowe banki, każdego dnia przemieszczają miliardy, a czasem biliony dolarów, funtów, euro i jenów na całym świecie, szukając najlepszego zwrotu z inwestycji. Kiedy gospodarka kraju wydaje się rosnąć zbyt silnie, a inflacja ma zaraz pokazać swoją brzydką twarz, międzynarodowi inwestorzy mogą w każdej chwili wycofać swoje pieniądze z gospodarki, woląc inwestować swoje fundusze w krajach o bardziej stabilnym wzroście gospodarczym i niskiej inflacji. Podobnie jak ostrożny kierowca obserwuje drogę przed sobą, tak bank centralny kraju stara się utrzymać gospodarkę na stałym kursie. Bankierzy centralni muszą analizować wszystkie dane ekonomiczne, takie jak zamówienia fabryczne, rozpoczęcia budowy domów, kredyty konsumenckie, sprzedaż detaliczna, produkcja, budownictwo i dane dotyczące zatrudnienia - z których niektóre są wskaźnikami wyprzedzającymi, a niektóre opóźnionymi - w ramach trwających wysiłków na rzecz powstrzymania gospodarki przed przegrzaniem lub wpadnięciem w recesję.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między wyprzedzającymi wskaźnikami ekonomicznymi a opóźnionymi wskaźnikami ekonomicznymi? Wyobraź sobie, że jesteś na przedzie pociągu i patrzysz do przodu, a na końcu wagonu i patrzysz do tyłu. Wyprzedzające wskaźniki ekonomiczne mówią ci, w jakim kierunku zmierza gospodarka. Ekonomiści i przywódcy polityczni patrzą na nie, aby powiedzieć, jak szybko gospodarka będzie rosła w nadchodzących miesiącach — i latach. Typowe wyprzedzające wskaźniki ekonomiczne to wydatki na nowe zakłady i maszyny, sprzedaż detaliczna i rozpoczynanie budowy domów.

Opóźnione wskaźniki ekonomiczne mówią nam, w jakim stanie była gospodarka. Bezrobocie i poprzedni wzrost PKB nie mówią nam wiele o tym, co wydarzy się w przyszłości, ale są przydatne do wykreślania przebiegu przeszłej aktywności gospodarczej.

Zwykle, zwiększając lub zmniejszając podaż pieniądza, banki centralne były w stanie kontrolować wzrost gospodarczy w dużym stopniu. Jednak w XXI wieku coraz trudniej jest bankom centralnym wiedzieć, jak szybko rośnie gospodarka. W większości nowoczesnych gospodarek drukowane banknoty i monety stanowią tylko niewielki procent - w większości przypadków mniej niż 10 procent - całkowitej podaży pieniądza. Niemniej jednak całkowita podaż pieniądza jest nadal starannie kontrolowana przez banki centralne. W przypadku drukowanych pieniędzy banki centralne drukują tylko tyle, aby zaspokoić codzienne potrzeby przedsiębiorstw i konsumentów. A wraz ze wzrostem popularności płatności elektronicznych, wykorzystanie drukowanych pieniędzy gwałtownie spada. Ilość gotówki w obiegu jest teraz znacznie mniejsza niż ilość wcześniej potrzebna - na przykład do pokrycia wypłat wynagrodzeń i depozytów bankowych. Niektórzy ekonomiści przewidują koniec używania gotówki w ciągu kilku dekad. Rozwój innych instrumentów finansowych, takich jak instrumenty pochodne i pożyczki sekurytyzowane, takie jak papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką, sprawił, że bankom centralnym jest prawie niemożliwe skuteczne kontrolowanie podaży pieniądza i kredytu w nowoczesnych gospodarkach. Bank Rozrachunków Międzynarodowych oszacował, że łączna wartość pozycji pochodnych na rynkach pozagiełdowych przekroczyła 400 bilionów dolarów w pierwszych latach XXI wieku — kiedy cała gospodarka USA, największa na świecie, była szacowana na mniej niż 15 bilionów dolarów. Problemem dla banków centralnych jest to, że te nowe instrumenty finansowe dają inwestorom ogromne ilości aktywów nominalnych przy minimalnym nakładzie gotówki. Kiedy ceny tych nowych instrumentów finansowych rosną, inwestorzy mogą pożyczać pod nie — tak jak właściciel domu może uzyskać drugą hipotekę na dom, którego wartość wzrosła. Globalizacja światowej podaży pieniądza przyczyniła się również do stworzenia zupełnie nowego paradygmatu dla bankierów centralnych. Kiedyś bogate gospodarki świata, które tworzą Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, w zasadzie kontrolowały światową podaż pieniądza. Ale wraz z szybkim wzrostem gospodarczym w rozwijającym się świecie na początku XXI wieku, ponad połowa światowego wzrostu podaży pieniądza miała miejsce w gospodarkach wschodzących — głównie Brazylii, Rosji, Indiach i Chinach — przy czym znaczny wzrost pochodził z mniejszych krajów handlowych, takich jak Tajwan, Korea Południowa i Wietnam, które również gromadziły znaczne nadwyżki walut obcych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest OECD?

Pomyśl o klubie wiejskim dla bogatych krajów. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju z siedzibą w Paryżu we Francji grupuje gospodarki bogatych krajów świata. Oprócz dostarczania statystyk i dokumentowania wszystkich aspektów gospodarek krajów członkowskich, OECD służy jako forum do dyskusji i koordynacji polityki gospodarczej. Obejmuje Stany Zjednoczone, Kanadę, Meksyk, Japonię, Koreę Południową, Australię, Nową Zelandię i większość członków Unii Europejskiej, takich jak Francja, Niemcy i Hiszpania.

Jak inflacja jest ustalana na całym świecie? Głównie poprzez wykorzystanie koszyka dóbr i usług, które reprezentują codzienne potrzeby przeciętnego obywatela. W niektórych krajach rozwijających się, na przykład, ponad 60 procent koszyka stanowią artykuły spożywcze. W Chinach jest to 30 procent. A w Stanach Zjednoczonych tylko 10 procent, co odzwierciedla fakt, że przeciętny amerykański konsument wydaje tylko tyle na żywność, a resztę na inne dobra i usługi. Oznacza to, że rosnące ceny żywności mają znacznie większy wpływ na inflację w krajach rozwijających się niż w krajach bogatych. Ponieważ koszyk dóbr używany do określania stopy inflacji w każdym kraju jest definiowany przez rząd kraju lub

kontrolowaną przez rząd agencję, istnieje możliwość pewnej manipulacji. Na przykład, w czasach inflacji na początku XXI wieku, rząd Argentyny konsekwentnie znacznie zaniżał rzeczywistą stopę inflacji, wybierając dobra i usługi, które nie rosły tak szybko jak inne. Inne koszyki dóbr i usług — na przykład te używane do porównywania wartości walut na całym świecie, określane jako parytet siły nabywczej — są ustalane przez organizacje międzynarodowe, banki, a nawet media, takie jak strony internetowe, magazyny lub gazety.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest indeks cen konsumpcyjnych?

Wyobraź sobie koszyk lub wózek sklepowy pełen towarów i usług, takich jak sok pomarańczowy i płyty DVD. Indeks cen konsumpcyjnych (CPI), nazywany w Wielkiej Brytanii indeksem cen detalicznych, śledzi ceny szerokiej gamy towarów i usług, w tym komputerów, mleka, czynszu i strzyżenia, próbując uzyskać pojęcie o tym, jak bardzo rosną ceny w całej gospodarce. Ten indeks jest często używany do korygowania stałych dochodów, takich jak emerytury i wypłaty z ubezpieczenia społecznego. Koszyk towarów i usług CPI jest ustalany przez każdy kraj i zwykle nie jest taki sam, jak ten używany do określania parytetu siły nabywczej, co pozwala ekonomistom porównywać wartości walut między krajami.

Gdy bank centralny potwierdzi, że inflacja wymknęła się spod kontroli - na przykład poprzez gwałtowny wzrost indeksu cen konsumpcyjnych w kraju - może wkroczyć, aby kontrolować gospodarkę na kilka sposobów. Najczęstsze narzędzie, zmniejszanie podaży pieniądza, odbywa się w kilku etapach. Ponieważ najłatwiej dostępne pieniądze są w formie depozytów bankowych, najskuteczniejszym sposobem regulacji podaży pieniądza przez bank centralny jest regulacja pożyczek bankowych i depozytów bankowych. Zasadniczo, gdy banki mają więcej pieniędzy do pożyczenia klientom, gospodarka rośnie. A gdy banki zmniejszają swoje pożyczki, gospodarka zwalnia. Powodem, dla którego to działa tak dobrze, jest efekt mnożnikowy. Pieniądze zdeponowane w banku po prostu tam nie leżą. Bank zazwyczaj pożycza pieniądze komuś innemu. Na przykład sto dolarów zdeponowanych w banku w Seattle może zostać pożyczonych firmie w Key West. Po odłożeniu niewielkiej części każdego depozytu jako rezerwy banki mogą pożyczyć pozostałą część. Efektem jest zwiększenie podaży pieniądza bez drukowania dodatkowej waluty. Zasadniczo podaż pieniądza banku dostępnego do pożyczania jest ograniczona jedynie przez kwotę depozytów i wymogi rezerwowe, które są ustalane przez bank centralny: Większość banków jest zobowiązana do odkładania określonego procentu swoich funduszy — na przykład 10 procent depozytów — na rezerwę i nie może pożyczać tych funduszy z powrotem klientom. Kiedy bank centralny zwiększa wymogi rezerwowe, skutecznie zmniejsza podaż pieniądza, ponieważ banki mają mniej do pożyczania przedsiębiorstwom i konsumentom. Z drugiej strony, zmniejszając wymogi rezerwowe — jak zrobiło kilka banków centralnych podczas kryzysu kredytowego w 2008 r. — pozwalają bankom pożyczać więcej, stymulując gospodarkę poprzez uwalnianie większej ilości pieniędzy na pożyczanie. Obniżanie stóp procentowych jest najbardziej widocznym narzędziem banków centralnych do kontrolowania wzrostu gospodarczego. Kiedy bank centralny zdecyduje, że gospodarka rośnie zbyt wolno, może po prostu obniżyć stopę procentową, jaką pobiera od pożyczek udzielanych bankom. Kiedy banki otrzymują te „tańsze" pieniądze, są w stanie udzielać tańszych pożyczek przedsiębiorstwom i konsumentom, zapewniając ważny bodziec dla wzrostu gospodarczego. Podobnie, podnosząc stopy procentowe, bank centralny spowalnia gospodarkę, sprawiając, że pożyczanie pieniędzy staje się „droższe" dla firm i konsumentów — a ich zakupy domów, samochodów, komputerów i fabryk spadną. Podobnie jak lokomotywa ciągnąca długi pociąg, stopy procentowe banku centralnego mają tendencję do wpływania na stopy w całej gospodarce. Kiedy bank centralny zmienia swoją stopę dyskontową, stopę procentową, którą pobiera od pożyczek dla innych banków, stopy procentowe w całej gospodarce prawie zawsze podążają za nią.

Na przykład stopa procentowa pożyczek udzielanych między bankami — zwana stopą międzybankową w Europie i stopą funduszy federalnych w Stanach Zjednoczonych — wzrośnie, gdy banki będą musiały zapłacić więcej, aby pożyczyć od banku centralnego, i spadnie, gdy będą musiały zapłacić mniej. Wyższy koszt pieniądza jest prawie zawsze przerzucany na konsumentów i przedsiębiorstwa w postaci wyższych stóp procentowych od każdej innej formy pożyczki w gospodarce.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między stopą dyskontową a stopą funduszy federalnych?

Pomyśl o dziwnym fakcie, że stopa dyskontowa jest ustalana przez Rezerwę Federalną, a stopa funduszy federalnych nie. Stopa dyskontowa to stopa procentowa, którą Rezerwa Federalna USA, amerykański bank centralny, pobiera od pożyczek dla banków członkowskich. Ta stopa jest ustalana okresowo przez Fed w celu wpłynięcia na stopy procentowe w całej gospodarce, umożliwiając w ten sposób Fed kontrolowanie wzrostu gospodarczego. Stopa funduszy federalnych to odsetki, które banki pobierają od pożyczek jednodniowych dla innych banków. Nazywa się ją stopą funduszy federalnych, ponieważ pieniądze pożyczane między bankami są zwykle przechowywane w Rezerwie Federalnej. Chociaż jest w dużym stopniu uzależniona od polityki Fed, stopa funduszy federalnych jest w rzeczywistości ustalana przez same banki

Wszystkie stopy procentowe są powiązane, ponieważ pieniądze, podobnie jak większość towarów, są wymienne. Banki i osoby prywatne pójdą tam, gdzie stopy są najniższe - gdziekolwiek pieniądze są tańsze. Zmiana stóp procentowych przez Rezerwę Federalną w Waszyngtonie, na przykład, wpłynie nie tylko na stopy procentowe kredytów konsumenckich i biznesowych w Miami lub Minnesocie, ale teraz wpłynie na stopy procentowe na całym świecie. A działania banków centralnych na całym świecie coraz bardziej wpływają na stopy krajowe w Stanach Zjednoczonych. W globalnej wiosce międzynarodowych rynków pieniężnych stopy procentowe stały się sercem aktywności gospodarczej - a gospodarki świata są coraz bardziej ze sobą powiązane. Być może najbardziej dramatycznym sposobem na zwiększenie lub zmniejszenie podaży pieniądza przez bank centralny są operacje na otwartym rynku, w ramach których bank centralny kupuje lub sprzedaje duże ilości papierów wartościowych, takich jak obligacje skarbowe rządu, na otwartym rynku. Kupując duży blok tych obligacji od banku lub domu maklerskiego, bank centralny pompuje pieniądze do gospodarki, uwalniając fundusze, które wcześniej nie były częścią oficjalnej podaży pieniądza w gospodarce — udostępniając te fundusze bankom sprzedającym obligacje do pożyczania konsumentom i przedsiębiorstwom. Jak to działa? Zasadniczo bank centralny „tworzy" pieniądze za każdym razem, gdy sięga do swoich skarbców, aby kupić obligacje od banków w gospodarce jako całości. Niezależnie od tego, czy płaci gotówką, czy też poprzez uznanie rachunku banku, bank centralny wstrzykuje nowe pieniądze do gospodarki za każdym razem, gdy dokonuje zakupu na otwartym rynku. I odwrotnie, gdy bank centralny sprzedaje obligacje na otwartym rynku, zmniejsza podaż pieniądza w gospodarce. Płatności z banków i domów maklerskich, które kupują obligacje, trafiają do „czarnej dziury" skarbców banków centralnych — gdzie znajdują się pieniądze, całkowicie oddzielone od gospodarki jako całości.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między polityką fiskalną a polityką pieniężną? Wyobraź sobie Kongres Stanów Zjednoczonych jako gospodynię domową, decydującą ile wydać w danym roku, a Rezerwę Federalną jako żywiciela rodziny, decydującą ile pieniędzy wstrzyknąć do „gospodarki" domowej. Polityka fiskalna jest związana z budżetami, a deficyty fiskalne i nadwyżki fiskalne odnoszą się do nierównowagi w wydatkach rządowych. Polityka pieniężna jest jednak ustalana przez Rezerwę Federalną Stanów Zjednoczonych i inne banki centralne na całym świecie. Poprzez regulację podaży pieniądza i stóp

procentowych władze monetarne mogą skutecznie kontrolować gospodarkę kraju — i, miejmy nadzieję, stopę inflacji i bezrobocia w gospodarce jako całości.

Polityka pieniężna to trudna gra w zgadywanie, a czasami banki centralne tworzą większe problemy niż te, które próbują rozwiązać. Na przykład amerykańska „bańka" na rynku nieruchomości w pierwszych latach XXI wieku była w dużej mierze spowodowana decyzjami podjętymi przez amerykański bank centralny na wiele lat wcześniej w celu pobudzenia gospodarki po gwałtownym spadku cen akcji spółek internetowych. W 2001 r. Fed obniżył stopy procentowe o pół punktu procentowego do 6 procent i kontynuował ich obniżanie przez kolejne trzy lata, próbując złagodzić skutki ataków terrorystycznych z września 2001 r. i szybko spadającego zaufania konsumentów. Te ekstremalnie niskie stopy procentowe zachęciły konsumentów do szaleństwa zakupów domów — korzystając z coraz bardziej pobłażliwych wymogów dotyczących kredytów hipotecznych. Ponadto w krajach rozwijających się światowej gospodarki i w gospodarkach wydobywających ropę naftową Bliskiego Wschodu narastał „nadmiar oszczędności". Na początku XXI wieku gospodarki wschodzące rozwijającego się świata zgromadziły biliony dolarów w nadwyżkach rezerw, które musiały zostać gdzieś zainwestowane — a ponieważ większość ich rezerw była w dolarach, postanowiły zainwestować je w Stanach Zjednoczonych - zapewniając pieniądze na kredyty hipoteczne i kredyty konsumenckie. Nawet po tym, jak Fed zaczął podnosić stopy procentowe w 2004 r., pieniądze nadal napływały z zagranicy, napędzając bezprecedensowy boom wydatków konsumenckich. Kiedy bańka kredytowa pękła w 2007 i 2008 roku, wielu obwiniało złożone nowe instrumenty finansowe, które umożliwiły boom na rynku kredytów hipotecznych — oprócz niepowodzenia modeli zarządzania ryzykiem, a nawet roli agencji ratingowych. Ale ostatecznie to banki centralne musiały wziąć na siebie ostateczną winę, głównie za to, że pozwoliły, aby stopy procentowe były niższe od stopy inflacji — czasami określanej jako ujemne realne stopy procentowe.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są realne stopy procentowe?

Pomyśl o lustrze Alicji w Krainie Czarów - gdzie rzeczy nie są takie, jakimi się wydają. Rzeczywiste liczby, takie jak realne stopy procentowe i realne płace, mówią nam, jakie są naprawdę liczby po uwzględnieniu inflacji. Nic nie znaczy stwierdzenie, że zarabiasz 10 procent odsetek od depozytów bankowych, gdy inflacja jest o kilka punktów wyższa, a pod koniec dnia tracisz pieniądze w ujęciu realnym. W okresach nieznacznej inflacji nie ma różnicy między nominalnymi liczbami finansowymi a liczbami realnymi. Ale gdy inflacja rośnie, ważne jest porównanie wszystkich danych do rosnących kosztów dóbr i usług. Może być lepiej pożyczać niż oszczędzać w okresach niskich lub ujemnych realnych stóp procentowych, na przykład. A realny wzrost płac jest o wiele bardziej istotny niż nominalny. Jeśli otrzymasz 5-procentową podwyżkę w ciągu roku, gdy ceny rosną o 6 procent, tak naprawdę obniżyłeś pensję.

W obliczu globalnych kryzysów bankierzy centralni często stają przed poważnym dylematem. Podobnie jak zostali wystawieni na próbę przez upadek Long-Term Capital Management, niewypłacalność Rosji i kryzys azjatycki poprzedniego stulecia, bankierzy centralni w XXI wieku muszą ostrożnie rozważyć swoje podwójne obowiązki: ochronę stabilności i walkę z inflacją. Pytanie brzmi: Jak daleko można się posunąć w zachowaniu stabilności finansowej — na przykład ratując upadłe banki i inwestorów — zanim podejmie się ryzyko zachęcania do dalszych nadużyć lub tworzenia kolejnych baniek rynkowych? To trudne zadanie. Ponieważ korzyści z recesji — na przykład oczyszczenie przegrzanej gospodarki — mogą przeważyć nad kosztami: bezrobociem, niższymi płacami i zyskami, szalejącymi bankructwami. Joseph Schumpeter, wizjonerski ekonomista z początku XX wieku, widział coś w rodzaju „twórczej destrukcji" mającej miejsce podczas recesji gospodarczej, w której kapitał byłby uwalniany — zabierany

z umierających przedsiębiorstw, aby dać życie nowym. Bankierzy centralni mogą zatem chcieć zachęcić do jakiejś formy recesji, ale pełna depresja — taka, jaka miała miejsce w latach 30. — nie leży w najlepszym interesie nikogo, ze względu na katastrofalne skutki dla gospodarki.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest podaż pieniądza?

Pomyśl o grze Monopoly: Kiedy graczom udostępnia się więcej pieniędzy - na przykład dając więcej pieniędzy za przejście Go -jest więcej pieniędzy do wydania na zakup nieruchomości od innych graczy. Podaż pieniądza w danym kraju składa się z kilku różnych komponentów, od monet i banknotów po depozyty na rachunkach oszczędnościowych i czekowych. Podaż pieniądza, o której najczęściej wspominają w wiadomościach, to M1, która składa się ze wszystkich pieniędzy w obiegu, a także pieniędzy na „łatwo dostępnych" rachunkach bankowych. Inne, szersze miary podaży pieniądza - takie jak M2, M3 itp. - obejmują fundusze, które nie są tak łatwo dostępne, takie jak depozyty terminowe i inne długoterminowe inwestycje.

Oprócz kierowania gospodarką kraju przez zdradliwe wody, bank centralny często pełni funkcję nadzorcy systemu bankowego i finansowego kraju. W większości krajów bank centralny ma znaczny stopień niezależności, aby wykonywać te obowiązki skutecznie i wydajnie. Na przykład w Stanach Zjednoczonych prezydent mianuje szefa Rezerwy Federalnej, ale od tego momentu rząd nie ma znaczącego głosu w kwestii tego, w jaki sposób Fed reguluje podaż pieniądza i nadzoruje stabilność finansową kraju. W niektórych krajach bank centralny przejmuje również dodatkowe obowiązki. Na przykład Bank Anglii odpowiada za drukowanie pieniędzy, a także za nadzorowanie systemu bankowego. Europejski Bank Centralny z siedzibą we Frankfurcie nadzoruje politykę pieniężną wszystkich krajów strefy euro, ale jest ograniczony w zakresie, w jakim może interweniować w sprawy gospodarcze dowolnego kraju. W Stanach Zjednoczonych Skarb Państwa pożycza pieniądze na potrzeby rządu poprzez emitowanie bonów skarbowych i obligacji, podczas gdy Rada Rezerwy Federalnej ustala politykę pieniężną i nadzoruje drukowanie pieniędzy w Biurze Grawerowania i Druku. Bank Japonii wydaje czeki rządowe i przechowuje depozyty walut obcych. Niektóre banki centralne, takie jak Szwajcarski Bank Narodowy, są częściowo własnością prywatnych udziałowców, co oznacza, że polityka pieniężna niekoniecznie jest pod wpływem tego, co jest najlepsze dla kraju jako całości, ale tego, co jest najlepsze dla udziałowców banku centralnego. W czasach ostrych turbulencji finansowych banki centralne zazwyczaj działają jako „pożyczkodawca ostatniej szansy", aby zachować stabilność systemu finansowego kraju. W czasie poważnego międzynarodowego kryzysu finansowego banki centralne mogą również zwrócić się do własnego „banku centralnego", Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BIS) z siedzibą w Bazylei w Szwajcarii. Aby pomóc w rozwiązaniu globalnych problemów finansowych, BIS często udostępnia tymczasowe fundusze na wsparcie upadających systemów bankowych na całym świecie — zapewniając krótkoterminowe finansowanie zwane pożyczkami pomostowymi dla banków członkowskich, które są spłacane, gdy tylko możliwe jest zorganizowanie długoterminowego finansowania. BIS służy również jako platforma do ustanawiania nowych zasad regulujących światową społeczność bankową. Na przykład w 2007 r. wprowadzono nowe porozumienie regulujące ilość kapitału, jaką banki na całym świecie muszą trzymać w rezerwie. To porozumienie, nazwane Bazylea II, wymagało od banków starannej oceny różnych rodzajów ryzyka występujących w wielu nowych rodzajach papierów wartościowych dostępnych dla inwestorów w gospodarce światowej. Niepowodzenie Merrill Lynch, UBS i wielu innych banków w prawidłowej ocenie ryzyka posiadania dużych ilości papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką, na przykład, doprowadziło do strat w wysokości wielu miliardów dolarów i ruiny finansowej wielu osób. BIS służy również jako forum, gromadzące światową społeczność banków centralnych w celu omówienia globalizacji finansowej i roli banków centralnych w zbieżnej gospodarce światowej. Wraz

ze wzrostem liczby potężnych nowych członków w gospodarce światowej — na przykład Chin i Indii — liczba członków „klubu" bankierów centralnych BIS gwałtownie wzrosła w pierwszych latach XXI wieku, z trzydziestu sześciu do pięćdziesięciu pięciu w ciągu niecałej dekady. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) zapewnia również finansowanie pomostowe krajom w kryzysie. Ten nakazany przez MFW proces dostosowań strukturalnych jest często kluczowym pierwszym krokiem, zanim kraje w tarapatach będą mogły otrzymać finansowanie z innych, bardziej długoterminowych źródeł. Chociaż MFW ma siedzibę w Waszyngtonie, otrzymuje finansowanie z szerokiej gamy krajów członkowskich na całym świecie. Oprócz możliwości wykorzystania twardej waluty obiecanej przez bogate kraje członkowskie, aby pomóc światowemu systemowi finansowemu w czasach zawirowań, posiada również znaczne rezerwy złota — ponad trzy tysiące ton na początku XXI wieku — które pozwalają mu służyć jako przeciwwaga dla niespokojnych rynków i niestabilnych finansowo rządów w czasie globalnych kryzysów. Ekonomiczne lekarstwo przepisywane przez MFW krajom w kryzysie jest często bolesne — i często krytykowane jako szkodliwe dla najuboższych członków społeczeństwa. Na przykład MFW często wymaga od rządów dłużników zmniejszenia dotacji dla państwowych gałęzi przemysłu w czasach kryzysu — czasami wywołując poważne niepokoje społeczne, ponieważ środki te często podnoszą koszty wcześniej dotowanych usług, takich jak chleb, mleko, benzyna i transport masowy. Ponieważ wielu biednych ludzi z krajów rozwijających się żyje już na poziomie minimum socjalnego, niewielki wzrost kosztów podstawowych towarów może oznaczać katastrofę gospodarczą. Nie jest tak trudno obejść się bez nowej lodówki — ale bardzo trudno jest obejść się bez jedzenia, które można do niej włożyć. Akceptacja planu zalecanego przez MFW jest jednak zwykle postrzegana jako znak, że kraj w kryzysie jest przygotowany na poważne rozwiązanie swoich problemów gospodarczych, niezależnie od kosztów, torując drogę do bardziej długoterminowego finansowania z Banku Światowego i innych źródeł. Ostatecznie wiele planów oszczędnościowych narzuconych przez MFW ostatecznie poprawia życie biednych ludzi w krajach rozwijających się, nawet jeśli krótkoterminowe obciążenia planów dostosowawczych są niezwykle trudne do zniesienia. Wiele krajów rozwijających się — szczególnie tak zwane kraje o średnich dochodach (MIC), których średni PKB na mieszkańca wynosi od 1000 do 6000 USD — zdecydowało się ubezpieczyć, głównie poprzez gromadzenie dużych własnych rezerw, co pozwoliło im uniknąć konieczności zwracania się do MFW w czasach kryzysu. Niektóre kraje, takie jak Argentyna, Brazylia i Indonezja, spłaciły nawet swoje pożyczki MFW przed terminem. W odpowiedzi MFW ogłosił plany, aby umożliwić krajom rozwijającym się większy wpływ, w tym zwiększenie siły głosu, w decydowaniu o tym, jak MFW jest zarządzany i jak rozdzielane są fundusze. Szczyty G7/G8, Światowe Forum Ekonomiczne i Organizacja Narodów Zjednoczonych również odgrywają użyteczną rolę w pomaganiu w rozładowywaniu i przezwyciężaniu globalnych kryzysów gospodarczych. „Grupa Siedmiu" G7 — stająca się G8 za każdym razem, gdy Rosja dołącza do spotkań — składa się z przywódców Kanady, Stanów Zjednoczonych, Japonii, Niemiec, Włoch, Wielkiej Brytanii i Francji. Roczne spotkania pierwotnie miały na celu zapewnienie forum ekonomicznego, dając liderom szansę na omówienie globalnych problemów ekonomicznych w kameralnym otoczeniu. Ze względu na rosnące wymagania globalnej gospodarki fuzyjnej, forum G7/G8 rozszerzyło się na przestrzeni lat, aby objąć szeroki zakres kwestii międzynarodowych, takich jak globalne ocieplenie i prawa pracownicze. Większa grupa, zwana G20, obejmuje przedstawicieli największych krajów rozwijających się; a inna, jeszcze większa grupa, zwana G77, gromadzi liderów większości krajów rozwijających się, aby omówić kwestie o szczególnym znaczeniu dla gospodarek wschodzących.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest Światowe Forum Ekonomiczne?

Pomyśl o klubie bogacza położonym na zboczu góry w Alpach Szwajcarskich. Światowe Forum Ekonomiczne, założone przez przedsiębiorcę z Genewy Klausa Schwaba, co roku organizuje szczyt

ekonomiczny w szwajcarskim kurorcie narciarskim Davos. Spotkania te stały się ostatecznym „festiwalem pogawędek” na tematy ekonomiczne i polityczne. Liderzy biznesu i politycy, od premierów po przewodniczących partii — a także zainteresowane gwiazdy, takie jak Angelina Jolie, Bono i Sharon Stone — zbierają się każdej zimy na „nieformalnym” szczycie WEF, aby spróbować rozwiązać główne problemy społeczne i ekonomiczne świata. Demonstranci antyglobalizacyjni często próbują włamać się na imprezę, ale są powstrzymywani przez silnie uzbrojone siły wojskowe i policyjne. W celu nadania szczytom w Davos bardziej egalitarnego charakteru, WEF zaczęło zapraszać międzynarodowe organizacje pomocowe i pozarządowe, takie jak Amnesty International, Oxfam i Save the Children. Alternatywny szczyt, zwany Światowym Forum Społecznym, który zazwyczaj pokrywa się z forum WEF w Davos, zazwyczaj również organizuje coroczne spotkanie, aby omówić problemy światowe w mniej kapitalistycznym otoczeniu.

Organizacja Narodów Zjednoczonych zapewnia również ważne forum do rozwiązywania kryzysów i zachęcania do współpracy gospodarczej na całym świecie. Szacuje się, że Organizacja Narodów Zjednoczonych i jej agencje poświęcają więcej czasu ekonomii i rozwojowi gospodarczemu niż jakiejkolwiek innej kwestii w swoim programie. Na przykład, aby stawić czoła kryzysowi globalnego ocieplenia, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP) ustanowił program finansowania programów efektywności energetycznej i przeciwdziałania zanieczyszczeniom w krajach rozwijających się. Ten fundusz adaptacyjny zapewnia pieniądze na szeroki zakres projektów dotyczących zmiany klimatu. Większość światowych przywódców zdała sobie sprawę, że problemy gospodarcze świata są w rzeczywistości nierozerwalnie związane z konfliktami politycznymi i militarnymi. Na przykład Bank Światowy oszacował, że większość wojen domowych, które miały miejsce w ciągu ostatniego półwiecza, była — przynajmniej częściowo — motywowana dostępem do towarów, takich jak ropa naftowa, diamenty i narkotyki. W przyszłości coraz bardziej prawdopodobne jest, że wojny będą toczyć się o najbardziej podstawowe potrzeby ekonomiczne, takie jak żywność i woda. Ostatecznie rozwiązanie większości problemów międzynarodowych, takich jak kryzysy kredytowe, globalne ocieplenie, nierównowaga handlowa i dostęp do światowych zasobów, będzie zależeć od współpracy krajów — często poprzez skoordynowaną interwencję banku centralnego i współpracę z organizacjami międzynarodowymi, takimi jak Bank Światowy i Organizacja Narodów Zjednoczonych, jednocząc wszystkie narody świata w celu stawienia czoła wyzwaniom stawianym przez globalne kryzysy gospodarcze.

WOLNY HANDEL CZY IZOLACJONIZM — JAK MOŻNA UNIKNĄĆ WOJEN HANDLOWYCH W XXI WIEKU?

NIE MIELIBYŚMY bardzo wysokiego standardu życia, gdybyśmy musieli produkować wszystkie dobra i usługi, które konsumujemy w danym roku. Wyobraź sobie, że musisz sam produkować ubrania, samochód i dom - a także produkować własne programy telewizyjne do oglądania wieczorem. Większość uczestników gospodarki XXI wieku zgadza się, że ma sens wydawać ograniczone zasoby materialne i ludzkie na produkcję tylko tych dóbr i usług, w których są stosunkowo dobrzy - i wykorzystywać swoje dochody z eksportu do importowania reszty. Jednak niektóre kraje zawsze będą miały więcej zasobów niż inne. Problem polega na regulowaniu handlu zagranicznego bez dyskryminowania żadnego pojedynczego gracza. Celem wolnego handlu jest zapewnienie równych szans, umożliwiając osobom fizycznym i firmom sprzedaż swoich towarów i usług w innych krajach. Teoretycznie, gdy każdemu krajowi na świecie pozwala się robić to, co robi najlepiej — na przykład Francuzom brylować w modzie, Japończykom w elektronice użytkowej, Amerykanom w lotnictwie i filmach — gospodarka światowa prosperuje. Ogólnie rzecz biorąc, handel zwiększa dochody, a firmy i konsumenci mają większy wybór, co kupić za swoje zwiększone dochody. Niestety, zawsze będą istniały nierówności — deficyty i nadwyżki w wartości pieniężnej towarów i usług będących przedmiotem handlu — co sprawia, że niektórzy ludzie postrzegają wolny handel jako grę o sumie zerowej, z

wyraźnymi zwycięzcami i przegranymi. Wolny handel naraża również lokalnych producentów na zagraniczną konkurencję, co może być trudne dla nieefektywnych lub źle zarządzanych firm w kraju ojczystym. Może to prowadzić do zwolnień i bezczynności fabryk, co jest katastrofą dla małych miasteczek lub krajów, które polegają na lokalnym przemyśle pod względem miejsc pracy i dochodów podatkowych. Jednak nic w szybko zmieniającej się gospodarce światowej nie pozostaje takie samo na długo. W obliczu zagranicznej konkurencji wiele lokalnych firm jest zmuszonych do podjęcia bolesnych kroków, aby stać się bardziej wydajnymi, co umożliwia im konkurowanie i prosperowanie zarówno w kraju, jak i za granicą. Firmy z dostępem do rynków światowych mogą wykorzystać ekonomię skali, aby produkować duże ilości towarów przy niższych kosztach i, miejmy nadzieję, przekazywać korzyści cenowe konsumentom po obu stronach granicy. Chociaż dla krajów otwieranie granic na handel może mieć sens ekonomiczny, trudno jest przekonać polityków, aby znieśli oburzenie firm i osób poszkodowanych przez umowy o wolnym handlu. Może to doprowadzić do nałożenia ochronnych barier handlowych, a ostatecznie do wojny handlowej na całego. Chociaż wojna handlowa może nie być tak destrukcyjna jak wojna militarna, w obu przypadkach cierpi wiele osób — często tych samych, których wojna miała chronić. Chroniąc kilka miejsc pracy w kilku nieefektywnych branżach, rządy ostatecznie zmuszają konsumentów i inne firmy do kupowania stosunkowo drogich towarów i usług produkowanych w kraju. Na przykład w pierwszych latach XXI wieku przemysł cukrowniczy w Stanach Zjednoczonych był w stanie zmusić rząd USA do zapewnienia wysokich cen na cukier produkowany w Ameryce, które były mniej więcej dwukrotnie wyższe od średniej światowej. Poprzez złożony system taryf i subsydiów, zagraniczna konkurencja została poważnie ograniczona, zmuszając lokalne firmy, które zużywają dużo cukru - na przykład producentów cukierków - do zamykania fabryk i przenoszenia działalności do krajów, w których cukier był tańszy. Bariery handlowe wprowadzone przez rząd USA ostatecznie chroniły kilku bogatych producentów cukru, ale wyeliminowały tysiące miejsc pracy w branżach, które były zależne od uczciwej ceny rynkowej. Ponadto rolnicy i producenci w wielu krajach rozwijających się nie zostali wpuszczeni na lukratywny rynek amerykański, co uczyniło ich znacznie biedniejszymi, niż byliby bez ograniczeń handlowych. Kolejnym skutkiem tych barier handlowych dotyczących cukru było ograniczenie importu zagranicznego biopaliwa — na przykład etanolu produkowanego z trzciny cukrowej — co pozwoliłoby Stanom Zjednoczonym zmniejszyć zużycie zagranicznej ropy i ograniczyć globalne ocieplenie poprzez wykorzystanie bardziej przyjaznego dla środowiska paliwa do zasilania amerykańskich samochodów. Tymczasem po drugiej stronie Atlantyku Unia Europejska odmówiła zniesienia ceł na importowane produkty, takie jak energooszczędne żarówki z Chin. Pomimo faktu, że cła zagrażały planom walki ze zmianą klimatu poprzez stopniowe wycofywanie tradycyjnych żarówek żarowych do użytku domowego — zasadniczo lokalni producenci mogli dostarczyć tylko ułamek potrzebnych energooszczędnych żarówek — naciski polityczne ze strony lokalnych producentów utrzymywały ograniczenia handlowe. Najczęstszymi barierami w handlu są kwoty, cła i subsydia. Nakładając kwotę, kraj ogranicza ilość zagranicznych produktów, które mogą być importowane. Cło to podatek nakładany na towary w momencie ich wjazdu do kraju. Zarówno kwoty, jak i cła podnoszą cenę towarów wyprodukowanych za granicą. Rządy mogą również wykorzystywać pieniądze podatników do udzielania subsydiów lokalnym producentom, sztucznie obniżając cenę lokalnych towarów w stosunku do ceny równoważnych towarów importowanych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest dotacja?

Wyobraź sobie dziecko otrzymujące kieszonkowe od rodziców. Dotacje to rządowe płatności dla przedsiębiorstw, rzekomo mające pomóc im przetrwać trudne czasy gospodarcze. Większość dotacji jest krytykowana za marnotrawienie pieniędzy podatników, ponieważ często kończą się nagradzaniem nieefektywności. W wielu gospodarkach źle zarządzane i nieefektywne gałęzie przemysłu nie

przetrwałyby, gdyby nie otrzymywały hojnych dotacji rządowych. Przykłady obejmują budownictwo okrętowe, produkcję stali i niektóre obszary agrobiznesu, takie jak producenci cukru i bawełny.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest taryfa?

Pomyśl o nałożeniu podatku na import. Cła są zasadniczo karą, którą rządy nakładają na importowane towary. Cła zwykle przyjmują formę stałego procentu, który jest dodawany do wartości importu, aby uczynić go droższym — a zatem mniej konkurencyjnym dla produktów produkowanych w kraju. Cła w Stanach Zjednoczonych w pierwszych latach XXI wieku obejmowały podatki od importu soku pomarańczowego, stali i etanolu.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kwota?

Pomyśl o bramie, która pozwala na wjazd tylko ograniczonej ilości towarów na określony obszar. Kwoty są zazwyczaj najskuteczniejszym sposobem na ograniczenie importu. Zazwyczaj producenci mogą obniżyć cenę towaru, aby uczynić go konkurencyjnym w krajach, które stosują cła i subsydia w celu ograniczenia handlu. Jednak w przypadku kwot, po osiągnięciu limitu, nie można przywozić więcej towarów — za żadną cenę. Import produktów rolnych jest często najczęściej ograniczany za pomocą kwot. Na szczęście kwoty są zazwyczaj pierwszymi barierami handlowymi, które znikają, gdy kraje podpisują umowy o wolnym handlu.

Bariery handlowe, takie jak ogrodzenia między wrogimi sąsiadami, są często nakładane jednostronnie - przez jeden kraj działający na własną rękę w celu ograniczenia importu. Bariery te są zazwyczaj zaprojektowane tak, aby tymczasowo chronić lokalnych producentów przed zagraniczną konkurencją i teoretycznie umożliwić im poprawę wydajności. Problem polega na tym, że lokalni producenci, raz zapewnieni sobie komfort chronionego rynku, rzadko podejmują konieczne poświęcenia, aby ulepszyć swoje produkty lub obniżyć ceny. Niestety, gdy kraj jednostronnie stawia bariery handlowe, wiele innych krajów często idzie w jego ślady, stawiając własne bariery handlowe, co może przerodzić się w pełnoskalowe wojny handlowe. Aby rozwiązać spory handlowe, rządy często „wymieniają" wolny handel, zgadzając się na usunięcie bariery dla określonego produktu tylko wtedy, gdy inne kraje usuną własne bariery importowe. Jest to w rzeczywistości trochę paradoksalne, ponieważ wolny handel jest prawie zawsze sytuacją korzystną dla obu stron. Wiele krajów jednak nalega na to, aby usuwanie barier handlowych odbywało się w ramach wzajemnego odwetu, głównie z powodów politycznych. Pozornie stanowcze wobec handlu, rządy zbierają silne poparcie w sondażach, mimo że pod względem ekonomicznym usuwanie barier handlowych jest prawie zawsze korzystne dla całego kraju. Historycznie rzecz biorąc, kraje rozwijające się były jednymi z najsilniejszych zwolenników wolnego handlu, głównie dlatego, że ich jedyną nadzieją na zrównoważony wzrost jest dostęp do rynków międzynarodowych, na których mogą sprzedawać swoje towary, dobra i usługi. Ironią jest to, że wielu aktywistów sprzeciwiających się wolnemu handlowi uzasadnia swoje stanowisko, mówiąc, że próbują chronić pracowników w krajach rozwijających się. Jednak cła i subsydia często najbardziej szkodzą pracownikom w krajach rozwijających się. Na przykład, subsydia do bawełny w USA doprowadziły podobno do 30-procentowego spadku dochodów rolników uprawiających bawełnę w Afryce Zachodniej w pierwszych latach XXI wieku — głównie w Mali, Czadzie, Burkina Faso i Beninie, gdzie około dwadzieścia milionów ludzi polega na bawełnie jako źródle utrzymania. Ponieważ większość krajów rozwijających się eksportuje głównie produkty rolne, rolnicy w bogatych krajach półkuli północnej — głównie w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Europie — obawiają się skutków konkurencji niskich kosztów na swoje zyski. W związku z tym często sprzeciwiają się, czasami gwałtownie, wszelkim

wysiłkom mającym na celu umożliwienie krajom rozwijającym się dostępu do ich chronionych rynków. Na przykład w Unii Europejskiej złożony system kwot i taryf uniemożliwia dostęp do zagranicznych produktów rolnych, podczas gdy wysokie subsydia pozwalają bogatym rolnikom zdominować konkurencję na rynkach światowych, niszcząc możliwość zwiększenia eksportu produktów rolnych i zarabiania ważnych walut obcych przez biedne kraje. Może się to wydawać sprzeczne z intuicją, ale umożliwienie krajom rozwijającym się eksportu żywności faktycznie zwiększa ich zdolność do uniknięcia głodu. Zaporowe taryfy i kwoty, wraz z ogromnymi subsydiami dla bogatych rolników, często zmniejszają szanse na rozwój sektorów rolnych w biednych krajach. Rolnictwo to cykliczny biznes, w którym lata obfitości często przeplatają się z latami słabych zbiorów, więc pozbawienie rolników z biednych krajów możliwości rozwoju i prosperowania w dobrych latach ogranicza ich zdolność do przetrwania trudnych lat. Eksport nadwyżek upraw jest zdecydowanie najlepszym sposobem zapewnienia dobrobytu rolnikom w biednych krajach rolniczych. Ponadto wiele programów pomocowych wymaga, aby dostarczana przez nich żywność pochodziła ze źródeł krajowych w rozwiniętym świecie, w szczególności programy w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Ten eksport pomocy często kończy się zalaniem rynków zagranicznych i zniszczeniem lokalnej produkcji. Powszechna umowa o wolnym handlu rozwiązałaby oczywiście problem decydowania, które bariery wyeliminować, ale uzyskanie zgody wszystkich krajów w światowej gospodarce na cokolwiek nie jest łatwym zadaniem. Na przykład runda rozmów o wolnym handlu w Doha podupadła w pierwszych latach XXI wieku, głównie z powodu niechęci bogatych krajów na półkuli północnej do obniżenia barier w handlu produktami rolnymi. Czynnikiem łagodzącym była również rosnąca niechęć krajów rozwijających się do otwierania swoich rynków na towary wytworzone. Tymczasem wiele krajów postanowiło zacząć od małych kroków, podpisując dwustronne umowy o wolnym handlu (FTA), które są łatwiejsze do sprzedania, ponieważ korzyści są bardziej namacalne, a znaczna redukcja utrwalonych subsydiów nie jest wymagana. Na przykład pierwsza umowa o wolnym handlu Malezji została podpisana z Japonią, która mogła eksportować samochody na wcześniej chroniony rynek malezyjski w zamian za zmniejszenie barier w imporcie malezyjskiej sklejki, owoców tropikalnych i krewetek do Japonii — bez większych zmian w japońskim systemie subsydiów rolniczych. Stany Zjednoczone poszły w ich ślady, podpisując dwustronne umowy o wolnym handlu z Koreą Południową, Wietnamem i kilkoma krajami Ameryki Łacińskiej. Gdy umowy o wolnym handlu są już w mocy, zazwyczaj potrzebny jest jakiś mechanizm, aby zapewnić, że kraje dotrzymują obietnic. Oprócz dwustronnych komisji powołanych do monitorowania handlu, najbliższą rzeczą, jaką świat ma do światowego nadzoru nad handlem, jest Światowa Organizacja Handlu (WTO), która rozstrzyga spory na zorganizowanym forum z siedzibą w Szwajcarii.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest WTO?

Pomyśl o trybunale handlowym, gdzie kraje spotykają się, aby rozwiązywać swoje spory handlowe. Światowa Organizacja Handlu rozpoczęła działalność w 1995 r. w byłej siedzibie Ogólnego Układu w sprawie Taryf Celnych i Handlu, znajdującej się w Genewie w Szwajcarii. Zasadniczo mandat WTO jest prosty: gdy dwa lub więcej krajów ma spór, proszą WTO o pomoc w jego rozwiązaniu za pośrednictwem specjalnie wyznaczonych trybunałów rozstrzygania sporów. Po wydaniu wyroku WTO zezwala zwycięskiemu krajowi na wprowadzenie taryf karnych, które mają na celu umożliwienie mu zrekompensowania strat spowodowanych przez naród naruszający przepisy.

Pomimo faktu, że WTO, podobnie jak wiele organizacji międzynarodowych i ponadnarodowych, jest obwiniana o szeroki wachlarz problemów w gospodarce XXI wieku, należy podkreślić, że jej rola nigdy nie miała być czymś więcej niż globalnym okrągłym stołem, przy którym strony sporu mogłyby się spotykać, aby wyrazić swoje niezadowolenie. Zasadniczo WTO nie ma uprawnień, aby zmusić

jakikolwiek kraj do zrobienia czegokolwiek wbrew jego własnym interesom narodowym. A jedyną formą kary jest pozwolenie krajowi, który ucierpiał z powodu nielegalnych barier handlowych, na wzniesienie własnych barier handlowych — zwykle w formie taryf. Na przykład, gdy ustalono, że gospodarka amerykańska ucierpiała z powodu odmowy Unii Europejskiej zezwalającej na nieograniczony import bananów, USA mogły nałożyć taryfy na szeroką gamę towarów z UE, w tym ser Roquefort i włoskie trufle. Większość krajów uważa, że handel w ramach WTO leży w ich własnym interesie, nawet jeśli nie zgadzają się ze wszystkimi jej decyzjami. Wadliwy system arbitrażowy jest zazwyczaj postrzegany jako lepszy od chaosu braku ram prawnych regulujących handel. W najgorszym przypadku kraj może w każdej chwili zrezygnować ze Światowej Organizacji Handlu, ale w konsekwencji zostanie odcięty od korzyści płynących z członkostwa w WTO, takich jak zorganizowany system rozwiązywania sporów handlowych. WTO często było krytykowane przez protestujących z bogatych krajów za brak zdecydowanego stanowiska w sprawie ochrony środowiska lub norm pracy, zwłaszcza w biedniejszych krajach świata. Z drugiej strony, ci w krajach rozwijających się krytykują WTO za spełnianie żądań bogatych krajów dotyczących surowszych norm środowiskowych i pracowniczych, obawiając się, że są one niczym więcej niż kolejnym sposobem dla krajów rozwiniętych, aby uniemożliwić im pełny dostęp do światowej gospodarki. WTO, wskazując, że jest zasadniczo tylko forum do rozwiązywania sporów handlowych, wezwała inne organy, takie jak Organizacja Narodów Zjednoczonych lub Międzynarodowa Organizacja Pracy, do rozstrzygania sporów związanych ze środowiskiem i normami pracy. Pomimo oczywistych korzyści płynących z wolnego handlu, bariery handlowe zawsze istniały i prawdopodobnie zawsze będą istnieć. Kluczem jest znalezienie sposobu na promowanie bardziej wolnego handlu przy minimalnych szkodach dla ugruntowanych gałęzi przemysłu i firm oraz w sposób, który promuje rozwój w biedniejszych regionach świata. Demontaż światowego systemu handlowego po prostu zaostrzyłby istniejące problemy i zahamował wzrost gospodarczy — co jest niezbędne zarówno dla pracowników, jak i kapitanów przemysłu. Aby kraje mogły zwiększyć realne płace, rządy muszą rozszerzyć dostęp do rynków zagranicznych, aby umożliwić rozwój branż eksportowych. Konkurencja zagraniczna działa również jako katalizator dla firm, aby stały się bardziej produktywne, zwiększając dobrobyt finansowy całego kraju. Oczywiście, przesiedlonym pracownikom należy pomóc w szkoleniach i rozszerzonym ubezpieczeniu od bezrobocia w jak największym stopniu. Jednak zamknięcie drzwi dla handlu, który według niektórych szacunków dodał ponad bilion dolarów do gospodarki USA w XXI wieku, oznaczałoby nieodwracalną szkodę dla gospodarki jako całości, a nie tylko dla osób bezpośrednio dotkniętych. Skutecznym sposobem na stymulację handlu jest tworzenie stref wolnego handlu, zarówno regionalnie, jak i globalnie. Podstawowym założeniem strefy wolnego handlu jest usunięcie wszelkich barier w przepływie kapitału, towarów i usług między krajami w obrębie strefy. Zazwyczaj oznacza to zniesienie taryf i kwot między krajami członkowskimi. Unia Europejska przewodziła w 1957 r., tworząc Europejską Wspólnotę Gospodarczą, łącząc gospodarki Francji, Niemiec Zachodnich, Włoch, Belgii, Holandii i Luksemburga w strefie wolnego handlu, która pięćdziesiąt lat później objęła cały kontynent. Dodanie dziesięciu nowych krajów w pierwszych latach XXI wieku przyniosło łącznie dwudziestu pięciu członków — wśród przyszłych kandydatów znalazła się Turcja i kilka krajów z byłej Republiki Jugosławii. Chociaż Unia Europejska miała swoje początki jako związek czysto handlowy, traktat z Maastricht, podpisany pod koniec XX wieku, uczynił wspólny rynek prawdziwą unią gospodarczą i polityczną. Po Maastricht obywatele Portugalii mogli mieszkać i pracować w dowolnym miejscu, od Londynu po Ateny; towary mogły płynąć z Finlandii do Włoch bez żadnych dodatkowych formalności; i pieniądze można było przesyłać z Madrytu do Frankfurtu bez ograniczeń. Wprowadzenie euro w 1999 r. oznaczało prawdziwie wolny od barier handel pomiędzy jedenastoma krajami UE, które zdecydowały się przyjąć wspólną walutę. Dania, Szwecja i Wielka Brytania postanowiły kontynuować własne waluty, podobnie jak kilku nowych członków, oczekując na zgodę Europejskiego Banku Centralnego na przystąpienie do strefy euro. Pomimo niepowodzenia w zatwierdzeniu konstytucji Unii Europejskiej, członkowie zgodzili się w 2007 r. na usprawnienie procedur

UE — w tym zniesienie wymogu jednomyślności w podejmowaniu decyzji w UE oraz przewodniczącego Rady Europejskiej, który będzie pełnił dwuletnią kadencję zamiast poprzedniej sześciomiesięcznej rotacyjnej prezydencji. Jedyni zachodnioeuropejscy zwolennicy UE - Szwajcaria, Liechtenstein, Islandia i Norwegia - zdecydowali się na politykę „poczekamy, zobaczymy", decydując się na skorzystanie z dostępu do rynku UE poprzez dwustronne umowy handlowe bez oficjalnego przystępowania do unii. Te stosunkowo bogate kraje wcześniej zapewniły wolny od barier handel między sobą poprzez Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA). W przeciwieństwie do Unii Europejskiej, NAFTA (Północnoamerykańska Organizacja Wolnego Handlu) między Kanadą, Stanami Zjednoczonymi i Meksykiem pozostała wierna swojemu pierwotnemu celowi promowania wolnego handlu wyłącznie towarami i usługami — bez planów unii gospodarczej, monetarnej lub politycznej. Ponadto nie podjęto próby nałożenia wspólnych taryf lub kwot na towary pochodzące spoza bloku. Rozciągając się od zimnej arktycznej tundry po łagodne wybrzeża Karaibów, celem NAFTA było głównie umożliwienie każdemu krajowi korzystania z zalet innych. Zamiast próbować uprawiać tytoń lub banany na przykład w Jukonie, Kanadyjczycy uznali, że lepiej będzie, jeśli będą importować te towary od swoich sąsiadów z południa, dostarczając w zamian inne towary i usługi — takie jak drewno i usługi bankowe.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest NAFTA?

Wyobraź sobie giełdę z udziałem zaledwie trzech uczestników. Pomysł NAFTA polegał na otwarciu gospodarek trzech największych gospodarek Ameryki Północnej na handel towarami i usługami. Nie było to łatwe do sprzedania. Przeciwnicy przewidywali „odgłos ssania" utraty miejsc pracy na południe od granicy. Ale ostatecznie pracownicy we wszystkich trzech krajach odnieśli korzyści (ogólnie rzecz biorąc), gdy wszystkie trzy gospodarki się rozwinęły, wspomagane korzyściami ze zwiększonego handlu z sąsiadami. W przeciwieństwie do innych grup handlowych, takich jak Unia Europejska, NAFTA nie pozwala na wznoszenie barier dla krajów spoza bloku handlowego — po prostu usuwa bariery w handlu między trzema członkami NAFTA: Kanadą, Meksykiem i Stanami Zjednoczonymi.

Dalekowzroczni urzędnicy rządowi w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie obliczyli, że — pomimo zwiększonej konkurencji ze strony niskopłatnych branż w Meksyku — w dłuższej perspektywie NAFTA doprowadzi do wzrostu netto miejsc pracy, ponieważ lokalne branże rozrosną się, aby skorzystać z możliwości rozszerzenia handlu. I pod wieloma względami mieli rację. Na początku XXI wieku rozszerzony handel towarami i usługami stworzył o wiele więcej miejsc pracy niż tych utraconych w wyniku zwiększonej konkurencji. Oprócz zwiększenia liczby miejsc pracy i wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, NAFTA odniosła sukces w tworzeniu nowych miejsc pracy i przedsiębiorstw w Meksyku, pomagając krajowi zmniejszyć ubóstwo i zmniejszyć presję na obywateli, aby emigrowali na północ w poszukiwaniu pracy. Zainspirowane sukcesem stref wolnego handlu w Europie i Ameryce Północnej, wiele regionów świata podjęło działania w celu zbudowania własnych „megastref" wolnego handlu. W Ameryce Południowej Mercosur (Mercado Común del Sur, lub w Brazylii Mercado Comum do Sul) dołączył do krajów południowego stożka w nowym bloku wolnego handlu. Do Brazylii i Argentyny, dwóch największych gospodarek na półkuli południowej, dołączyły Paragwaj i Urugwaj — a później Chile i Boliwia jako członkowie stowarzyszeni. Podobnie jak Unia Europejska, Mercosur obniżył cła na handel między krajami członkowskimi, jednocześnie wprowadzając wspólne cła na towary spoza bloku. Wszystko, od piwa i samochodów po owoce i usługi bankowe, płynęło w coraz większych ilościach. Tymczasem dalej na północy utworzono Pakt Andyjski w celu usunięcia barier w handlu między Wenezuelą, Kolumbią, Peru, Ekwadorem i Boliwią. Gospodarki Ameryki Środkowej i Karaibów również przeszły do utworzenia dwóch kolejnych stref wolnego handlu: Porozumienia o Wolnym Handlu Ameryki Środkowej (CAFTA), usuwającego bariery w handlu między Stanami Zjednoczonymi a Gwatemalą, Kostaryką, Salwadorem, Hondurasem, Nikaraguą i Republiką

Dominikany; oraz strefy wolnego handlu Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM), obejmującej Jamajkę, Trynidad i Tobago oraz trzynaście innych karaibskich krajów wyspiarskich. Chociaż przywódcy zachodniej półkuli podjęli działania w celu połączenia wszystkich tych różnych grup w jedną strefę handlową obejmującą całą półkulę, zwaną Strefą Wolnego Handlu Ameryk (FTAA), naciski polityczne i ekonomiczne ze strony grup w każdym kraju uniemożliwiły osiągnięcie ostatecznego porozumienia. Próbując zapewnić strefę wolnego rynku w Azji, dziesięć krajów tworzących Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) podjęło działania mające na celu utworzenie własnej strefy handlowej do roku 2015. W międzyczasie rozpoczęły rozmowy z Chinami i Japonią w celu podpisania umów o wolnym handlu, aby przeciwdziałać działaniom innych krajów w Azji — szczególnie Korei Południowej i Wietnamu — które już podpisały umowy o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi. Jednak sprzeciw ze strony zakorzenionych grup w Japonii, w szczególności rolników, którzy korzystają z taryf na import produktów rolnych sięgających nawet 800 procent, sprawił, że zawarcie jakiejkolwiek umowy z krajami eksportującymi żywność jest niezwykle trudne.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jakie są strefy wolnego handlu w gospodarce XXI wieku?

Unia Europejska (UE): Początkowo jako prosta unia celna o ograniczonym zakresie — pierwotnym zamysłem było po prostu obniżenie lub zniesienie taryf na ograniczoną liczbę towarów — Unia Europejska obejmuje obecnie szeroki zakres dziedzin kulturalnych, finansowych i gospodarczych, z własną walutą, euro, i własnym bankiem centralnym, Europejskim Bankiem Centralnym (EBC) z siedzibą we Frankfurcie. Z całkowitym PKB przekraczającym 12 bilionów euro (około 18 bilionów dolarów), UE stała się największą na świecie unią wolnego handlu. UE była kiedyś nazywana Europejską Wspólnotą Gospodarczą, a później po prostu Wspólnotą Europejską lub po prostu Wspólnym Rynkiem. Członkami są: Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja i Wielka Brytania. Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA): Składające się z krajów Europy Zachodniej, które zrezygnowały z formalnego członkostwa w UE, EFTA utworzyło luźno pogrupowane stowarzyszenie wolnego handlu, mimo że cztery państwa członkowskie mają preferencyjny dostęp do UE na mocy odrębnych umów. Członkami są: Islandia, Norwegia, Szwajcaria i Liechtenstein.

Środkowoeuropejska umowa o wolnym handlu (CEFTA): CEFTA pierwotnie obejmowała wiele innych państw Europy Środkowej i Wschodniej, ale kilka z nich odeszło, aby dołączyć do Unii Europejskiej. Pozostali członkowie to głównie kraje byłej Jugosławii. Pełnoprawnymi członkami są: Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Republika Macedonii, Mołdawia, Czarnogóra, Serbia i Kosowo.

Północnoamerykańska umowa o wolnym handlu (NAFTA): Pierwotnie utworzona wyłącznie w celu usunięcia barier handlowych między państwami członkowskimi, NAFTA została następnie zmieniona, aby uwzględnić umowy dotyczące kwestii środowiskowych i pracowniczych, poprzez dodanie Północnoamerykańskiego Porozumienia w sprawie Ochrony Środowiska (NAAEP) i Północnoamerykańskiego Porozumienia w sprawie Współpracy Pracowniczej (NAALC). Członkami są: Kanada, Meksyk i Stany Zjednoczone.

Wspólnota Karaibska (CARICOM): Pierwotnie utworzona wyłącznie w celu promowania współpracy gospodarczej i rozwoju w basenie Morza Karaibskiego, CARICOM obecnie składa się ze wspólnego rynku z obniżonymi taryfami celnymi między państwami członkowskimi. CARICOM prowadzi również Karaibski Trybunał Sprawiedliwości, który pełni funkcję swego rodzaju sądu najwyższego, zapewniając ostateczny sąd apelacyjny dla państw członkowskich. Członkowie obejmują: Antigua i Barbuda,

Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Montserrat, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam oraz Trynidad i Tobago.

Mercosur/Mercosul: Mercado Común del Sur (Mercado Comum do Sul, lub Mercosul, w Brazylii) zostało utworzone, aby zapewnić latynoamerykańską alternatywę dla związków zawodowych na półkuli północnej. Oprócz zmniejszania barier handlowych między państwami członkowskimi, Mercosur nałożył bariery na import spoza bloku. Członkami stowarzyszonymi są Boliwia, Chile, Kolumbia, Ekwador i Peru, a Wenezuela złożyła wniosek o pełne członkostwo w 2006 r. Pełnymi członkami są: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj. Wspólnota Andyjska (CAN): Oczekując członkostwa w pełnoprawnym związku zawodowym Ameryki Południowej z członkami Mercosur, cztery państwa andyjskie zgrupowały się we własnym związku zawodowym: Comunidad Andina (CAN), określanym po angielsku jako Wspólnota Andyjska. Członkami są: Boliwia, Kolumbia, Ekwador i Peru.

Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS): Określana przez członków francuskojęzycznych jako CEDEAO (Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest), ECOWAS została utworzona w celu utworzenia unii gospodarczej, a ostatecznie unii walutowej w Afryce Zachodniej. Nazwa wybrana dla wspólnej waluty to eco. Członkowie obejmują: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gambię, Ghanę, Gwineę, Gwineę Bissau, Liberię, Mali, Niger, Nigerię, Senegal, Sierra Leone i Togo.

Wspólnota Gospodarcza i Walutowa Afryki Środkowej nazywana jest CEMAC, odnosząc się do francuskiej nazwy grupy, Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale. Nie tylko zapewnia strefę ekonomiczną i wolnego handlu państwom członkowskim, ale także stworzyła wspólną walutę, franka CFA. Członkowie obejmują: Kamerun, Republikę Środkowoafrykańską, Czad, Republikę Konga, Gwineę Równikową i Gabon.

Wspólnota Wschodnioafrykańska (EAC): Początkowo powstała jako unia celna, z obniżonymi taryfami celnymi między państwami członkowskimi i wspólnymi taryfami celnymi na import spoza bloku, EAC ma jeszcze jeden cel: przygotowanie unii politycznej, zwanej Federacją Afryki Wschodniej, z własną walutą, szylingiem wschodnioafrykańskim. Członkami są: Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania i Uganda.

Południowoafrykańska Unia Celna (SACU): Najstarsza unia celna na świecie, SACU została pierwotnie utworzona między Unią Południowej Afryki a kilkoma sąsiednimi państwami. Obecnymi członkami są: Botswana, Lesotho, Namibia, Republika Południowej Afryki i Suazi. Partnerami są: Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Konga, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, Seszele, Tanzania, Zambia i Zimbabwe.

Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA): Rozciągający się od Erytrei na północy do Zimbabwe na południu COMESA jest jednym z filarów Afrykańskiej Unii Gospodarczej, której ostatecznym celem jest stworzenie ogólnoafrykańskiego wspólnego obszaru handlowego ze wspólnym bankiem centralnym i wspólną walutą. Członkami są: Burundi, Komory, Demokratyczna Republika Konga, Dżibuti, Egipt, Erytrea, Etiopia, Kenia, Libia, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seszele, Sudan, Suazi, Uganda, Zambia i Zimbabwe.

Większa Arabska Strefa Wolnego Handlu (GAFTA): Utworzona przez Ligę Państw Arabskich, celem GAFTA jest stworzenie wolnego związku handlowego między krajami arabskimi północnej Afryki. Pierwotnymi członkami (poprzednika GAFTA, zwanego Porozumieniem z Agadiru) były: Egipt, Jordania, Maroko i Tunezja. Dodatkowi członkowie GAFTA to: Bahrajn, Irak, Jordania, Kuwejt, Liban, Libia, Oman, Palestyna, Katar, Arabia Saudyjska, Sudan, Syria, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Liban i Jemen.

Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN): Oprócz promowania handlu i wzrostu gospodarczego, ASEAN wspiera również postęp społeczny i rozwój kulturalny w Azji Południowo-Wschodniej. Członkowie to: Brunei, Kambodża, Indonezja, Laos, Malezja, Mjanma, Filipiny, Singapur, Tajlandia i Wietnam. Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej Azji Południowo-Wschodniej (SAARC): Utworzone w celu promowania współpracy gospodarczej i politycznej w Azji Południowej, SAARC ma największą populację spośród wszystkich bloków handlowych — ponad miliard obywateli. Członkowie to: Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka.

Świętym Graalem światowych porozumień handlowych byłoby włączenie Chin i Indii — zakładając, że dałoby się je przekonać do usunięcia licznych barier w handlu. Z pewnością byłby to ważny krok w kierunku stworzenia światowej strefy wolnego handlu. Wraz z innymi rozwijającymi się krajami Azji Wschodniej i Południowej, Chiny i Indie stanowią dom dla ponad połowy światowej populacji i mogą pochwalić się tempem wzrostu gospodarczego, który często jest wielokrotnością tego w „rozwiniętym" świecie. Nazywany przez niektórych obserwatorów ekonomicznych „Wielką Modernizacją", boom regionu zaczął przypominać rewolucję przemysłową pod względem wpływu na gospodarkę. W przypadku braku światowego porozumienia o wolnym handlu, każdy kraj chcący rozszerzyć regionalne lub dwustronne porozumienie musiałby uwzględnić rozwijające się gospodarki azjatyckie na swojej liście możliwych kandydatów. Chociaż bariery handlowe mają ograniczoną wartość ekonomiczną, mają znaczną moc zmiany zachowań narodów. Wiele nielegalnych praktyk w światowej gospodarce — takich jak łamanie praw człowieka, praca dzieci, niewolnictwo, tortury, wojna i terroryzm — można zmienić poprzez stosowanie sankcji gospodarczych. Zasadniczo istnieją dwa rodzaje sankcji ekonomicznych: bojkoty konsumenckie i embarga handlowe. Bojkoty konsumenckie mogą przybierać różne formy, od indywidualnych konsumentów podejmujących decyzję o zaprzestaniu kupowania produktów od obrażających producentów po dobrze zorganizowane kampanie angażujące miliony konsumentów i właścicieli sklepów. Niestety, utrata jednej sprzedaży nie sprawi, że firma zmieni swoje praktyki z dnia na dzień, ale groźba światowego bojkotu konsumenckiego może być skutecznym narzędziem — głównie dlatego, że wiąże się z najsilniejszą zachętą ekonomiczną: zyskami. Odmawiając kupowania tuńczyka pochodzącego z połowów sieciami dryfującymi, na przykład, grupy konsumenckie były w stanie zakończyć praktykę, która przyczyniała się do śmierci tysięcy delfinów rocznie. Embarga handlowe są zazwyczaj organizowane przez rządy lub organizacje rządowe, takie jak Organizacja Narodów Zjednoczonych, aby zmusić kraj do zmiany szkodliwego lub nielegalnego zachowania. Chociaż embarga handlowe mają niewielką wartość ekonomiczną — kraj eksportujący zwykle znajduje inne, mniej wymagające rynki, na których może sprzedawać swoje towary lub usługi — często są skuteczne w wywoływaniu zmian politycznych lub społecznych. Sankcje gospodarcze nałożone na Koreę Północną, na przykład, zostały wymienione przez Pjongjang jako jeden z głównych powodów rezygnacji z planu produkcji broni jądrowej. Poprzez usunięcie Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej z listy krajów wspierających terroryzm i zniesienie sankcji gospodarczych, Stany Zjednoczone i inne kraje były w stanie dokonać czegoś, czego lata gróźb militarnych nie były w stanie dokonać. Kluczem do wszelkich sankcji gospodarczych jest posiadanie „masy krytycznej" poparcia. Jeśli tylko jeden lub dwa kraje nałożą sankcje gospodarcze, mało prawdopodobne jest, aby kraj naruszający sankcje zmienił swoje zachowanie. Kiedy Stany Zjednoczone nałożyły sankcje gospodarcze na Iran, na przykład odmawiając współpracy z irańskimi bankami lub kupowania irańskiej ropy, dopóki Iran nie wyrzeknie się swoich ambicji nuklearnych i nie zakończy wspierania terroryzmu, inne kraje po prostu wkroczyły i podpisały umowy biznesowe z dotkniętymi nimi irańskimi podmiotami. Niemniej jednak wiele stanów i uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych podjęło działania w celu wycofania inwestycji: sprzedaży udziałów w każdej firmie, która prowadziła interesy lub handlowała z Iranem. Ale bez podobnych wysiłków w innych krajach, sprzedane akcje po prostu trafiają w ręce innego funduszu emerytalnego lub pojazdu inwestycyjnego, z niewielkim wpływem na władzę sprawcy. Jednostronne sankcje mogą

również wywołać odwrotny efekt — wyobcowanie sojuszników i zmniejszenie możliwości skłonienia innych krajów do współpracy z innymi międzynarodowymi wysiłkami. Kiedy Stany Zjednoczone nałożyły sankcje gospodarcze na Iran — w tym decyzję o zakazie prowadzenia tam działalności przez amerykańskie banki — inne kraje w regionie zostały zaproszone do działania. Często słabo skoordynowane sankcje handlowe prowokują kraj docelowy do wznoszenia własnych barier handlowych, co ostatecznie szkodzi konsumentom i przedsiębiorstwom po obu stronach i ogranicza wpływ, jaki kraj nakładający sankcje może chcieć zastosować w późniejszym terminie. Kiedy jednak wiele krajów łączy siły, aby wysłać jasny komunikat ekonomiczny, groźby odwetu często tracą na sile. Sankcje handlowe uzgodnione na przykład w Organizacji Narodów Zjednoczonych są o wiele skuteczniejsze, ponieważ muszą zostać zatwierdzone przez większość krajów. Chociaż wiele z tych rezolucji nie jest wiążących, ich egzekwowanie często nie jest konieczne, jeśli wcześniej uzyska się szerokie globalne poparcie. Ostatecznie globalny handel może oznaczać życie lub śmierć dla milionów ludzi. Globalny głód i stagnacja gospodarcza to główne zmartwienia wielu krajów w gospodarce XXI wieku. Obywatele bogatych krajów często uważają, że postępują słusznie, sprzeciwiając się wolnemu handlowi, uzasadniając swoje stanowisko, mówiąc, że chronią lokalne firmy i lokalnych pracowników. Ale pracownicy i rolnicy w krajach na całym świecie również potrzebują miejsc pracy i wsparcia finansowego. Dla wielu pracowników w biednych regionach świata jedyną nadzieją na zrównoważony, długoterminowy wzrost jest dostęp do rynków międzynarodowych, na których mogą sprzedawać swoje towary i usługi.

PIENIĄDZE, PIENIĄDZE, PIENIĄDZE - JAK DZIAŁAJĄ WALUTY W NOWEJ GLOBALNEJ GOSPODARCE?

OD WIRTUALNEJ waluty Linden Dollars w Second Life po chipy kredytowe na kartach bankowych, po prawdziwą gotówkę i monety w naszych kieszeniach, pieniądze — niezależnie od formy, jaką przybierają w gospodarce XXI wieku — sprawiają, że świat się kręci. Kiedyś każdy mógł emitować walutę. Na przykład w gospodarce Stanów Zjednoczonych w XIX wieku było ponad siedemset banków emitujących własną walutę — a nawet jedna trzecia wszystkich banknotów w obiegu była fałszywa. Obecnie waluty są emitowane przez banki centralne lub organy monetarne. Na przykład w Stanach Zjednoczonych waluta jest drukowana przez Departament Skarbu i „sprzedawana" Rezerwie Federalnej, która wprowadza ją do gospodarki jako całości. Zasadniczo pieniądze mają trzy cele. Po pierwsze, służą jako środek wymiany, umożliwiając sprzedaż towarów lub usług za ustaloną kwotę papieru, metalu lub kredytów w witrynie internetowej, takiej jak PayPal. Po drugie, pozwala ludziom i firmom przechowywać wartość z roku na rok. Po trzecie, służy jako jednostka rozliczeniowa, mówiąc nam, ile rzeczy są warte, zapewniając nam punkt odniesienia, który jest powszechnie zrozumiały.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Co decyduje o cenie waluty?

Pomyśl o kimś, kto sprzedaje bilet na Super Bowl dzień przed meczem — lub dzień po nim. Zasadniczo handel walutami podlega prawu popytu i podaży. Im bardziej importerzy, zagraniczni podróżnicy i spekulanci poszukują waluty, tym bardziej rośnie jej wartość. A gdy kraj importuje znacznie więcej niż eksportuje, wartość jego waluty ma tendencję do spadku, ponieważ rynki walutowe są zalewane niechcianymi zielonymi banknotami, jenami lub pesos. Rynek walutowy jest taki sam jak każdy inny rynek w gospodarce światowej — jedyną różnicą jest to, że „cena" waluty musi być podana w walutach innych krajów. Euro jest warte tyle a tyle dolarów, które są warte tyle a tyle jenów, które są warte tyle a tyle pesos.

Kupno waluty do wykorzystania za granicą to prosta sprawa. Turysta na wakacjach może pójść do casa de cambio lub kantoru i dokonać tej samej transakcji, co wielcy gracze, sprzedając jedną walutę, aby kupić inną. Ta transakcja obejmuje wybranie jednej z dwóch cen: Jeśli sprzedajesz, otrzymujesz cenę

bid tradera, która jest zawsze trochę niższa od ceny, którą trader zażąda za odsprzedanie ci waluty, czyli cenę ask. Handlując przez cały dzień, zawsze płacąc trochę niższą cenę za zakup niż za sprzedaż, trader zarabia pieniądze. Teoretycznie, gdyby niezdecydowany podróżnik handlował tam i z powrotem wystarczająco dużo razy, pod koniec dnia nie zostałoby prawie nic. Na rynkach światowych handel walutami odbywa się 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu — na parkietach rozsianych po całym świecie, od Bostonu po Singapur i Paryż. Cena rynkowa waluty często zmienia się kilka razy na sekundę. A w gospodarce XXI wieku to rynek decyduje o wartości waluty, porównując kupujących ze sprzedającymi w ciągle zmieniającym się otoczeniu. Istnieje cały szereg powodów, dla których spekulanci i handlowcy walutowi kupują lub sprzedają. Jednym z nich jest przekonanie, że waluta zmieni swoją wartość w przyszłości. Kto chce kupić dom na spadającym rynku? Wolisz poczekać, aż ceny spadną, a potem wskoczyć. Na rynkach walutowych jest tak samo. Jeśli pogląd rynku jest taki, że dolar wzrośnie w ciągu najbliższych kilku lat, spekulanci i inwestorzy będą kupować, podnosząc cenę — w swego rodzaju samospełniającej się przepowiedni. Działa to również w drugą stronę. Kiedy kraje popadają w problemy z zadłużeniem lub inne problemy gospodarcze, spekulanci i handlowcy mogą być brutalni, sprzedając walutę w ogromnych ilościach na rynkach na całym świecie, obniżając ceny, a czasem także obalając rządy. Podczas kryzysu azjatyckiego pod koniec lat 90. spekulanci obniżyli cenę tajskiej waluty, bahta, o prawie 40 procent, co doprowadziło do załamania na lokalnych rynkach finansowych. Na początku lat 90., w okresie słabości brytyjskiej gospodarki, spekulanci walutowi, obstawiając osłabienie funta, byli w stanie wywrzeć tak dużą presję na oblężoną walutę, że rząd wycofał się z Europejskiego Systemu Walutowego. Mówiono, że spekulanci zarobili miliardy na swoim udanym odczytaniu rynku walutowego. Interwencja banku centralnego w celu wsparcia podupadającej waluty może być czasami skuteczna. Interwencja euro w 2000 r. doprowadziła do stałego wzrostu euro, ostatecznie wyprzedzając wszystkie inne waluty w światowej gospodarce. Skoordynowane działanie, w którym wszystkie główne banki centralne i organy monetarne działają zgodnie, jest zazwyczaj najskuteczniejszym sposobem na zmianę kursu waluty w dół — lub w górę. Czasami nawet zbyt udane: działanie Plaza Accord mające na celu dewaluację dolara w 1985 r. musiało zostać cofnięte dwa lata później przez Louvre Accord, gdy dolar spadł zbyt mocno na rynkach światowych. Wysiłki banków centralnych mające na celu kontrolowanie kursów walut są czasami utrudniane w XXI wieku przez fakt, że pieniądze są w posiadaniu coraz większej grupy graczy w światowej gospodarce. Na przykład prawie 80 procent rezerw dolarów nie było w posiadaniu banków centralnych G7 — takich jak te w Europie, Kanadzie czy Japonii — ale banków centralnych rynków wschodzących, takich jak te na Tajwanie, w Chinach i bogatej w ropę Arabii Saudyjskiej, które reinwestowały swoje ogromne zyski z eksportu w papiery wartościowe denominowane w dolarach, takie jak obligacje rządowe USA.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jakie były najbardziej udane interwencje walutowe banków centralnych podczas poprzednich kryzysów finansowych?

1985 Plaza Accord, w celu dewaluacji dolara amerykańskiego.

1987 Louvre Accord, w celu wsparcia dolara amerykańskiego.

1995 Pierwsza interwencja jenowa, aby powstrzymać spadek dolara w stosunku do jena.

1998 Druga interwencja jenowa, aby powstrzymać spadek jena.

2000 Interwencja euro, skoordynowane działanie G7 w celu wsparcia euro.

Najczęstszym powodem wzrostu lub spadku wartości waluty są zazwyczaj podstawowe czynniki ekonomiczne rynku, takie jak nadwyżki i deficyty budżetowe lub handlowe. Handel między krajami generuje ogromne transfery środków, a transfer tych środków może mieć głęboki wpływ na wartość waluty danego kraju. Na przykład eksporter migdałów z Kalifornii zarabia miliony jenów na sprzedaży do Japonii i zazwyczaj wymienia te jeny na dolary. Bank w Sacramento, który wymienił jeny rolnika, pójdzie do większego banku, który „sprzeda" je osobie lub firmie, która może chcieć zapłacić za inwestycję w akcje Sony lub kupić kontener Nintendo Wii. Co powoduje spadek wartości waluty? Wyobraź sobie grę wideo wyprodukowaną we Francji, która monopolizuje rynki światowe — gdyby nikt nie chciał kupować jenów, aby kupić produkty Sony lub Nintendo, wartość jena spadłaby. Zasadniczo, gdy kraj importuje więcej niż eksportuje — co nazywa się deficytem rachunku bieżącego — w dłuższej perspektywie waluta kraju spadnie. Ale jak długi jest ten długi okres? To jest pytanie za milion dolarów — albo za milion euro, albo za milion jenów. W pierwszych latach XXI wieku Stany Zjednoczone miały ogromne deficyty na rachunku bieżącym — który mierzy handel krajowy towarami i usługami, a także transfery międzynarodowe, takie jak płatności z inwestycji zagranicznych — w wysokości kilkuset miliardów dolarów rocznie. Te dolary, wydane na import, którego nie równoważył eksport, musiały gdzieś trafić.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest rachunek bieżący?

Wyobraź sobie księgowego siedzącego w porcie, który zapisuje wszystko — w tym pieniądze — co przychodzi i wychodzi w ciągu roku. Rachunek bieżący kraju mierzy międzynarodowy handel krajowy towarami i usługami w danym okresie. Rachunki bieżące mierzą widoczny handel, taki jak ryż i telewizory, a także niewidoczny handel, taki jak usługi bankowe i filmy. Rachunek bieżący obejmuje również transfery finansowe, takie jak pieniądze wysyłane do domu przez obywateli pracujących za granicą i odsetki płacone od długu zagranicznego. Rachunek bieżący jest równoważony przez rachunek kapitałowy kraju, który obejmuje wszystkie transfery pieniędzy związane ze sprzedażą towarów i usług za granicą

Na szczęście wiele krajów z nadwyżkami handlowymi, takich jak Chiny i Tajwan, było skłonnych wykorzystać swoje nadwyżki dolarów na zakup papierów wartościowych denominowanych w dolarach. W rezultacie kraje te skończyły z bilionami dolarów w amerykańskich inwestycjach, które teoretycznie można było sprzedać w każdej chwili. Wynik gwałtownej sprzedaży miałby katastrofalne skutki dla dolara — i wartości długu rządu USA. W interesie tych krajów leżało zatem niedopuszczenie do zbytniego spadku wartości dolara amerykańskiego. Leżało w ich interesie również utrzymanie silnego dolara, ponieważ ich planem gospodarczym był wzrost poprzez eksport. Ten merkantylistyczny model gospodarczy został pomyślnie wdrożony przez Japonię w XX wieku, przynosząc niewypowiedziane bogactwo eksporterom, a później konsumentom.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest merkantylizm?

Ideą merkantylizmu jest zachęcanie do eksportu przy jednoczesnym ograniczaniu importu. Zwykle prowadzi to do wzrostu rezerw walutowych. W gospodarce XXI wieku gospodarki merkantylistyczne można zachęcać do zwiększania wartości swojej waluty za pomocą mniej gwałtownych środków. Na przykład za pomocą nacisków politycznych. Lub groźby wykluczenia z grup handlowych, takich jak WTO.

W pierwszych latach ekspansji merkantylistycznej kraj stara się zarobić jak najwięcej, eksportując jak najwięcej i importując jak najmniej — a następnie inwestując pieniądze za granicą. Chodzi o to, aby wykorzystać pieniądze na opłacenie lepszego życia swoich obywateli w pewnym momencie w przyszłości. Ale co się stanie, jeśli pieniądze zarobione na eksporcie zostaną zainwestowane w zagraniczne papiery wartościowe, które tracą na wartości, gdy waluta obca spada — a inwestycje kraju merkantylistycznego za granicą spadają? Niektóre kraje merkantylistyczne — takie jak Japonia w latach 80. i Chiny na początku XXI wieku — zostały zmuszone, przez kombinację nacisków ekonomicznych i politycznych, do zwiększenia wartości swojej waluty na rynkach światowych, co sprawiło, że import stał się tańszy, a eksport trudniejszy do sprzedaży na rynkach światowych. Jak to się robi? Głównie poprzez zmianę ustalonej wartości waluty.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest ustalona waluta?

Interweniując okresowo na rynkach walutowych, kraje są w stanie utrzymać obrót walutą krajową mniej więcej na poziomie wartości innej waluty — lub koszyka walut. Większość krajów ustala kurs swoich walut względem euro lub dolara amerykańskiego. W ostatnich latach Hongkong, Szanghaj i Arabia Saudyjska utrzymywały kurs swojej waluty względem dolara, a kraje Europy Wschodniej ustaliły kurs swojej waluty względem euro. Na początku XXI wieku ponad sto krajów w gospodarce światowej miało ustalone kursy wymiany walut w jakiś sposób — głównie poprzez ustalanie kursu względem innych walut. Systemy ustalania kursu są czasami określane jako brudny kurs płynny, aby odróżnić je od systemów walut swobodnie płynących w rozwiniętych gospodarkach przemysłowych, takich jak Wielka Brytania, strefa euro lub Stany Zjednoczone.

Niestety, nie zawsze można zapobiec gwałtownemu wzrostowi lub spadkowi kursu waluty na rynkach światowych. Krachy walutowe na całym świecie, od Wielkiej Brytanii po Argentynę i Azję Południowo-Wschodnią w ostatnich latach, świadczą o tym, że spekulanci mają siłę, aby obniżyć kurs waluty, sprzedając ogromne ilości tej waluty na światowych rynkach walutowych. Spekulanci często odnoszą sukces, ponieważ rządy ze słabymi walutami są ograniczone w tym, co mogą zrobić. Jeśli nie mają wystarczających rezerw walutowych, nie mogą wesprzeć waluty, kupując ją na rynkach walutowych. A jeśli podniosą stopy procentowe, aby przyciągnąć inwestycje do kraju i waluty, może to doprowadzić do gwałtownego zatrzymania gospodarki kraju. Kraje ze zbyt silnymi walutami nie mają tego samego problemu. Nawet jeśli nie chciałyby wydawać rezerw walutowych, aby wesprzeć walutę na rynkach światowych, wszystko, co kraj taki jak Chiny musiałby zrobić, aby powstrzymać spekulantów przed podniesieniem ceny swojej waluty, to obniżyć stopy procentowe. Może to spowodować niepożądaną inflację, ale nawet to udaremniłoby próby spekulantów, aby podnieść wartość waluty wbrew woli rządu kraju ojczystego i władz banku centralnego. Zamiast udać się na rynki, aby zdewaluować chińskiego juana, Stany Zjednoczone i inni partnerzy handlowi wykorzystali presję polityczną, aby przekonać chiński rząd do „dobrowolnego" obniżenia wartości swojej waluty — pomysł ten spotkał się ze znaczną niechęcią ze strony chińskich władz, które budowały swoją gospodarkę w pierwszych latach XXI wieku na stale rozwijającym się eksporcie. Pomysł ten jednak przypadł do gustu publiczności — a politycy z Waszyngtonu zostali pochwaleni za dbanie o najlepsze interesy Ameryki i zmuszenie Chin do podniesienia wartości swojej waluty w dolarach, co prawdopodobnie doprowadziło do wyeliminowania amerykańskiego deficytu handlowego z Chinami. Wysiłek mający na celu podniesienie wartości chińskiej waluty został jednak ostatecznie zmuszony do zmierzenia się z rzeczywistością ekonomiczną — w tym przypadku przez bezwzględne rynki walutowe. Wzywając do podniesienia wartości juana, władze USA z definicji wzywały do spadku wartości dolara. I to właśnie miało miejsce podczas załamania dolara amerykańskiego w 2007 r., kiedy stracił on ponad 20 procent wartości w stosunku do euro i wielu innych walut na całym świecie — w tym dolara kanadyjskiego i brazylijskiego

reala. Dopiero podczas zawirowań finansowych w czasie kryzysu kredytowego w 2008 r. spanikowani inwestorzy wycofali swoje pieniądze z rynków zagranicznych i ulokowali je w walutach „bezpiecznych przystani", takich jak dolar, jen i frank szwajcarski, co gwałtownie podniosło ich wartość. Ponieważ świat przyzwyczaił się do używania dolara jako podstawowej waluty rezerwowej, wszelkie działania władz USA mające na celu manipulowanie wartością dolara mogą mieć daleko idące konsekwencje. W jaki sposób państwa wierzycielskie mogą nadal płacić za deficyt handlowy USA, inwestując w obligacje skarbowe denominowane w dolarach, jeśli uważają, że Stany Zjednoczone pozwolą dolarowi spaść na rynkach światowych? Kiedy dokładnie jest właściwy czas na zakup lub sprzedaż waluty? Kiedy następuje zmiana stopy procentowej w kraju ojczystym? Kiedy gospodarka kraju ojczystego wykazuje oznaki siły lub słabości? Kiedy następuje zmiana w handlu, co potwierdzają rosnące nadwyżki lub deficyty? A może powinieneś kupić lub sprzedać, ponieważ uważasz, że inni inwestorzy na rynku będą kupować lub sprzedawać, a nie chcesz zostać złapany na przeciwstawieniu się niepowstrzymanemu ruchowi rynkowemu? Trudno to wiedzieć na pewno. Stopy procentowe są często głównym czynnikiem określającym względną wartość waluty. Wysokie stopy procentowe występują zazwyczaj, gdy wzrost gospodarczy jest silny — co oznacza zwiększony popyt na walutę, co będzie miało tendencję do podnoszenia ceny waluty. Na przykład gwałtowny spadek dolara w stosunku do euro w 2007 r. przypisano głównie rosnącej różnicy między europejskimi i amerykańskimi stopami procentowymi. Relatywnie silne gospodarki strefy euro utrzymywały stopy procentowe euro na wyższym poziomie niż w Stanach Zjednoczonych, co skłoniło wielu inwestorów do sprzedaży dolarów i kupna relatywnie silniejszego euro. Co może zrobić bank centralny, aby wesprzeć słabą walutę? Głównym narzędziem jest zazwyczaj podniesienie stóp procentowych, tak jak emitent obligacji może podnieść stopy procentowe, aby przyciągnąć nowych nabywców. Jednak wyższe stopy mogą mieć katastrofalny wpływ na gospodarkę kraju ojczystego, tłumiąc wzrost i wprawiając gospodarkę w załamanie — co może spowodować jeszcze większy spadek wartości waluty. Inną opcją byłoby, aby bank centralny pozwolił na spadek wartości waluty, tak aby import — droższy z powodu spadku siły nabywczej lokalnej waluty na rynkach światowych — drastycznie spadł, a deficyt handlowy został zmniejszony. Niestety, prowadzi to również do niepożądanych konsekwencji, przede wszystkim wzrostu inflacji. Wyobraź sobie próbę zakupu brazylijskiego etanolu do zasilania samochodu za dolary, których wartość drastycznie spadła w stosunku do reala. Zwykle, gdy jesteś zmuszony kupić droższe, lokalnie produkowane alternatywy, koszty utrzymania rosną. A inflacja, gdy tylko się pojawi, jest często postrzegana przez rynek jako kolejny powód do sprzedaży waluty. Kto chce trzymać walutę, której wartość spada? Często jest to błędne koło — trudne do zatrzymania, gdy już się zacznie. Alternatywnym powodem zakupu lub sprzedaży waluty jest arbitraż. Odwieczna sztuczka „kupuj tanio, sprzedawaj drogo" wciąż ma się dobrze na międzynarodowych rynkach walutowych. Pomyśl o tych ważniakach, którzy mają środki, aby pożyczyć duże kwoty walut w jednym kraju, gdzie stopy procentowe są niskie, i przejść na waluty, które oferują wyższe stopy procentowe — lub waluty, w których zwrot z inwestycji jest wysoki. Na przykład w Japonii przez większość pierwszych lat XXI wieku stopy procentowe oscylowały wokół 0 procent. Gdybyś mógł pożyczyć dużo jenów, warto byłoby zamienić je na inwestycje w dolarach lub euro, które dawałyby wyższe oprocentowanie. Ten carry trade ma miejsce zawsze, gdy stopy procentowe są tak rozbieżne, że warto zaryzykować wahania kursu waluty, aby szybko zarobić.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między spekulacją a arbitrażem?

Pomyśl o różnicy między kimś obstawiającym wyścigi konne a kimś zarabiającym pieniądze, kupując i sprzedając rzeczy na giełdzie. Spekulant ma opinię na temat kierunku, w którym zmierzają ceny, i kupuje lub sprzedaje odpowiednio, mając nadzieję, że ostatecznie osiągnie zysk. Arbitrażysta dostrzega rozbieżności na rynkach światowych, a następnie szybko działa, aby kupić produkt, który jest

sprzedawany tanio, i natychmiast sprzedać go na innym rynku, gdzie ceny są wyższe. Różnica między nimi to ryzyko. Spekulant podejmuje ryzyko, że cena pójdzie w kierunku, który przewidział. Arbitrażysta stara się unikać ryzyka, wychwytując rozbieżności w cenach wszystkiego, od akcji i obligacji po towary i waluty, a następnie kupując i sprzedając po wyeliminowaniu ryzyka.

Innym powodem kupowania lub sprzedawania waluty jest znalezienie bezpiecznej przystani w okresach zawirowań gospodarczych. Na przykład frank szwajcarski jest często wymieniany jako przystań w trudnych czasach gospodarczych. Kiedy wygląda na to, że świat dobiega końca — przynajmniej finansowo — inwestorzy próbują zainwestować swoje pieniądze w coś, co utrzyma swoją wartość. Nawet złoto lub inne metale szlachetne przyjmują rolę „ucieczki w bezpieczne miejsce" w trudnych czasach. W ciągle rozwijającej się gospodarce światowej nie musisz być bankiem ani miliarderem, aby inwestować w waluty obce i czerpać zyski z wahań kursów walut za granicą. Najprostszym, ale najmniej opłacalnym sposobem byłoby kupienie stosu walut obcych i trzymanie ich pod materacem — lub w bankowym sejfie depozytowym. Nie dałoby ci to nic pod względem zysku, ale nadal pozwoliłoby ci zarobić, gdy waluta, którą kupiłeś, wzrośnie w stosunku do twojej waluty krajowej. Lepszym sposobem byłoby zainwestowanie w fundusz, który inwestuje w akcje zagraniczne — lub kupno amerykańskich depozytów (ADR), które są przepakowanymi akcjami z zagranicznych rynków akcji, które są sprzedawane w Stanach Zjednoczonych jako papiery wartościowe denominowane w dolarach. Zaletą ADR jest to, że wszystko jest rozliczane w dolarach, nawet dywidendy, a wartość ADR waha się wraz z wartością waluty obcej bazowych akcji. Inną opcją byłby zakup certyfikatów depozytowych (CD) denominowanych w walutach obcych. Międzynarodowi inwestorzy mogą kupować CD w szerokiej gamie walut, od dolarów nowozelandzkich, funtów brytyjskich, franków szwajcarskich, koron norweskich i peso meksykańskich. Te CD w walutach obcych zazwyczaj wymagają minimalnej inwestycji w wysokości 10 000 USD i zwykle mają okres ważności, określany jako termin zapadalności, wynoszący sześć miesięcy lub mniej. Istnieje również wiele funduszy walutowych w gospodarce światowej, które pozwalają inwestorom uczestniczyć w czystych grach walutowych — bez ryzyka związanego ze zmianami w papierach wartościowych bazowych, takich jak akcje i obligacje. Kilka dużych amerykańskich funduszy inwestycyjnych oferuje fundusze walutowe — często nazywane funduszami walutowymi — które pozwalają inwestorom spekulować na wzroście lub spadku czegokolwiek, od korony szwedzkiej po randa południowoafrykańskiego. Istnieją również fundusze, które pozwalają inwestorom inwestować w mieszankę walut międzynarodowych — zmniejszając ryzyko związane ze zmianą kierunku kursu pojedynczej waluty. Spekulacja walutowa może również mieć zalety podatkowe. Na przykład w Stanach Zjednoczonych traktowanie podatkowe wielu inwestycji w walutach obcych jest dość korzystne dla przeciętnego inwestora, ponieważ chociaż odsetki i dywidendy są opodatkowane według normalnej stawki stosowanej do dochodu zwykłego, każdy zysk z waluty obcej jest opodatkowany jako zysk kapitałowy, zwykle podlegający znacznie niższej stawce. Innym interesującym sposobem, w jaki inwestorzy mogą skorzystać z wahań kursów walut, jest zakup akcji spółek, które korzystają z wahań kursów walut za granicą. Na przykład inwestor z USA, który uważa, że euro wzrośnie, a jen spadnie w stosunku do dolara, może kupić akcje eksporterów samochodów Toyota lub Honda — i sprzedać akcje BMW lub Mercedes. Słaby dolar oznacza również wzrost eksportu dla amerykańskich spółek. Po gwałtownym spadku wartości dolara w 2007 r. kontenery w porcie Long Beach zostały wypełnione po brzegi komputerami oraz częściami samochodowymi i lotniczymi wyprodukowanymi w USA, których ceny nagle stały się bardziej konkurencyjne na rynkach światowych. Z drugiej strony, ponieważ silny jen i euro sprawiły, że eksport japoński i europejski stał się mniej interesujący dla amerykańskich konsumentów, eksporterzy samochodów, tacy jak Toyota i Mercedes Car Group, ogłosili plany przeniesienia większej produkcji do Stanów Zjednoczonych. Jednak silna waluta może również powodować problemy w kraju. Jednym z przykładów jest tak zwana choroba holenderska, która występuje, gdy lokalna waluta staje się

przewartościowana z powodu tymczasowych nieoczekiwanych zysków gospodarczych, takich jak odkrycie gazu ziemnego w Holandii pod koniec XX wieku, co ostatecznie doprowadziło do gwałtownego spadku konkurencyjności holenderskich eksporterów. Silna waluta spowodowała gwałtowny spadek sprzedaży za granicą, a w konsekwencji utratę miejsc pracy i zwolnienia w kraju. Jednak pomimo wszystkich problemów wynikających z wahań kursów walut, większość współczesnych gospodarek odkryła, że zalety braku ustalonego lub stałego kursu waluty znacznie przewyższają wady. Dawniej wartość każdej waluty była ustalana przez rząd lub była powiązana z jakimś przedmiotem wartości. Nawet w Stanach Zjednoczonych, do 1973 r., dolary można było wymienić na złoto. Ten „standard złota" miał gwarantować, że waluty zawsze będą miały określoną wartość, określoną przez ilość złota przechowywanego w skarbcach każdego kraju.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest standard złota?

Wyobraź sobie walutę opartą na kawałku złota przechowywanym w Fort Knox. Dawniej wartość waluty była powiązana z wartościowym przedmiotem — takim jak srebro lub złoto. Ten standard złota był szeroko stosowany w XIX wieku w Wielkiej Brytanii, gdzie złote monety w obiegu mogły być swobodnie przetapiane, a złote monety i sztabki mogły być eksportowane i importowane bez ograniczeń. System załamał się podczas I wojny światowej, ale w latach 20. powrócił w większości krajów, tylko po to, aby ponownie załamać się podczas Wielkiego Kryzysu w latach 30. Po II wojnie światowej większość krajów powiązała swoje waluty z dolarem amerykańskim lub ze złotem. W latach 50. w większości krajów europejskich na przykład można było nadal wymieniać lokalne waluty na ustaloną kwotę złota. Ale gdy w 1973 r. załamało się Porozumienie Smithsona o stałych kursach walutowych — głównie z powodu katastrofalnej inflacji i późniejszej dewaluacji dolara po szoku naftowym z 1972 r. — walutom pozwolono „płynąć" na rynkach międzynarodowych. Od tego czasu to głównie rynki decydowały, ile warte są waluty świata.

Na początku XXI wieku wartość światowych walut o swobodnym kursie jest determinowana głównie przez czynniki ekonomiczne i polityczne — a czasami przez spekulacje indywidualnych traderów. Traderzy walutowi mogą na przykład obstawiać, że wartość waluty wzrośnie lub spadnie, tak jak trader towarowy obstawia, że wartość pszenicy lub boczku wieprzowego wzrośnie lub spadnie w pewnym momencie w przyszłości. Nikt jednak nie wie na pewno, w jakim kierunku pójdą rynki walutowe. Ponieważ informacje ekonomiczne są teraz natychmiast dostępne dla wszystkich na rynkach globalnych, prognozy kursów walutowych są w dużej mierze spekulacją. W dowolnym momencie około połowa traderów i inwestorów na rynkach walutowych, czyli forex, uważa, że konkretna waluta wzrośnie — a druga połowa uważa, że spadnie. Gdyby było inaczej, strona „w temacie" kupowałaby walutę, dopóki nie osiągnęłaby nowej równowagi. Ostatecznie nikt tak naprawdę nie wie, w jakim kierunku zmierzają rynki walutowe – gdyby wiedział, już dawno by podjęli działania i siedzieliby na plaży na Karaibach, popijając bananowego daiquiri i ciesząc się nowo zdobytym bogactwem.

WŚCIEKŁOŚĆ PRZECIWKO MASZYNIE — DLACZEGO TYLE SZUMU O GLOBALIZACJĘ?

Jak kiedyś zauważyła gwiazda filmu Joan Crawford: „Jedyne, co gorsze od tego, o czym się mówi, to to, o czym się nie mówi". W zbieżnej gospodarce globalnej nie jest to aż tak różne: pod wieloma względami jedyną rzeczą gorszą od otwarcia granic jest ich nieotwieranie. Oczywiście, swobodna wymiana towarów, usług i pieniędzy ma swoje wady. Ale zalety są ogromne. A kraje, które zamkną swoje granice, pozostaną w tyle nawet w czasach kryzysu gospodarczego. „I co z tego?" — mogą zapytać niektórzy. „Kto potrzebuje kłopotów, zakłóceń, zanieczyszczeń i wszystkich innych skutków ubocznych rozwijającej się gospodarki?" Cóż, biedni, na przykład. Oczywiście, bogaci odnieśli wiele korzyści z eksplozji światowej gospodarki — a kraje bogate bardziej niż biedne — ale poza pasmem

podupadających krajów Afryki Subsaharyjskiej, prawie każdy rozwijający się kraj na świecie jest dziś w lepszej sytuacji niż kilka lat temu, kiedy ponad połowa światowej populacji była zmuszona żyć za mniej niż 2 dolary dziennie. A co z nimi? Czy powrót do chronionych, wyspiarskich sposobów przeszłości pomógłby czy zaszkodził biednym ludziom na świecie? Przyjrzyjmy się Wielkiemu Kryzysowi. Wszyscy słyszeliśmy o bogatych potentatach, którzy stracili koszule, gdy giełda załamała się w 1929 roku. Ale to rolnicy i robotnicy ucierpieli najbardziej. A kiedy Stany Zjednoczone zamknęły swoje granice, aby handlować na mocy ustawy taryfowej Smoot-Hawley w 1930 roku, nie tylko wyeksportowały swoją recesję do reszty świata, ale także skłoniły inne kraje do zamknięcia swoich granic w odwecie. Wkrótce amerykańska recesja stała się globalną depresją. Rezultat? Większość tych grubych ryb, które straciły pieniądze na giełdzie, oczywiście cierpiała, ale wielu wciąż miało trochę w rezerwie — lub było w stanie znaleźć nową pracę. Jednak to biedni zostali zdewastowani przez depresję. Niektórzy Amerykanie faktycznie umarli z głodu. Przez całą historię kraje, które otwierały swoje drzwi i handlowały, były tymi, które prosperowały najbardziej: Grecja, Rzym, Imperium Weneckie, Holandia w Złotym Wieku, Imperialna Anglia, Japonia i Stany Zjednoczone przez większość XX wieku — a teraz cała masa gospodarek rynków wschodzących, na przykład Chiny, zanim otworzyły swoje drzwi dla światowej gospodarki, były biedną, walczącą, zacofaną gospodarką. Teraz są na dobrej drodze, aby stać się największą gospodarką na świecie. A kilkaset milionów ludzi zostało wyciągniętych z ubóstwa w tym procesie. „Ale co ja z tego będę miał?" — pytają siebie ludzie w bogatych krajach. To prawda, że nawet bogate kraje mają pracowników, których trzeba chronić przed trudnościami spowodowanymi przez transformację gospodarczą. Na przykład amerykańska klasa średnia, nawet w latach „boomu" lat 80., odnotowała stagnację realnych płac. Od tego czasu mediana dochodów amerykańskich pracowników wzrosła tylko o 17 procent. W tym czasie dochód najbogatszych 0,1 procent populacji wzrósł czterokrotnie. Na całym świecie jest jeszcze gorzej. Na początku XXI wieku najbogatsze sześćdziesiąt pięć milionów ludzi na świecie zarabiało ponad pięćset razy więcej niż najbiedniejsze sześćdziesiąt pięć milionów. Odwiedzający niemal każde miasto w rozwijającym się świecie stają w obliczu gigantycznych slumsów wypełnionych po brzegi ludźmi próbującymi zarobić na życie, czasami w najbardziej niehigienicznych warunkach. Więc jaka jest odpowiedź? Zatrzymać wzrost gospodarczy, kładąc kres globalizacji? Jak poradzą sobie wówczas biedni w slumsach w krajach rozwijających się? A co z pracownikami klasy średniej, których dochody stagnowały nawet w latach boomu? Czy sytuacja poprawi się dla nich w czasie kryzysu gospodarczego? Najprawdopodobniej nie. Współczesna gospodarka światowa musi się rozwijać. Tylko wtedy będzie w stanie stworzyć wystarczająco dużo miejsc pracy, aby zapewnić możliwości dla rosnącej populacji. Niestety, niektórzy ludzie sprzeciwiają się globalizacji głównie z powodów kulturowych. Na przykład francuski antyglobalista José Bové zniszczył kiedyś swoim traktorem restaurację McDonald's w pobliżu swojej farmy owiec, potępiając zło globalnej dominacji anglosaskich korporacji międzynarodowych i rozprzestrzenianie się kiepskiego amerykańskiego jedzenia. Ale dlaczego w ogóle budowano tam restaurację? Prawdopodobnie dlatego, że pewna część populacji uznała za przydatne, a nawet pożądane, jedzenie w McDonald's. Globalizacja z definicji otwiera drzwi. Daje nam nowe możliwości — kupowania, sprzedawania i podróżowania za granicę. Jeśli oznacza to, że niektórzy mogą stracić pracę, oznacza to również, że wielu innych ją dostanie. Statystycznie rzecz biorąc, handel i wymiana oznaczają wzrost gospodarczy. Oczywiście, bogaci mają tendencję do czerpania największych korzyści ze wzrostu zysków. Ale rozwijająca się firma oznacza również wzrost popytu na pracę — albo w formie bezpośredniego zatrudnienia, albo poprzez zwiększenie popytu na cały wachlarz dóbr i usług spoza firmy — co tworzy miejsca pracy. Nie oznacza to, że musimy ślepo akceptować nierówności, które pogłębia globalizacja, ale zamiast obwiniać globalizację za nierówny podział bogactwa, dlaczego nie obwiniać rządów, które pozwalają na nierówny podział nowego bogactwa? Jest coś, czego rządy używają, i używają od wieków, do redystrybucji bogactwa — podatki. A sposób, w jaki działają, jest prosty: zabierasz więcej pieniędzy bogatym niż biednym. Następnie zapewniasz programy, które pomagają wszystkim. Ale ostatecznie

biedni dostają więcej. I wszyscy są w lepszej sytuacji. Zamiast zabijać kurę znoszącą złote jaja, dlaczego nie spróbować rozdzielić jaja bardziej sprawiedliwie? Na przykład w Szwecji rząd realizuje politykę „ochrony pracownika, nie miejsca pracy". Ten skandynawski kompromis pozwala rządowi zaakceptować upadek niektórych gałęzi przemysłu — na przykład budowy statków, co w Szwecji, gdzie płace są wysokie, nie ma większego sensu ekonomicznego — i skupić się na pomocy nowo bezrobotnym pracownikom, zapewniając im hojne usługi socjalne i dotacje, aby pomóc im przetrwać trudny okres po utracie pracy. Stany Zjednoczone mają podobny program o nazwie Trade Adjustment Assistance (TAA), który pomaga pracownikom, którzy stracili pracę z powodu globalnej konkurencji. Około 1 miliarda dolarów rocznie wydaje się na przekwalifikowanie i zasiłki dla bezrobotnych. W porównaniu do szacowanych setek miliardów dolarów, które są co roku zyskiwane dzięki wolnemu handlowi, może to niewiele, ale to początek. Roczna wartość dodana wolnego handlu szacuje się na ponad bilion dolarów w samych Stanach Zjednoczonych. Jak to możliwe? Sposób działania handlu jest prosty. Zazwyczaj kupujesz z innych krajów tylko wtedy, gdy jest to tańsze niż w kraju. Chodzi o to, aby każdy kraj mógł sprzedawać to, co produkuje najefektywniej — a następnie pozwolić mu importować resztę. Pozwolenie krajom na eksport tego, co mają przewagę komparatywną w produkcji, pozwala im zarabiać cenne waluty obce, co pozwala im importować te dobra i usługi, które inne kraje są lepsze w produkcji.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest prawo przewagi komparatywnej?

Pomyśl o powiedzeniu „Ty drapiesz mnie po plecach, a ja drapię twoje". Prawo przewagi komparatywnej zostało opracowane przez klasycznego ekonomistę Davida Ricardo na początku XIX wieku. Zajmuje się ono synergią, która występuje, gdy dwa lub więcej krajów może produkować i eksportować te dobra i usługi, które wytwarzają najefektywniej — wykorzystując ekonomię skali, aby produkować dużo czegoś przy obniżonych kosztach. Ostatecznie teoria mówi, że gdy każdemu krajowi wolno robić to, co robi najlepiej, wszyscy są w lepszej sytuacji. Czasami jeden plus jeden może w rzeczywistości równać się trzy.

Koncepcja przewagi komparatywnej opiera się na idei, że każdy kraj może konkurować na arenie światowej, nawet te kraje, które nie są zbyt wydajne w produkcji czegokolwiek. Pozwalając na spadek wartości krajowej waluty, w pewnym momencie pewne towary i usługi staną się konkurencyjne na rynkach światowych. A dzięki pozostawieniu otwartych drzwi do handlu kraje — nawet te, które są stosunkowo biedne — skorzystają na dostępie do efektywnie produkowanych towarów i usług z zagranicy. Weźmy przykład. Stal potrzebna do produkcji wózka inwalidzkiego może być kupiona na wolnym rynku. Nie ma znaczenia, kto wyprodukował stal. Jeśli produkcja stali kosztuje dwa razy więcej w kraju niż za granicą, ma sens kupić ją w innym kraju — zaoszczędzone pieniądze można wykorzystać na obniżenie ceny wózka inwalidzkiego. Kraj eksportujący stal może następnie wykorzystać swoje dochody na zakup innych rzeczy, być może nawet na import wózków inwalidzkich z naszej firmy. Wybierając tańszy surowiec stalowy, producent wózków inwalidzkich zaoszczędził pieniądze — które można następnie przekazać konsumentom, rozdzielić między akcjonariuszy lub wykorzystać na zwiększenie konkurencyjności cen eksportowanych wózków inwalidzkich na rynkach światowych. Korzyść z handlu w tym przypadku jest oczywista: bogactwo zostało stworzone, a sprzedaż wózków inwalidzkich wzrosła w kraju i za granicą, co przyniosło producentowi wózków inwalidzkich większy dochód, który można przekazać innym na wiele sposobów: poprzez zwiększone dywidendy dla akcjonariuszy, wzrost wartości akcji firmy lub zwiększone inwestycje — na przykład w nową fabrykę. Albo nawet poprzez decyzję o zatrudnieniu nowego pracownika lub dwóch — być może niedawno bezrobotnego hutnika, który został zwolniony, gdy zagraniczny import ograniczył sprzedaż krajowej firmy produkującej stal.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest ekonomia skali?

Pomyśl o zakupie hurtowym. Ekonomia skali opiera się na zasadzie, że towary i usługi można produkować wydajniej i taniej, zwiększając produkcję. Zamiast piec tylko jedno ciastko lub uczyć klasę z jednym uczniem, bardziej wydajne jest wyprodukowanie dużej ilości czegoś i rozłożenie kosztów na dużą liczbę towarów lub usług. Jednym z pierwszych, którzy wprowadzili teorię w życie, był Henry Ford, który odkrył, że może produkować samochody Model T znacznie taniej, wykorzystując linię montażową.

A co z pracownikami, którzy tracą pracę z powodu zagranicznej konkurencji? Oczywiście, byłoby wspaniale, gdyby w żadnej gospodarce nie tracono miejsc pracy — bez względu na wszystko. Ale faktem jest, że w wolnorynkowym systemie kapitalistycznym wszystko jest w ciągłym ruchu. Miejsca pracy są stale tworzone i niszczone. Najważniejsze jest znalezienie sposobu, aby upewnić się, że tworzone miejsca pracy są bardziej wartościowe niż te tracone. Oczywiście nikt nie chce stracić swojej pracy. Ale jeśli nie żyjemy w gospodarce podobnej do Disneylandu, gdzie rządy płacą ludziom za wykonywanie prac na pokaz — pomyśl o kowalu lub kierowcy bryczki — nie ma sensu utrzymywać miejsc pracy, które nie mają ekonomicznego powodu bytu. Niestety, wielu przeciwników globalizacji uważa status quo za coś, co należy zachować za wszelką cenę. I jakoś globalizacja jest postrzegana jako niedawne zjawisko, które wywraca idealnie uporządkowany wózek z jabłkami. Jednak globalizacja trwa od czasu, gdy pierwszy człowiek opuścił Afrykę i osiedlił się za granicą — około sześćdziesięciu tysięcy lat temu. Od tamtej pory człowiek handlował, eksplorował, walczył i głosił kazania w innych krajach. Zamiast używać osłów lub małych żaglowców, dzisiejsi globalni handlarze podróżują wygodnie. Dziś handel odbywa się koleją, statkami kontenerowymi lub specjalnie przystosowanymi jumbo jetami, ale idea jest ta sama: otwarcie granic otwiera możliwości. Mamy tendencję do myślenia, że świat nieubłaganie zmierza w kierunku bardziej zintegrowanej gospodarki, ale w latach poprzedzających I wojnę światową globalizacja była pod pewnymi względami jeszcze potężniejsza i skuteczniejsza niż obecnie. Europejskie mocarstwa imperialne — Francja, Belgia, Niemcy i Wielka Brytania — odniosły sukces w stworzeniu de facto wspólnego rynku między swoimi odległymi koloniami a krajami macierzystymi. Pod wieloma względami handel i ludzie przepływali wtedy swobodniej niż dzisiaj. Globalizacja, nowa czy stara, nie zawsze jest dobroczynna. Podobnie jak choroby w średniowieczu były transportowane przez szczury na statkach handlowych, tak powiązana globalna gospodarka XXI wieku ma potencjał do wywarcia pewnego negatywnego wpływu. Outsourcing oznacza utratę miejsc pracy na rzecz rynków zagranicznych; imigracja oznacza zmiany etniczne i demograficzne w kraju. Ogólnie rzecz biorąc, globalizacja oznacza zmiany, a zmiany mogą być nagłe, niewygodne — nawet brutalne. Opór wobec globalizacji rośnie w wielu krajach. Aktywiści antyglobalizacyjni zakłócili tak wiele szczytów G7, że gaz łzawiący i rozbite witryny sklepowe są niemal uważane za nieuniknione produkty uboczne tych corocznych spotkań. Wściekłość mogła jednak osiągnąć szczyt w dniu, w którym dwa uprowadzone samoloty pasażerskie uderzyły w wieże World Trade Center. Chociaż wiele napisano o religijnych i politycznych motywach terrorystów, ostatecznie zdecydowali się zniszczyć najważniejszy na świecie pomnik globalizacji, aby udowodnić swoje racje — jakiekolwiek by one nie były. Dokąd zaprowadzi nas cały ten gniew? Czego chcemy dla naszej przyszłości, dla przyszłości naszych dzieci? Świata, w którym każdy kraj kryje się za murami i próbuje działać sam? Pomyśl o rzeźniku, piekarzu i wytwórcy świeczników, którzy próbują wykonywać swoją pracę, a także o wszystkich innych — z powodu błędnego przekonania, że lepiej jest robić wszystko samemu. Wszystkie zamożne społeczeństwa — nawet w czasach biblijnych — zostały zbudowane na koncepcji podziału pracy. A w XXI wieku, jeśli niektóre kraje są lepsze w produkcji samolotów, odbieraniu telefonów lub kręceniu filmów kinowych taniej, to powinno się im na to pozwolić. Świat będzie miał się lepiej. Zasadniczo, przy

minimalnych barierach handlowych, konsumenci mają możliwość kupowania najlepszych produktów, jakie świat ma do zaoferowania — po najlepszych cenach. Otwierając rynki, rząd pozwala swoim obywatelom eksportować te rzeczy, w których są najlepsi, i importować resztę, wybierając spośród najlepszych, jakie świat ma do zaoferowania. A importując tańsze towary z biednych krajów, kraje uprzemysłowione nie tylko zapewniają swoim obywatelom szerszy wybór produktów do wyboru, ale także stymulują wzrost liczby miejsc pracy w krajach, w których ludzie desperacko chcą zarobić wystarczająco dużo, aby po prostu przeżyć. Oczywiście, warunki pracy w krajach rozwijających się muszą być uważnie monitorowane, aby mieć pewność, że żaden pracownik nie zostanie wykorzystany — zwłaszcza dzieci. Jednak dostęp do pracy zorientowanej na eksport, z pensjami, które zazwyczaj przewyższają obowiązujące wynagrodzenie w innych branżach, jest często najlepszą nadzieją dla rodzin w krajach rozwijających się na opłacenie wyżywienia i edukacji swoich dzieci — i zbudowanie lepszej przyszłości. Dając krajom rozwijającym się impuls ekonomiczny, bogate kraje są również w stanie rozwinąć własne gospodarki, oprócz przyczyniania się do tworzenia miejsc pracy w biedniejszych regionach światowej gospodarki. A w miarę jak kraje rozwijające się rosną, a ich obywatele mają więcej dochodu rozporządzalnego, często kupują towary i usługi od krajów uprzemysłowionych, takie jak samochody, lodówki, komputery i filmy. Ostatecznie zwiększony handel prowadzi do większego wzrostu, który tworzy jeszcze więcej bogactwa — dla obu stron. Kluczem jest znalezienie najlepszego sposobu na dystrybucję tego nowego bogactwa. Ważne jest, aby najpierw odróżnić ubóstwo od nierówności. Jeśli globalizacja rzeczywiście sprawia, że prawie wszyscy mają się lepiej, może powinniśmy poświęcić naszą energię na dystrybucję nowego bogactwa, a nie niszczenie maszyny, która je stworzyła. Pogląd Johna Kennedy'ego, że „wzbierająca fala unosi wszystkie łodzie" może być jeszcze bardziej stosowny w XXI wieku niż wtedy, gdy po raz pierwszy go wypowiedział w latach 60. XX wieku. Mamy teraz narzędzia, aby tworzyć — i dystrybuować — ogromne nowe bogactwo. Zamiast obawiać się tej nowej mocy, wykorzystajmy ją — i spróbujmy uczynić świat lepszym miejscem.

CZYM JEST GOSPODARKA WIRTUALNA?

WIERZYCIE LUB NIE, na początku XX wieku na świecie istniały jeszcze miejsca, w których można było płacić rachunki muszlami i koralikami. Natomiast na początku XXI wieku pieniądze szybko stają się przestarzałe. Elektroniczna gotówka i Internet zrewolucjonizowały światową gospodarkę, zapewniając „bezproblemowy" rynek, na którym firmy i konsumenci mogą wchodzić w interakcje wirtualnie — w sposób, który byłby niewyobrażalny kilka lat temu. Ponieważ ponad miliard ludzi korzysta z Internetu, możliwości rozwoju wirtualnego biznesu i wirtualnych płatności są ogromne. Ale pojawił się jeszcze większy rynek: transakcje gospodarcze za pośrednictwem innych mediów elektronicznych, takich jak „inteligentne" karty i telefony komórkowe. Nagle, machając kartą inteligentną lub telefonem komórkowym nad czytnikiem elektronicznym, konsumenci na całym świecie mogą dokonywać płatności, przesyłać pieniądze, płacić za wstęp do kina lub kupować napoje gazowane lub piwo na lokalnym stadionie sportowym. Transakcje biznesowe zawierane elektronicznie, czasami nazywane e-commerce, rozwinęły się wykładniczo od początku XXI wieku. A kiedy rządy na całym świecie zezwoliły, aby umowy podpisywane w Internecie miały taki sam status prawny jak umowy podpisane na papierze, każdy rodzaj transakcji stał się możliwy w cyberprzestrzeni. Handel typu business-to-consumer (B2C) zaczął się rozwijać, gdy sprzedawcy internetowi, tacy jak mazon.com i Schwab.com, stworzyli branże warte miliardy dolarów, dostarczając konsumentom produkty i usługi, które były tańsze i łatwiejsze do uzyskania online niż w osiedlowym centrum handlowym. Niskokosztowa struktura sieci pozwoliła również przedsiębiorstwom dotrzeć do wielu trudno dostępnych segmentów społeczeństwa, czasami nazywanych konsumentami z długim ogonem, którzy są zainteresowani rzadkimi produktami, które wcześniej nie były nawet oferowane z powodu wysokich kosztów tradycyjnych struktur sprzedaży.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest teoria długiego ogona handlu online?

Teoria długiego ogona handlu opisuje zdolność przedsiębiorstw internetowych do wykorzystania niskich kosztów dystrybucji i zapasów w celu osiągnięcia zysku ze sprzedaży małych ilości trudno dostępnych przedmiotów kilku rozproszonym klientom. Długi ogon odnosi się do wykresu, który pokazuje linię daleko poza brzuchem na normalnej krzywej dzwonowej, reprezentującą długą linię konsumentów zainteresowanych trudno dostępnymi, mało wolumenowymi przedmiotami, których większość przedsiębiorstw, zwłaszcza przed pojawieniem się przedsiębiorstw internetowych, takich jak Amazon.com i eBay, nie oferowała na sprzedaż, ponieważ zainteresowanie nimi było minimalne. Termin ten został po raz pierwszy użyty przez Chrisa Andersona w artykule w magazynie Wired w 2004 roku.

Internet umożliwił również firmom oferowanie produktów szytych na miarę, dając konsumentom możliwość korzystania z sieci w celu zamówienia zegarka lub samochodu, który dokładnie odpowiada ich potrzebom i specyfikacjom. Henry Ford powiedział kiedyś, że klienci mogą kupić jego Model T w dowolnym kolorze, pod warunkiem, że będzie to kolor czarny. Teraz Ford może zapewnić klientom online pełny przegląd każdego produkowanego samochodu, umożliwiając im wybór spośród tylu kolorów i modeli, ile chcą. W gospodarce XXI wieku większość handlu elektronicznego odbywa się między firmami. Rynek typu business-to-business, czyli B2B, początkowo składał się z firm tworzących giełdy internetowe w celu kupowania od siebie materiałów i innych towarów i usług. Te centra e-commerce lub rynki e-commerce zapewniały znacznie szerszy zakres dostawców i partnerów handlowych, co prowadziło do niższych cen i zwiększonej produktywności dla firm, które z nich korzystały. Na przykład pod koniec lat 90. główni amerykańscy producenci samochodów połączyli siły, aby stworzyć witrynę B2B, która umożliwiłaby im zakup części o wartości miliardów dolarów od tysięcy dostawców rozsianych po całym świecie. Szybko doprowadziło to do obniżenia kosztów — i nie tylko dlatego, że łatwiej było znaleźć tańszych dostawców. Giełdy B2B pozwalają również firmom na lepszą kontrolę dostaw i zapasów, dzięki czemu mogą zaoszczędzić na kosztach ogólnych zapasów i kosztach administracyjnych. Dawniej większość transakcji elektronicznych i internetowych była skoncentrowana w kilku zamożnych krajach. Jednak na początku XXI wieku gospodarka wirtualna rozprzestrzeniła się na cały świat. W ciągu zaledwie kilku lat Francja, Niemcy i Japonia wyprzedziły Stany Zjednoczone pod względem szybkich połączeń internetowych. A połączenia są o wiele wydajniejsze. Średnio francuskie połączenia szerokopasmowe są ponad trzy razy szybsze niż te w Stanach Zjednoczonych. W Japonii są ponad dziesięć razy szybsze. Korea Południowa ma teraz niemal powszechny dostęp do Internetu — z prędkością, o której można tylko pomarzyć na wielu rynkach Ameryki Północnej. A chiński rynek konsumencki transakcji gospodarczych opartych na Internecie, liczący ponad miliardy dolarów, dopiero zaczyna być wykorzystywany. Jedną z aktywności, która w dużym stopniu korzysta z rozszerzonego dostępu do rynków i przepustowości, są szybko rozwijające się witryny wirtualnego świata, takie jak Second Life, gdzie ludzie mogą tworzyć wirtualne persony zwane awatarami i uczestniczyć w stale rozszerzającym się wachlarzu aktywności, takich jak zakupy, inwestowanie, bankowość i hazard. Rozwijająca się populacja w wielu z tych witryn wirtualnej gospodarki przyciągnęła uwagę prawdziwych firm, takich jak Coca-Cola i IBM, które założyły sklepy w tych wirtualnych światach, płacąc astronomiczne sumy za najlepsze wirtualne nieruchomości, aby sprzedawać swoje produkty. Konsumenci płacą wirtualną walutą — zwaną dolarami Linden w Second Life — którą można faktycznie wymienić na waluty rzeczywiste po stałych lub półstałych kursach wymiany. Aktywność gospodarcza w witrynach wirtualnego świata zaczyna przypominać gospodarkę rzeczywistego świata w dziwny sposób. Na przykład podczas kryzysu kredytowego w 2007 r. Ginko Financial, bank w Second Life, faktycznie doświadczył runu na aktywa. A wirtualny boom na ziemię, w którym inwestorzy z prawdziwego świata używali prawdziwych pieniędzy do kupowania wirtualnych nieruchomości, zmusił Linden Lab, właścicieli Second Life, do dodania nowych serwerów, aby sprostać rosnącemu popytowi.

Do roku 2007 ilość cyfrowej ziemi, która została zakupiona online, wzrosła do ponad siedmiuset kilometrów kwadratowych — około osiem razy więcej niż powierzchnia Manhattanu. Tymczasem bankowość internetowa w XXI wieku poczyniła wielkie postępy w świecie finansów i ekonomii. Ta „wirtualna" bankowość jest tylko jednym z przykładów, w jaki sposób konsumenci i banki mogą skorzystać z obniżonych kosztów, jakie mogą zapewnić transakcje elektroniczne. Na przykład tradycyjne przelewy bankowe kosztują bank ponad dolara za transakcję, jeśli są wykonywane przez kasjera, około 25 centów, jeśli są wykonywane przez bankomat, i mniej niż cent, jeśli są wykonywane przez Internet. Ale to nie tylko usługi — kredyty bankowe to kolejny obszar, który rozwija się elektronicznie. Strony internetowe na całym świecie, takie jak Zopa.com w Wielkiej Brytanii lub Prosper.com w Stanach Zjednoczonych, oferują biznesy online, które łączą pożyczkobiorców i pożyczkodawców, bez przechodzenia przez tradycyjny kanał bankowy. Zamiast dawać pieniądze bankowi i pobierać niskie oprocentowanie depozytu, ktoś z pieniędzmi do pożyczenia może skontaktować się z pożyczkobiorcami bezpośrednio, korzystając z oprogramowania internetowego udostępnianego przez przedsiębiorstwa online. Korzystając z drastycznie zmniejszonego zapotrzebowania na personel i braku potrzeby drogiej nieruchomości na zbędne oddziały, te internetowe instytucje finansowe są w stanie świadczyć swoje usługi za ułamek kosztów tradycyjnego banku. Podobnie jak tradycyjne spółdzielnie kredytowe, które łączą pożyczkodawców i pożyczkobiorców z tej samej firmy, kościoła, dzielnicy lub zawodu, te internetowe banki są w stanie połączyć pożyczkobiorców i pożyczkodawców z odległych zakątków świata. Użytkownicy wchodzą na stronę jako pożyczkodawcy lub pożyczkobiorcy i są kontaktowani ze swoją drugą stroną przy użyciu tych samych procedur należytej staranności, co normalny bank. Większość internetowych banków i ich podmiotów stowarzyszonych podlega tym samym regulacjom, co normalne instytucje finansowe. Na przykład Zopa.com jest regulowany przez British Financial Services Authority, a Prosper.com jest regulowany przez U.S. Federal Reserve Board i podlega przepisom bankowym różnych stanów, w których działa — zapewniając, że wskaźnik niewypłacalności i niezawodność są tak samo wysokie, jeśli nie wyższe niż w przypadku tradycyjnych banków.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest podmiot stowarzyszony?

W tradycyjnej terminologii biznesowej podmiot stowarzyszony to firma powiązana z inną firmą, ale niebędąca jej własnością. W świecie handlu elektronicznego słowo „afiliacja" jest używane do opisania szerokiego zakresu relacji między podmiotami — takimi jak firmy, które tworzą swoje witryny internetowe tak, aby zawierały odnośniki do innych, w celu generowania większej liczby klientów, lub blogerzy, którzy łączą się jako afilianci, aby uzyskać masę krytyczną i większą liczbę czytelników online.

Zwiększona łączność internetowa umożliwiła również użytkownikom udział w wielu formach działalności gospodarczej, które wcześniej były domeną dostawców usług. Na przykład, gdy Google Earth zaczął umożliwiać użytkownikom tworzenie własnych trójwymiarowych wszechświatów online, łącząc rzeczywistą geografię z rzeczywistością wirtualną, narodziła się zupełnie nowa forma interakcji ekonomicznej. Gdy Housing Maps.com stworzyło „mash-up" z Craigslist i Google Maps w San Francisco, użytkownicy mogli korzystać z Internetu, aby lokalizować i kupować mieszkania online, nigdy nie opuszczając przestrzeni geo-Web, do której byli zalogowani. Serwisy społecznościowe, takie jak MySpace, Facebook i LinkedIn, również zapewniły nowe możliwości działalności gospodarczej w cyberprzestrzeni — umożliwiając użytkownikom wymianę wszystkiego, od wskazówek dotyczących poszukiwania pracy i życiorysów online po informacje o udanych poszukiwaniach pracy. Opierając się na nowym zwrocie w interakcji online zwanym crowdsourcingiem, wiele witryn i firm internetowych zaangażowało użytkowników online do pomocy w tworzeniu witryn poprzez dostarczanie obrazów i

treści na coraz bardziej rozbudowane sposoby — tworząc bogaty wirtualny świat, w którym każdy może uczestniczyć i wnosić swój wkład.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest crowdsourcing? Wyobraź sobie, że publiczność pomoże ci odpowiedzieć na wielkie pytanie w programie Kto chce zostać milionerem? Pomysł przekazania zadań grupie ludzi lub ogółowi społeczeństwa istnieje od dawna — pomyśl o wykorzystaniu referendów do podejmowania decyzji w wielu demokracjach. Ale pomysł zlecania zadań biznesowych szerokiej publiczności pojawił się dopiero na początku XXI wieku, kiedy duże masy ludzi mogły zostać wykorzystane do zapewnienia umiejętności rozwiązywania problemów na całym świecie. Termin crowdsourcing został ukuty przez Jeffa Howe'a w artykule w magazynie Wired w 2006 roku. W przeciwieństwie do rozwiązań typu open source, w których działanie jest inicjowane i podejmowane przez wolontariuszy, crowdsourcing jest zwykle inicjowany przez osobę lub firmę, która zwraca się do ogółu społeczeństwa o pomoc w znalezieniu rozwiązania.

Klasycznym przykładem wykorzystania crowdsourcingu było stworzenie internetowej encyklopedii Wikipedia, która została zbudowana na podstawie danych wejściowych od użytkowników, a następnie rozszerzona na geoprzestrzeń, umożliwiając użytkownikom linkowanie artykułów do witryn Google Earth za pomocą geotagów — umożliwiając wirtualnym obywatelom korzystanie z informacji w zupełnie nowy sposób. W Wielkiej Brytanii internetowa firma MyFootballClub.com kupiła istniejącą drużynę piłkarską Ebbsfleet United FC i wykorzystuje pięćdziesięciotysięczną bazę fanów do wybierania składu wyjściowego i decydowania, których graczy kupić lub przenieść. W Kanadzie grupa zajmująca się wydobyciem złota, Goldcorp, wykorzystała crowdsourcing do znalezienia złota — umożliwiając każdemu w Internecie dostęp do danych z badań geologicznych dotyczących jej złóż złota Red Lake w Ontario. Firma poinformowała, że konkurs przyniósł 110 celów, z których 80 procent było produktywnych, przynosząc ponad osiem milionów uncji złota. Internet pozwolił handlowi rozwinąć się w nowy i ekscytujący sposób. Kiedy na przykład zespół rockowy Radiohead postanowił pozwolić konsumentom na pobranie ich nowego albumu i decydowanie o tym, ile za niego zapłacić, udało im się zachować znaczną część zysków — skutecznie usuwając wytwórnie płytowe i innych pośredników z równania ekonomicznego. Chociaż na początku wielu konsumentów online pobrało album za darmo, działając „racjonalnie", zgodnie z tradycyjną teorią ekonomiczną, wielu innych faktycznie zapłaciło więcej, niż normalnie zapłaciliby, gdyby kupili płytę CD w sklepie płytowym. Niektórzy zapłacili dodatkowe pieniądze jako formę protestu przeciwko dominacji głównych wytwórni płytowych, ale niektórzy zrobili to po prostu dla dreszczyku emocji związanego z uczestnictwem w tworzeniu nowej formy działalności gospodarczej — i tworzeniem nowej gospodarki w tym procesie. Inni internetowi dostawcy mediów elektronicznych zostali zmuszeni do podjęcia radykalnych kroków, aby konkurować na tym nowym rynku elektronicznym. Jedną z innowacji jest rosnąca sprzedaż nieograniczonych mediów — takich jak muzyka MP3 w formacie bez DRM — które można pobierać i przesyłać nieograniczoną liczbę razy. Stało się to tak powszechne, że nawet duzi internetowi dostawcy muzyki, tacy jak Amazon.com, postanowili ponownie ocenić swój model biznesowy i zaczęli sprzedawać nieograniczone media. Reklama internetowa stała się kolejnym ważnym elementem powstającej wirtualnej gospodarki. Głównie dzięki przychodom z reklam internetowych, na przykład Google, stało się jedną z największych firm na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej. Zakup wielu witryn internetowych, takich jak MySpace, był napędzany przede wszystkim przez możliwości uzyskania przychodów z reklam od rozwijającej się „populacji" na wielu portalach społecznościowych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitalizacja rynkowa?

Wyobraź sobie pomiar całkowitej produkcji winnicy poprzez zważenie pojedynczego winogrona, a następnie pomnożenie. Kapitalizacja rynkowa (powszechnie nazywana kapitalizacją rynkową) odnosi się do praktyki określania wielkości firmy poprzez pomnożenie liczby akcji w obrocie przez cenę akcji. Daje to liczbę, która pozwala nam porównywać wielkość firmy w różnych krajach i segmentach rynku. Ponieważ cena akcji odzwierciedla publiczny konsensus co do wartości akcji, kapitalizacja rynkowa odzwierciedla publiczny konsensus co do wielkości i wartości firmy. Kapitalizacja rynkowa wszystkich spółek publicznych w gospodarce XXI wieku została oszacowana na ponad 50 bilionów dolarów — pięć razy więcej niż cała gospodarka Stanów Zjednoczonych.

W pierwszych latach XXI wieku przychody z reklam internetowych stanowiły tylko około 5 procent całkowitych wydatków na reklamę, ale zaczęły gwałtownie rosnąć. Przychody z reklam stały się głównym źródłem przychodów w gospodarce wirtualnej — od gazet i serwisów medialnych po blogi i dostawców map online. Ponieważ wielu konsumentów wzbrania się przed płaceniem opłat za dostęp do większości witryn, jedynym sposobem na zarabianie pieniędzy dla większości firm jest sprzedaż reklam. Obecnie praktycznie wszystkie źródła wiadomości — od CNN po Economist — mają witryny internetowe z bezpłatnym dostępem. Reklama płatna za kliknięcie, jedno z największych źródeł przychodów w sieci, pozwala firmom płacić niewielką opłatę za wstawianie reklam w przeglądarkach i innych witrynach internetowych na podstawie słów kluczowych wpisywanych przez konsumenta. Na przykład osobie wpisującej słowa wakacje i nurkowanie natychmiast wyświetlane są reklamy wakacji w miejscach do nurkowania na całym świecie. Potencjał takiej reklamy specyficznej dla użytkownika w cyberprzestrzeni jest nieograniczony — zwłaszcza, że komputery są połączone w chmury, aby zapewnić stale rosnący wszechświat, w którym firmy i osoby prywatne mogą prowadzić działalność. Ponieważ informacje od użytkowników są łatwo dostępne, analizowane i przetwarzane, reklamodawcy w końcu zbliżają się do świętego Graala marketingu: bezpośredniego kontaktu z klientami, którzy są naprawdę zainteresowani zakupem reklamowanego produktu. Obywatele sieci mogą również zarabiać na reklamach online. Blinkx, firma zajmująca się wyszukiwaniem filmów w Internecie, zaczęła umożliwiać blogerom zarabianie na filmach i innych materiałach, które pokazują na swoich blogach. Reklamy są wstawiane obok filmów, a za każdym razem, gdy ktoś kliknie reklamę w cyberprzestrzeni, dostawca filmu otrzymuje zapłatę. Tylko kilka centów, ale mimo to dochód — i zachęta.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest przetwarzanie w chmurze?

Wyobraź sobie korzystanie z energii elektrycznej z sieci regionalnej zamiast pobierania prądu z własnego generatora. Pomysł przetwarzania w chmurze — pierwotnie opracowany przez inżynierów Google na Uniwersytecie Waszyngtońskim przy wsparciu IBM — polega na połączeniu setek, jeśli nie tysięcy małych komputerów w celu uzyskania mocy obliczeniowej potrzebnej do przetwarzania i analizowania ogromnych ilości danych — do wykorzystania w różnych aplikacjach, od przetwarzania tekstu w Internecie po symulację scenariuszy globalnego ocieplenia. Pomysł polega na tym, że żaden pojedynczy komputer ani serwer nie jest w stanie zapewnić mocy do wykorzystania niemal nieograniczonej ilości danych dostępnych w dzisiejszej gospodarce cyfrowej. To, co odróżnia przetwarzanie w chmurze od innych połączonych systemów komputerowych, to fakt, że użytkownicy nie muszą mieć żadnej wiedzy specjalistycznej ani kontroli nad komputerami, których używają — zasadniczo chmura wykonuje całą pracę

W pewnym sensie gospodarka wirtualna stała się ofiarą własnego sukcesu. Ponieważ tak wiele aktywności gospodarczej odbywa się w Internecie, hakerzy, a nawet złośliwe rządy odkryły moc zatrzymania systemu. Kiedy na przykład w 2007 roku Estonia podjęła działania mające na celu usunięcie pomnika z czasów sowieckich z głównego placu, jej gospodarka została praktycznie

sparaliżowana, gdy ataki ze Wschodu zalały strony internetowe banków, ministerstw rządowych i wielu lokalnych firm, które zbudowały złożoną sieć interakcji ekonomicznych w sieci. Atakowano nawet centrale telefoniczne. Inną formą cyberwojny jest wykorzystanie pakietowych cyberbomb, które mogą być wysyłane falami z botnetów, grup przejętych komputerów, które są wykorzystywane do zalewania docelowych stron.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest botnet?

Wyobraź sobie sieć komputerów robotów gotowych do wykonywania złych uczynków złośliwego hakera. Jedną z najbardziej nikczemnych form cyberwojny jest wykorzystanie sieci przejętych komputerów „zombie", które są połączone w sieci robotów lub botnety, aby wysyłać cyberbomby, zalewając docelowe witryny falami niechcianej poczty i w tym procesie doprowadzając do zatrzymania internetowego biznesu celu .

W ostatnich latach hakerzy byli w stanie przeniknąć do wysoce wrażliwych witryn we wszystkich obszarach światowej gospodarki, od procesorów danych kredytowych po kwatery główne dowództwa wojskowego. Niektóre firmy stosują również różne formy cyberataków, aby uzyskać dostęp do danych i poufnych informacji w formie szpiegostwa przemysłowego, które dopiero zaczyna się pojawiać. Ponieważ stosowanie botnetów ewoluowało od stosunkowo nieszkodliwego wandalizmu do wysoce niebezpiecznej i ekonomicznie katastrofalnej wojny przemysłowej, władze świata próbowały znaleźć lepsze sposoby zapobiegania cyberatakom. Ale kiedy hakerzy i inni pasterze botów są w stanie przejąć i przejąć komputery ze wszystkich zakątków światowej gospodarki — na przykład atak na Estonię wykorzystał przejęte komputery z tak odległych miejsc, jak Kuala Lumpur i Brazylia — policja świata jest często bezsilna, aby działać. Pomimo problemów spowodowanych przez tych nieuczciwych hakerów, dostęp do Internetu pozwolił wielu małym firmom prosperować w nowej globalnej gospodarce. Na przykład rolnicy, którzy kiedyś polegali na gazetach lub radiu w kwestii informacji o pogodzie, mogą teraz korzystać z Internetu, aby sprawdzić aktualne ceny upraw i uzyskać najnowsze informacje o prognozach pogody. Mogą również korzystać z Internetu, aby uzyskać porady agronomiczne i narzędzia do zarządzania ryzykiem, które wcześniej były zarezerwowane dla elity. Giełdy internetowe pozwalają również rolnikom kupować pestycydy i nawozy po niższych cenach oraz kupować lub sprzedawać online kontrakty terminowe związane z rolnictwem, takie jak kontrakty terminowe na pszenicę lub boczek wieprzowy — co przekłada się na niższe koszty, zwiększoną produkcję i ostatecznie niższe ceny dla użytkownika końcowego, konsumentów na całym świecie. Na rynkach wschodzących wielu małych przedsiębiorców odkryło, że mogą korzystać z biznesu internetowego, aby ominąć duże międzynarodowe grupy handlowe i uzyskać bezpośredni dostęp do rynków światowych. Firma produkująca części samochodowe w Wietnamie lub Republice Południowej Afryki może teraz sprzedawać bezpośrednio do fabryki w Detroit, a krawiec w Gwatemali lub Bangladeszu może teraz sprzedawać do sklepu odzieżowego w Kopenhadze lub Chicago — lub bezpośrednio konsumentom, którzy przeprowadzili skan ciała przez Internet. Zamiast czekać dekady, aż nowe pomysły do nich dotrą, przedsiębiorstwa i konsumenci w krajach rozwijających się mają teraz natychmiastowy dostęp do nowych technologii i rynków, co czyni je bardziej konkurencyjnymi, a w konsekwencji bardziej dochodowymi. Wraz z ogarniającą cały glob rewolucją high-tech, niezbędnym krokiem dla wszystkich krajów, które mają nadzieję w pełni uczestniczyć w nowej wirtualnej gospodarce, jest zwiększenie szkoleń w szkołach i zapewnienie przekwalifikowania dla dorosłych, którzy stracili pracę w wyniku restrukturyzacji napędzanej technologią — zapewniając, że wzrost związany z Internetem zapewnia wszystkim uczciwą szansę. Umiejętności cyfrowe — wraz z umiejętnościami ekonomicznymi — będą niezbędne dla wszystkich grup ludności, jeśli mają one skorzystać z dostępu do nowej gospodarki opartej na sieci Web.

UZYSKANIE NASZEGO UDZIAŁU — JAK DOWE INWESTUJE W NOWĄ GLOBALNĄ GOSPODARKĘ?

Gospodarka XXI WIEKU otworzyła cały wszechświat możliwości dla międzynarodowych inwestycji. I zasadniczo wszyscy jesteśmy inwestorami — nawet jeśli nie posiadamy bezpośrednio zagranicznych akcji lub obligacji. Pieniądze, które fundacje studenckie, firmy ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne zarabiają na swoich międzynarodowych inwestycjach, ostatecznie płacą za nasze domy, opiekę zdrowotną, pokoje w akademikach lub wózki inwalidzkie, gdy się zestarzejemy. Jako jednostki możemy również inwestować bezpośrednio, korzystając z całej serii nowych produktów, które sprawiają, że inwestowanie międzynarodowe jest tak łatwe, jak wpłacanie pieniędzy do banku za rogiem.

Każdy, kto inwestuje na rynku globalnym, robi to z jednego z trzech powodów: spekulacji, zabezpieczenia lub arbitrażu. Większość inwestorów na rynkach międzynarodowych to spekulanci, ponieważ wierzą, że rynek będzie się poruszał w określonym kierunku — zasadniczo w górę lub w dół — i kupują lub sprzedają w oparciu o to przekonanie. Na przykład kalifornijski fundusz emerytalny może zainwestować pieniądze w chińską firmę zajmującą się nieruchomościami, mając nadzieję na zysk ze wzrostu wartości gruntów w Szanghaju lub Pekinie. Albo Scottish Widows Fund kupuje obligacje emitowane przez Bank Światowy, wiedząc, że dorozumiana gwarancja rządów USA i Wielkiej Brytanii zapewni, że obligacje zostaną zwrócone na czas — z odsetkami. Niestety, nie ma sposobu, aby wiedzieć na pewno, co stanie się z daną inwestycją. Oznacza to, że wszyscy spekulanci podejmują ryzyko. Jeśli rynek porusza się we właściwym kierunku, osiągają zysk. Jeśli porusza się w złym kierunku, ponoszą stratę. Każdy, kto kupił akcje dot-com przed załamaniem rynku w 2000 r., straciłby mnóstwo pieniędzy, ale ta sama osoba zarobiłaby mnóstwo pieniędzy, kupując akcje Google, gdy zostały po raz pierwszy wyemitowane — za ułamek ich wartości kilka lat później.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między rynkiem niedźwiedzia a rynkiem byka?

Pomyśl o niedźwiedziu, warczącym i pesymistycznym, jako o przedstawicielu rynku ze spadającymi cenami. Byk, który optymistycznie szarżuje do przodu, symbolizuje rosnący rynek. Powszechnie przyjmuje się, że w pełni rozwinięty rynek niedźwiedzia to taki, który doświadcza 20-procentowego spadku cen w ciągu co najmniej dwóch miesięcy. Rynek byka może występować w krótszym okresie czasu, ale jest definiowany jako rynek z szybko rosnącymi cenami. Rynek byka może być również określany jako run byka.

Działania spekulantów są równoważone przez dwóch innych „graczy" w gospodarce światowej: hedgingowców i arbitrażystów. W przeciwieństwie do spekulantów, hedgingowcy nie mają pojęcia, w jakim kierunku zmierzają ceny — po prostu chcą się zabezpieczyć przed niekorzystnymi zmianami na rynkach. Na przykład, starszy emeryt z Nowego Jorku mógłby kupić dom jako zabezpieczenie przed inflacją, zakładając, że wartość domu wzrośnie wraz ze wzrostem cen. Eksporterzy również działają jako hedgingowcy, gdy kupują opcje walutowe lub kontrakty futures, które pozwalają im wiedzieć na pewno, ile będą warte ich zarobki w walucie obcej — blokując wartość waluty obcej — gwarantując im zysk w ich walucie krajowej na długo przed zapłaceniem za towary. Hedging istnieje od zarania dziejów. Rolnicy zabezpieczają się, sadząc więcej niż jeden rodzaj upraw, a firmy zabezpieczają się, sprzedając szeroką gamę produktów. Wyobraź sobie, że jesteś producentem samochodów, sprzedającym tylko SUV-y, gdy ceny ropy zaczynają gwałtownie rosnąć. Zasadniczo rolą hedgingu na rynkach finansowych jest usuwanie ryzyka poprzez dokonywanie starannie dobranych inwestycji, które zrównoważą potencjalne straty. Kiedy jedna inwestycja spada, druga — jak się tego spodziewamy — rośnie. Arbitrażyści natomiast wykorzystują postrzegane rozbieżności na rynkach światowych. Zasadniczo

arbitrażyści kupują na rynku, na którym ceny są stosunkowo niskie, a sprzedają na innym, na którym ceny są wyższe. Niemiecki turysta, który kupuje niedrogie płyty CD w Hongkongu lub San Francisco i sprzedaje je znajomym w kraju, aby zarobić, jest arbitrażystą w takim samym stopniu, jak trader siedzący na parkiecie bankowym w Nowym Jorku lub Tokio. Prawdziwy arbitrażyści starają się wyeliminować ryzyko, kupując i sprzedając jednocześnie. Rynki są często bardziej wydajne dzięki różnym działaniom spekulantów, zabezpieczających się i arbitrażystów. I potrzebują siebie nawzajem, aby działać wydajnie. Gdyby rynek składał się wyłącznie z osób próbujących sprzedawać, ceny gwałtownie spadłyby. Spekulanci i arbitrażyści zapobiegają przekształceniu się rynku w ulicę jednokierunkową, wkraczając do akcji, aby kupować lub sprzedawać, gdy ceny zmieniają się zbyt daleko w jednym kierunku lub są niezgodne z cenami na innych rynkach na całym świecie. Najczęstszą formą spekulacyjnej inwestycji dla osób fizycznych jest zakup akcji spółki. Zasadniczo akcja jest tytułem częściowej własności. Każdy, kto posiada udziały w spółce, posiada część spółki, zwaną kapitałem własnym. Jeśli spółka osiąga zysk, akcjonariusz czerpie z tego korzyści, zwykle w formie dywidendy wypłacanej wszystkim „właścicielom" spółki.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest dywidenda?

Wyobraź sobie spółkę wręczającą ci czek, aby podziękować za twoją inwestycję. Spółki emitują dywidendy jako sposób dzielenia się zyskiem, jaki osiągnęły w ciągu roku. Jeśli nie wypłacają tych pieniędzy akcjonariuszom w formie dywidendy, przechowują je w kasie spółki, aby wykorzystać je w późniejszym terminie. Ale nawet „zatrzymane zyski" są podobne do dywidend w tym sensie, że mają tendencję do zwiększania wartości akcji spółki.

W XXI wieku większość akcji jest emitowana i handlowana elektronicznie, ale koncepcja jest taka sama jak wcześniej: właściciel akcji ma udział w spółce — i jej zyskach — dopóki akcje nie zostaną sprzedane komuś innemu. Oznacza to, że za każdym razem, gdy spółka osiąga zysk, właściciel akcji spółki w jakiś sposób na tym zyskuje. Spółka albo wypłaca zysk akcjonariuszom, wypłacając dywidendę, albo pieniądze są zatrzymywane w spółce, co zwiększa wartość spółki i często prowadzi do wzrostu ceny akcji spółki. Inwestycja kapitałowa jest ogólnie uważana za bardziej ryzykowną niż obligacja. Jeśli spółka poniesie stratę lub pojawią się przyszłe straty, cena akcji spółki może znacznie spaść. Natomiast zwrot z obligacji jest zwykle znany z góry — większość obligacji ma stałe odsetki i ustaloną datę, w której pierwotna cena zakupu obligacji, jej wartość nominalna, jest spłacana.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między akcją a obligacją?

Pomyśl o różnicy między posiadaniem części firmy a pożyczeniem jej części swoich pieniędzy. Inwestycja w akcje oznacza własność. Jeśli firma zarabia pieniądze, część tych pieniędzy należy do każdego akcjonariusza, czasami określanego jako akcjonariusz. Obligacja jest formą pożyczki. Emitent obligacji — firma, rząd lub inna organizacja — po prostu zgadza się zwrócić pożyczone pieniądze z odsetkami. Akcje są z natury bardziej ryzykowne niż obligacje. Jeśli firma zbankrutuje, akcjonariusze muszą czekać, aż posiadacze obligacji zostaną spłaceni. Jednak wielką zaletą posiadania akcji jest to, że korzyści są nieograniczone — jeśli firmie wiedzie się dobrze.

Aby wynagrodzić inwestorów za dodatkowe ryzyko inwestycji kapitałowych, akcje zazwyczaj muszą zapewniać wyższy zwrot niż obligacje. O ile nie dojdzie do poważnego załamania rynku, takiego jak te, które miały miejsce w 1929 i 2008 r., z czasem akcje zapewniają średnioroczny zwrot z inwestycji wynoszący około 10 procent — znacznie wyższy niż średni zwrot z obligacji i innych papierów

wartościowych o stałym dochodzie. Ktoś, kto zainwestował tysiąc dolarów w akcje, które tworzą indeks Standard & Poor's 500 pod koniec II wojny światowej, na przykład, zobaczyłby, jak jego pierwotne pieniądze wzrosłyby wiele setek razy w ciągu kolejnych lat — głównie z powodu efektu wzrostu wykładniczego, w którym zysk jest osiągany z wcześniejszych zysków. Z tego powodu wielu doradców finansowych zaleca, aby długoterminowe inwestycje były umieszczane na rynkach akcji, gdzie potencjał długoterminowego zysku jest większy. Ogólnie zaleca się, aby krótkoterminowe inwestycje były umieszczane w bardziej konserwatywnych instrumentach, takich jak obligacje, które mają tendencję do mniejszej zmienności. Większość inwestorów wolałaby, aby pieniądze zainwestowane w krótkim okresie zachowały swoją wartość i były łatwo dostępne.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaki jest związek między cenami obligacji a stopami procentowymi?

Pomyśl o huśtawce na placu zabaw — gdy jedna strona idzie w górę, druga musi opaść. Wyższa cena oznacza niższą rentowność; niższa cena oznacza wyższą rentowność. Ponieważ normalna obligacja ma stałą stopę procentową, jej rentowność będzie się zmieniać — w zależności od tego, ile za nią zapłacisz. Obligacja stu dolarowa przynosząca 10 procent odsetek ostatecznie przyniesie 5 procent odsetek, jeśli zapłacisz za nią dwieście dolarów. Wraz ze zmianami stóp procentowych w gospodarce jako całości, ceny obligacji również muszą się dostosowywać — aby zachować konkurencyjność w stosunku do innych możliwości inwestycyjnych

Akcje, obligacje i większość innych papierów wartościowych są przedmiotem obrotu na giełdach, które można znaleźć w niemal każdym większym mieście w światowej gospodarce. Największe giełdy, takie jak New York Stock Exchange i London Stock Exchange, nie zmieniły znacząco starego otwartego systemu obrotu, stosowanego od czasu wynalezienia giełd wieki temu. Inne, takie jak NASDAQ i początkujący BATS, wykorzystują komputery do przeprowadzania transakcji, co pozwala na osiągnięcie większych wolumenów przy znacznie niższych kosztach.

Konsolidacja rynków akcji z każdego zakątka globu zmienia również świat obrotu akcjami. W 2007 r. fuzja New York Stock Exchange z Euronext — obejmująca wcześniej połączone giełdy w Amsterdamie, Brukseli, Lizbonie i Paryżu — stworzyła globalnego giganta, który zapewnił większą płynność i lepiej konkurował z innymi giełdami. Chociaż przeciętny inwestor nadal będzie korzystał z usług brokera, aby kupić lub sprzedać akcje, ostateczny zakup lub sprzedaż prawie zawsze kończy się na jednej z dużych międzynarodowych giełd papierów wartościowych. Wartość akcji będących przedmiotem obrotu na całym świecie gwałtownie wzrosła w XXI wieku, a obrót akcjami i innymi papierami wartościowymi wynosi prawie 100 bilionów dolarów w ciągu niemal każdego roku. Wynika to częściowo z gwałtownego wzrostu wolumenu i wartości rynków wschodzących, takich jak Chiny, Brazylia i Indie. Boom w obrocie giełdowym doprowadził do gwałtownego wzrostu wartości samych giełd. Początkowo należące do brokerów wzajemnych usług użyteczności publicznej, większość światowych giełd ewoluowała, stając się eleganckimi podmiotami nastawionymi na zysk — które same są przedmiotem obrotu na giełdach na całym świecie. Kiedy giełda papierów wartościowych São Paulo BOVESPA została wprowadzona na giełdę w 2007 r., jej akcje prawie podwoiły swoją wartość w pierwszym dniu obrotu. Aby przyciągnąć nowych klientów i utrzymać tych, którzy już istnieją, duże giełdy podjęły działania w celu usprawnienia obrotu i opracowania nowych technologii i technik obrotu światowymi papierami wartościowymi. Niektóre firmy z Wall Street podjęły nawet działania w celu utworzenia własnych giełd, takich jak IntercontinentalExchange (ICE) z siedzibą w Atlancie, aby handlować wieloma tymi samymi akcjami, które można znaleźć na New York Stock Exchange i NASDAQ. BATS Trading z siedzibą w Kansas City — nazwa oznacza „Better Alternative Trading System" — stała się trzecią co do wielkości giełdą papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych, po NYSE i NASDAQ. Zaletą tych „nowoczesnych"

giełd jest ich niższy koszt, częściowo ze względu na ich lokalizację — gdzie pensje są często znacznie niższe niż w głównych centrach finansowych, takich jak Chicago, Londyn czy Nowy Jork. Inną opcją dla dużych inwestorów jest całkowite ominięcie giełd papierów wartościowych, wykorzystując internalizację, system, w którym banki i duzi brokerzy współpracują bezpośrednio ze sobą — unikając płynności i przejrzystości dużych giełd w celu obniżenia kosztów i usprawnienia procesu. Niektóre systemy transakcyjne wykorzystują oprogramowanie komputerowe do przeszukiwania ksiąg zleceń brokerów, a gdy zlokalizują kontrahentów, obie strony są powiadamiane, a transakcje są wykonywane anonimowo, bez przechodzenia przez dużą giełdę. Dostęp do zaawansowanej technologii umożliwił przekształcenie biur transakcyjnych banków w „wirtualne" giełdy papierów wartościowych, których wolumeny zaczynają konkurować z tymi na niektórych głównych rynkach świata. Jedną z zalet dużych giełd papierów wartościowych są ich usługi uzupełniające, takie jak sprzedaż danych o spółkach notowanych na giełdzie lub tworzenie indeksu. Indeks giełdowy, taki jak NYSE Composite lub India's Bombay Stock Exchange Sensitive Index, opiera się na akcjach notowanych na giełdzie i śledzi ich ruchy w czasie — zazwyczaj „indeksując" wyniki poprzez ważenie ruchów większych firm bardziej niż mniejszych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest indeks giełdowy?

Pomyśl o rolniku, który co jakiś czas wychodzi sprawdzić postępy upraw — zamiast sprawdzać każdą roślinę na polu, zazwyczaj łatwiej jest pobrać kilka reprezentatywnych próbek, aby uzyskać dobry obraz tego, jak radzi sobie uprawa jako całość. Indeksy giełdowe wykorzystują tę samą zasadę, obliczając średnią grupy reprezentatywnych akcji, aby dać inwestorom pojęcie o tym, jak radzi sobie rynek jako całość. Indeksy giełdowe są zwykle obliczane przez duży bank lub agencję prasową, taką jak Nikkei — akronim jednej z wiodących japońskich gazet finansowych, Nihon Keizai Shimbun. W Londynie Financial Times dostarcza najchętniej obserwowany indeks giełdowy, FTSE, powszechnie nazywany footsie. Słowo indeks odnosi się do wagi przypisywanej ruchowi akcji większych spółek. Na przykład ruch cen akcji Microsoftu zmienia indeks S&P 500 bardziej niż taki sam ruch procentowy mniejszej spółki, takiej jak Avon lub Mattel.

Każdy rynek akcji na świecie ma co najmniej jeden indeks, który śledzi ruchy grupy reprezentatywnych akcji. Na przykład Dow Jones Industrial Average śledzi ceny trzydziestu najbardziej prestiżowych akcji blue chip, głównie z New York Stock Exchange, ale teraz także z giełdy NASDAQ, która jest przeładowana technologiami. Czasami bardziej przydatne jest spojrzenie na „szeroki" indeks, który bierze średnią ważoną setek akcji, taki jak Standard & Poor's 500 Index, który mierzy ruch pięciuset głównych akcji z kilku różnych giełd. Indeksy akcji transgranicznych są trudne do obliczenia, ponieważ często zawierają akcje denominowane w różnych walutach. Indeks EURO STOXX rozwiązuje ten problem, biorąc pod uwagę tylko akcje notowane w krajach strefy euro. Szerszy indeks europejski, STOXX, obejmuje akcje z kilku krajów spoza strefy euro, takich jak Szwajcaria, Dania i Anglia, więc jego ruch musi odzwierciedlać zmiany walut, a także zmiany cen akcji, które śledzi. Zasadniczo, bez względu na rynek, ktoś tworzy indeks, aby informować inwestorów o tym, co się dzieje.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jakie są główne indeksy giełdowe gospodarki XXI wieku?

Argentyna, Buenos Aires: Merval Index (Mercado de Valores)

Australia, Sydney: S&P/All Ordinaries Index

Austria, Wiedeń: ATX (Austrian Traded Index)

Belgia, Bruksela: Bel 20 (Belgian 20 Index)

Brazylia, São Paulo: BOVESPA (Bolsa de Valores de São Paulo Index)

Kanada, Toronto: S&P/TSX (Standard & Poor's i Toronto Stock Exchange)

Chiny, Szanghaj: Composite Index

Czechy, Praga: PX (Prague Stock Exchange Index)

Dania, Kopenhaga: OMXC20 (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Europa: DJ STOXX 50 (Don Jones Stoxx 50 Index)

Strefa euro: DJ Euro Stoxx 50 (tylko kraje euro)

Finlandia, Helsinki: Indeks OMX (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Francja, Paryż: CAC 40 (Cotation Assistée en Continu — notowania ciągłe)

Niemcy, Frankfurt: DAX (Deutsche Aktienindex)

Hongkong: Indeks Hang Seng (opracowany przez Hang Seng Bank)

Węgry, Budapeszt: BUX (indeks giełdy w Budapeszcie)

Indie, Mumbai: S&P CNX 50 (Standard & Poor's i indeks CNX — Credit Rating Information Services of India Ltd. i National Stock Exchange of India)

Indonezja, Dżakarta: Indeks Jakarta Composite

Irlandia, Dublin: Indeks ISEQ Overall (Ireland Stock Exchange)

Włochy, Mediolan: Indeks S&P MIB (Standard & Poor's i Milan StockExchange — Borsa di Milano Index)

Izrael, Tel Awiw: Tel Awiw 100 Index

Japonia, Tokio: Nikkei 225 Index (opracowany przez Nikkei— gazetę Nihon Keizai Shimbun)

Malezja, Kuala Lumpur: Composite Index

Meksyk, Meksyk: IPC Index (Índice de Precios y Cotizaciones)

Morgan Stanley Capital International World Index (MCSI—opracowany przez amerykański bank Morgan Stanley—denominowany w dolarach amerykańskich)

Holandia, Amsterdam: AEX Index (Amsterdam Exchange Index)

Nowa Zelandia, Wellington: NZSX40 Index (New Zealand Stock Exchange)

Norwegia, Oslo: Oslo All Share Index

Filipiny, Manila: Composite Index

Polska, Warszawa: WIG Index (Warszawski Indeks Giełdowy—Warsaw Stock Exchange Index)

Portugalia, Lizbona: PSI General Index (Portuguese Stock Index)

Rosja, Moskwa: RTS Index (Russian Trading System Indeks)

Singapur: Straits Times Index (utworzony przez gazetę Straits Times)

Słowenia, Lublana: SBI 20 (Slovenski Borzni Indeks — Słoweński Indeks Giełdowy)

Republika Południowej Afryki, Johannesburg; FTS1/JSE All Share Index (Financial Times i Giełda Papierów Wartościowych w Johannesburgu)

Korea Południowa, Seul: KOSPI Index (Korea Composite Stock Price Index)

Hiszpania, Madryt: IBEX35 (Iberian Index)

Szwecja, Sztokholm: OMX Stockholm 30 Index (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Szwajcaria, Zurych: SMI (Swiss Market Index)

Tajwan, Tajpej: TAIEX (Taiwan Stock Exchange Index)

Tajlandia, Bangkok SET (Stock Exchange of Thailand Index)

Turcja, Stambuł: IMKB National Index (International Markets for Key Bourses)

Wielka Brytania, Londyn: FTSE 100 (joint venture Financial Times i London Stock Exchange)

Stany Zjednoczone, New York Dow Jones Industrial Average

Stany Zjednoczone, New York Russell 3000 Index (założony przez Russell Investment Group)

Stany Zjednoczone, Nowy Jork S&P 500 (nazwa Standard & Poor's powstała w wyniku połączenia Standard Statistics i Poor's Publishing

Wraz ze wzrostem roli rynków zagranicznych w gospodarce światowej inwestorzy również zaczęli rozszerzać swoje portfele. Inwestorzy mogą teraz kupować akcje na rynkach zagranicznych online, wkładając w to niewiele więcej wysiłku niż w przypadku zakupu akcji na rynku krajowym. Na przykład brokerzy internetowi pozwalają indyjskim inwestorom kupować akcje szwedzkie lub argentyńskie online i płacić za inwestycje w rupiach, a nie koronach lub pesos. Jednak jeśli nie wierzysz w teorię losowego spaceru w doborze akcji — zgodnie z którą każda wybrana akcja jest tak samo dobra jak każda inna, ponieważ rynek jest tak wydajny, że uwzględnił już względne ryzyko i zysk w cenie — zazwyczaj dobrym pomysłem jest skonsultowanie się z profesjonalistą i zbadanie wszystkich podstaw rynku przed podjęciem decyzji o tym, które akcje kupić. Z tego powodu wielu inwestorów nadal kupuje papiery wartościowe międzynarodowe za pośrednictwem brokera, który składa zlecenie kupna lub sprzedaży akcji, które jest realizowane na rynku zagranicznym, a następnie rejestrowane na rachunku maklerskim klienta. Korzystając z tego systemu, inwestor w San Diego może kupić akcje Club Med we Francji lub akcje Toyoty w Japonii, na przykład, i mieć te zakupy widoczne na domowym rachunku maklerskim obok akcji Apple lub Sara Lee ze Stanów Zjednoczonych. Jednak w większości przypadków zagraniczne akcje zakupione w ten sposób są nadal notowane w obcej walucie, a dywidendy i inne płatności, jeśli takie istnieją, również nie będą w rodzimej walucie inwestora. Aby uniknąć tych niedogodności, wiele firm ma swoje akcje notowane jako certyfikaty akcji na różnych giełdach na całym świecie i rozliczane w lokalnej walucie. Na przykład w Ameryce Północnej można kupić amerykańskie depozyty depozytowe (ADR), certyfikaty akcji tworzone przez banki, które kupują akcje zagranicznej firmy i umieszczają je w depozycie w Stanach Zjednoczonych. Te ADR-y dają posiadaczowi prawo do

akcji bazowej — tak jakby był jej bezpośrednim właścicielem. Gdy zagraniczna akcja zmienia swoją wartość, certyfikat akcji zmienia swoją wartość w tandemie. Zaleta jest oczywista — certyfikat przelicza wartości zagraniczne na lokalną walutę. Kupujący ADR dla Toyoty nie musi się zatem martwić o przeliczanie wartości akcji z jenów na dolary; odbywa się to automatycznie — cena ADR jest podawana w dolarach amerykańskich, a dywidendy są księgowane w dolarach na zwykłym rachunku maklerskim właściciela. Jedną z wad ADR i innych zagranicznych certyfikatów akcji jest oczywiście ryzyko walutowe, nieodłączne od każdej inwestycji za granicą, które dodaje drugą warstwę ryzyka — i możliwej nagrody — do każdej inwestycji zagranicznej. Wartość akcji zagranicznej może wzrosnąć w walucie obcej, ale jeśli sama waluta spadnie w stosunku do waluty krajowej inwestora, zyski za granicą mogą zamienić się w straty w kraju. Jednak ryzyko walutowe działa w obie strony, co oznacza, że inwestorzy, którzy wybierają przeciętne inwestycje w kraju o szybko rosnącej walucie, mogą zobaczyć znakomite zyski, gdy wszystko zostanie przeliczone na walutę krajową. Amerykańscy inwestorzy kupujący akcje irlandzkie na początku XXI wieku, na przykład, nie tylko skorzystaliby na rosnących cenach akcji, ale ich inwestycje wzrosłyby jeszcze bardziej dzięki wzrostowi wartości euro. Niektóre akcje spółek zagranicznych są notowane bezpośrednio na różnych giełdach na całym świecie. Na przykład na New York Stock Exchange akcje kilkuset spółek zagranicznych są przedmiotem obrotu codziennie. Zapewnia to inwestorom płynne, łatwe do obrotu akcje, które zostały zatwierdzone przez Securities and Exchange Commission, a także ich dane finansowe są rozliczane zgodnie z normami amerykańskimi. Daje to inwestorom pewność, że księgi rachunkowe spółki są w porządku, a ryzyko jest akceptowalne.

Oprócz tradycyjnych akcji imiennych, niektóre kraje, takie jak Szwajcaria, oferują inwestorom wybór akcji na okaziciela, które nie wymagają rejestracji nazwisk właścicieli w siedzibie spółki. Inne instrumenty inwestycyjne, dostępne w różnych krajach na całym świecie, obejmują akcje uprzywilejowane i certyfikaty uczestnictwa o obniżonych prawach, które zapewniają dywidendy jak zwykłe akcje, ale nie pozwalają inwestorowi głosować na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są akcje uprzywilejowane?

Pomyśl o ulubionym dziecku mamy, które dostaje pierwszy kawałek tortu. Akcje uprzywilejowane zazwyczaj wypłacają akcjonariuszom stałą dywidendę i są uważane za „starsze” od akcji zwykłych, co oznacza, że w przypadku bankructwa posiadacze akcji uprzywilejowanych otrzymują wypłatę przed posiadaczami akcji zwykłych. Jeśli pieniądze się skończą, posiadacze akcji zwykłych zostają w potrzebie. W pewnym sensie akcje uprzywilejowane przypominają obligacje, ponieważ ich stała dywidenda przypomina wypłatę odsetek. Podobnie jak właściciele obligacji, właściciele wielu akcji uprzywilejowanych nie mają prawa głosu. Nie można mieć ciasta i jednocześnie je zjeść.

Pomimo łatwości handlu zapewnianej przez wszystkie nowe narzędzia inwestycyjne XXI wieku, inwestycje transgraniczne nadal nie są bezproblemowe. Krajowe przepisy dotyczące rachunkowości wymagają, aby firmy przestrzegały lokalnych zasad rachunkowości — które mogą nie być zgodne z przepisami w innych krajach ani czytelne dla niewykwalifikowanego inwestora. Aby obejść ten problem, wiele globalnych firm przygotowuje różne zestawy ksiąg dla różnych rynków na całym świecie. Badanie dokumentów finansowych z różnych międzynarodowych firm jest zniechęcającym zadaniem dla każdego inwestora, bez względu na to, jak bardzo jest on doświadczony. Większość inwestorów polega zatem na agencjach ratingowych, które pomagają im ocenić ryzyko krajów za granicą — a także firm, które prowadzą w nich działalność. Pierwsze pytanie, które prawdopodobnie powinieneś zadać, kupując obligacje lub inne papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu, brzmi: Jakie są szanse na odzyskanie moich pieniędzy? Inwestor w obligacje musi wiedzieć nie tylko, czy odsetki zostaną wypłacone na czas, ale także, czy kapitał lub kwota pierwotnie zainwestowanych

pieniędzy również zostaną zwrócone. Ci, którzy inwestowali w obligacje argentyńskie przed kryzysem finansowym kraju na początku XXI wieku, zobaczyliby, jak ich inwestycja się rozpada, ponieważ rząd ogłosił niewypłacalność — spłacając tylko ułamek wartości obligacji.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitał?

W przypadku każdej pożyczki część, którą należy spłacić, nazywana jest kapitałem. Dopiero po spłaceniu kapitału pożyczkobiorca może przestać płacić odsetki od pożyczki. Ponieważ odsetki są zawsze naliczane od pozostałego kapitału, każdy, kto zaciąga kredyt hipoteczny, musi obliczyć, ile kapitału spłacać co miesiąc, aby zmniejszyć zaległy dług. Kapitał obligacji jest również nazywany jej wartością nominalną.

Inwestując za granicą, zawsze ważne jest, aby zwrócić uwagę na rating suwerenny kraju. Zazwyczaj suwerenny rząd jest prawie zawsze lepszym ryzykiem kredytowym niż firma w danym kraju. Dzieje się tak, ponieważ rząd, teoretycznie, zawsze będzie ostatnim podmiotem, który zbankrutuje. Zasadniczo, jeśli sytuacja w gospodarce naprawdę się pogorszy, aktywa firmy mogą zostać przejęte przez rząd — lub wartość firmy może zostać nadszarpnięta przez wzrost podatków lub zmniejszona przez wzrost inflacji z powodu decyzji rządu o drukowaniu nowych pieniędzy w celu spłaty długów. Chociaż globalne firmy z wieloma aktywami za granicą — na przykład Nestlé ma o wiele więcej aktywów za granicą niż w swoim kraju ojczystym, Szwajcarii — mogą być lepszym ryzykiem kredytowym niż kraj, w którym mają siedzibę. Najłatwiejszym sposobem oceny ryzyka firmy jest spojrzenie na jej oficjalny rating. Największe agencje ratingowe na świecie używają terminu potrójne A, aby zdefiniować firmy i kraje o najwyższym ratingu — co oznacza najniższe ryzyko. Pożyczki dla pożyczkobiorców AAA, takich jak Szwajcaria i Stany Zjednoczone, na przykład, są uważane za oferujące najlepsze szanse na terminową spłatę — oczywiście z odsetkami. Duff & Phelps i Fitch Ratings również używają systemu AAA, podczas gdy A.M. Best, który wystawia oceny głównie branży ubezpieczeniowej, stosuje oznaczenia stosowane w szkole podstawowej, np. A++, aby wskazać najlepszych kredytobiorców.

Wiele światowych agencji ratingowych znalazło się pod ostrzałem krytyki za to, że nie ostrzegały inwestorów odpowiednio o ryzyku związanym z wieloma nowymi papierami wartościowymi, takimi jak papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Stając przed zadaniem oceny coraz bardziej złożonych produktów finansowych o strukturze — noszących tak niejasne nazwy jak CDO (zabezpieczone zobowiązania dłużne) i CPDO (stałe zobowiązania dłużne o stałym udziale) — główne światowe agencje ratingowe obligacji zaczęły polegać na złożonych programach komputerowych, które pomagały im określać ratingi różnych papierów wartościowych. Jak się okazało, komputery zapewniały ratingi AAA dla wielu papierów wartościowych, które ostatecznie zostały sklasyfikowane jako nic więcej niż „śmieci", gdy rynki zaczęły gwałtownie spadać. Wiele banków, które inwestowały w te produkty, myśląc, że uzyskują wysoki zwrot przy niskim ryzyku, stanęło w obliczu ruiny finansowej, gdy ich rezerwy nie wystarczyły na pokrycie strat w wysokości setek miliardów dolarów, jakie wygenerowały te „toksyczne" papiery wartościowe. Agencje ratingowe broniły swoich działań, twierdząc, że ich rekomendacje opierają się na przedstawieniu „prawdopodobieństwa" niewypłacalności i że to indywidualni inwestorzy nadal muszą decydować, w jakie papiery wartościowe inwestować. Niestety, agencje ratingowe są tradycyjnie opłacane przez firmy, których obligacje oceniają — trochę jak studio filmowe Hollywood płacące krytykom za pisanie o ich filmach. Inna alternatywa, polegająca na tym, że inwestorzy płacą agencjom ratingowym, nie zyskała większego poparcia, ponieważ inwestorzy nie chcieli być tymi, którzy płacą wysokie opłaty agencjom ratingowym. Niektórzy wzywali do większego nadzoru rządowego, takiego jak wymóg, aby SEC lub inna jednostka rządowa oceniała akcje, obligacje i inne papiery wartościowe.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitał własny?

Wyobraź sobie właściciela domu odejmującego wartość kredytu hipotecznego od wartości domu. To, co pozostaje, nazywa się kapitałem własnym właściciela. W ekonomii jest tak samo. W bilansie firmy kapitał własny odnosi się do części aktywów firmy, która należy do akcjonariuszy — oczywiście po odjęciu wszystkich zobowiązań. Wartość netto spółki jest również nazywana kapitałem własnym akcjonariuszy

Ponieważ wielu dużych inwestorów w światowej gospodarce — na przykład fundusze emerytalne i inne fundusze zarządzane — może posiadać wyłącznie papiery wartościowe o ratingu inwestycyjnym, rating suwerenny kraju jest niezwykle ważny. Kiedy kraj zostaje podniesiony, jego liderzy i menedżerowie firm cieszą się. Wyższy rating nie tylko oznacza niższy koszt kapitału, ponieważ rządy i firmy mogą emitować obligacje o niższym oprocentowaniu, ale firmy mają również łatwiejszy dostęp do międzynarodowego finansowania bankowego. Na przykład start-up biotechnologiczny w Indiach staje się o wiele bardziej dochodowy — i bardziej konkurencyjny — gdy jest w stanie pożyczać pieniądze po stawkach podobnych do tych w bardziej rozwiniętych krajach, takich jak Wielka Brytania, Japonia czy Stany Zjednoczone. W rozwijającej się gospodarce XXI wieku istnieje coraz większa różnorodność instrumentów inwestycyjnych. Na przykład obligacje nie są już ograniczone do zwykłych wersji o stałym dochodzie lub zmiennym oprocentowaniu, które były udostępniane inwestorom w poprzednich dekadach. Obligacje zaczęły przyjmować wszelkiego rodzaju nowe role i funkcje. Na przykład wraz z nadejściem globalnego ocieplenia obligacje, które pozwalają firmom ubezpieczeniowym zabezpieczyć się przed katastrofalnymi stratami spowodowanymi przez takie zdarzenia jak huragany i powodzie, stają się coraz bardziej popularne. Te obligacje katastroficzne zazwyczaj oferują znacznie wyższe oprocentowanie — aby zrekompensować nabywcy podjęcie ryzyka, że może nastąpić katastrofalne zdarzenie, i znacznie obniżyć wartość obligacji. Przed huraganem Katrina firmy ubezpieczeniowe były zalane kapitałem, ale wraz ze wzrostem liczby katastrofalnych huraganów — szczególnie na Karaibach — firmy ubezpieczeniowe od odpowiedzialności cywilnej i od następstw nieszczęśliwych wypadków muszą rozłożyć ryzyko na inwestorów obligacji, którzy są skłonni wymienić część ryzyka na znacznie wyższe stopy procentowe. Na początku XXI wieku ponad 5 miliardów dolarów takich obligacji katastroficznych zostało umieszczonych u międzynarodowych inwestorów — i niektórych prywatnych inwestorów, którzy skorzystali z pojawienia się funduszy inwestycyjnych obligacji katastroficznych na rynku międzynarodowym. Nowi inwestorzy na rynku globalnym mogą chcieć po raz pierwszy spróbować swoich sił w zarządzanym funduszu, korzystając z wiedzy ekspertów rynkowych. Na przykład fundusz inwestycyjny umożliwiłby Ci dywersyfikację inwestycji w szerokim zakresie akcji, obligacji lub innych papierów wartościowych — zapewniając, że duża strata w dowolnej inwestycji będzie miała niewielki wpływ na całkowity zwrot. Fundusze zazwyczaj korzystają z usług profesjonalnych menedżerów, aby wybrać odpowiednią mieszankę papierów wartościowych — za co otrzymują opłatę za zarządzanie składającą się z procentu kwoty pieniędzy pod zarządzaniem i ewentualnej premii, jeśli funduszowi powiedzie się dobrze. Pomysł polega na tym, że profesjonalni menedżerowie funduszy lepiej rozumieją poszczególne rynki i papiery wartościowe, a zatem są bardziej skuteczni niż przeciętny inwestor w wyborze tego, co umieścić w funduszu. Wadą jest to, że opłaty za zarządzanie czasami pochłaniają całkowity zwrot, a czasami pozostawiają inwestorowi tylko niewielką część.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest fundusz inwestycyjny?

Fundusz inwestycyjny daje inwestorom korzyść z dywersyfikacji ryzyka w szerokim zakresie papierów wartościowych w ramach jednego instrumentu inwestycyjnego. Większość funduszy inwestycyjnych zawiera różnorodne akcje lub inne papiery wartościowe, które są starannie wybierane przez profesjonalnych menedżerów funduszy. Inwestorzy mogą spać spokojnie, wiedząc, że jeśli jakakolwiek inwestycja w ich fundusz pójdzie źle, ogólny wpływ na nich będzie niewielki. Fundusze inwestycyjne są szczególnie odpowiednie dla osób chcących inwestować na rynkach zagranicznych, na których informacje o poszczególnych spółkach nie są łatwo dostępne

Wraz z rozwojem rynków w XXI wieku, inwestorzy międzynarodowi mają teraz dostęp do mnóstwa różnych funduszy. Fundusze akcji wzrostowych inwestują głównie w firmy, które zatrzymują swoje zyski i koncentrują się na rozwoju przedsiębiorstwa. Typowe akcje wzrostowe mają tendencję do wzrostu wartości w czasie ze względu na stałe reinwestowanie dochodu. Akcje wzrostowe zazwyczaj zapewniają wysoki zwrot z kapitału własnego (ROE), co oznacza, że dochód netto jest zwykle wyższy niż 15 procent wartości akcji bazowych. Fundusze akcji dochodowych posiadają większość swoich akcji w dobrze prosperujących firmach, które wypłacają stałe dywidendy. Może to być interesujące dla funduszu emerytalnego lub dla emerytów, którzy potrzebują stałego dochodu. Niektórzy inwestorzy, tacy jak Warren Buffett, wskazali, że nie ma zasadniczej różnicy między inwestowaniem wzrostowym a inwestowaniem w wartość — ważne jest, aby przyjrzeć się wartości wewnętrznej akcji, która opiera się na wartości przepływów pieniężnych, jakie firma zapewnia w czasie, w przeciwieństwie do namacalnej wartości netto lub wartości podziału, którą można uzyskać, dzieląc firmę i sprzedając poszczególne części.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest wartość netto?

Wyobraź sobie, że trzymasz aktywa firmy w swoich rękach. To, co możesz trzymać, prawdopodobnie można również sprzedać. Aktywa materialne obejmują takie rzeczy, jak gotówka i samochody, konta bankowe i zaległe pożyczki, fabryki i komputery. To, co nie jest uważane za materialne, to rzeczy, które nie mają wymiernej wartości, takie jak dobra wola i nazwy marek. Wartość netto — aktywa materialne minus zobowiązania materialne — daje inwestorom realne pojęcie o tym, ile firma jest naprawdę warta. Wiele firm XXI wieku, takich jak start-upy internetowe lub strony internetowe, nie ma praktycznie żadnej wartości materialnej — jedyne, co mają do sprzedania, to kilka komputerów i pomysł. Ale pomysł może pewnego dnia być wart miliony — jeśli nie miliardy.

Istnieje wiele innych rodzajów funduszy dostępnych dla inwestorów w gospodarce światowej — każdy z nich odpowiada określonemu celowi lub obszarowi zainteresowania. Niektóre fundusze mogą koncentrować inwestycje na rynkach wschodzących, akcjach odbudowy lub blue chipach — najlepiej ocenianych firmach w dowolnym sektorze. Inne fundusze mogą koncentrować się na inwestowaniu w firmy specjalizujące się w technologii, sieci Web lub środowisku. Fundusze krajowe i regionalne również dają inwestorom możliwość skoncentrowania swoich inwestycji w określonych krajach lub regionach świata. Zasadniczo istnieją dwa rodzaje struktur funduszy akcyjnych. Fundusz zamknięty (nazywany w Wielkiej Brytanii funduszem inwestycyjnym) ma ograniczoną liczbę dostępnych akcji. Akcje te są przedmiotem obrotu na otwartych rynkach, gdzie ich cena jest ustalana na podstawie podaży i popytu. Wartość bazowych inwestycji funduszu mogłaby teoretycznie spaść, ale akcje samego funduszu mogłyby wzrosnąć, gdyby nie było ich wystarczająco dużo, aby zaspokoić popyt rynkowy. W funduszu otwartym (nazywanym w Wielkiej Brytanii funduszem powierniczym) nowe akcje mogą być emitowane w dowolnym momencie, co oznacza, że cena jest ustalana nie na podstawie podaży i popytu, ale na podstawie wartości bazowej aktywów funduszu, powszechnie określanej jako wartość aktywów netto (NAV). Fundusz notowany na giełdzie zapewnia inwestorom interesujący sposób na

ograniczenie zmienności i zmniejszenie opłat pobieranych przez tradycyjne fundusze inwestycyjne. Ponieważ większość funduszy ETF nie jest zarządzana per se, ale opiera się na akcjach tworzących konkretny indeks, taki jak S&P 500, inwestorzy mogą uniknąć płacenia wysokich opłat lub obciążeń, które pobierają tradycyjni zarządzający funduszami. ETF-y zapewniają inwestorom szeroki zakres indeksów i giełd bazowych — w tym wiele pojazdów inwestujących na zagranicznych rynkach akcji i zapewniających taką samą łatwość handlu i księgowości, jak krajowe fundusze ETF.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest zmienność?

Wyobraź sobie małą żaglówkę kołysaną porywistymi wiatrami. Zmienność papieru wartościowego jest określana przez częstotliwość zmian jego ceny, a także przez jego wielkość. Większość inwestorów nie lubi niespodzianek, więc akcje (i inne papiery wartościowe) o wysokiej zmienności zazwyczaj kosztują mniej niż te o podobnych fundamentach, ale bardziej stabilnych cenach.

UZYSKANIE NASZEGO UDZIAŁU - JAK INWESTOWAĆ W NOWĄ GLOBALNĄ GOSPODARKĘ?

Gospodarka XXI WIEKU otworzyła cały wszechświat możliwości dla międzynarodowych inwestycji. I zasadniczo wszyscy jesteśmy inwestorami - nawet jeśli nie posiadamy bezpośrednio zagranicznych akcji lub obligacji. Pieniądze, które fundacje studenckie, firmy ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne zarabiają na swoich międzynarodowych inwestycjach, ostatecznie płacą za nasze domy, opiekę zdrowotną, pokoje w akademikach lub wózki inwalidzkie, gdy się zestarzejemy. Jako jednostki możemy również inwestować bezpośrednio, korzystając z całej serii nowych produktów, które sprawiają, że inwestowanie międzynarodowe jest tak łatwe, jak wpłacanie pieniędzy do banku za rogiem. Każdy, kto inwestuje na rynku globalnym, robi to z jednego z trzech powodów: spekulacji, zabezpieczenia lub arbitrażu. Większość inwestorów na rynkach międzynarodowych to spekulanci, ponieważ wierzą, że rynek będzie się poruszał w określonym kierunku - zasadniczo w górę lub w dół - i kupują lub sprzedają w oparciu o to przekonanie. Na przykład kalifornijski fundusz emerytalny może zainwestować pieniądze w chińską firmę zajmującą się nieruchomościami, mając nadzieję na zysk ze wzrostu wartości gruntów w Szanghaju lub Pekinie. Albo Scottish Widows Fund kupuje obligacje emitowane przez Bank Światowy, wiedząc, że dorozumiana gwarancja rządów USA i Wielkiej Brytanii zapewni, że obligacje zostaną zwrócone na czas - z odsetkami. Niestety, nie ma sposobu, aby wiedzieć na pewno, co stanie się z daną inwestycją. Oznacza to, że wszyscy spekulanci podejmują ryzyko. Jeśli rynek porusza się we właściwym kierunku, osiągają zysk. Jeśli porusza się w złym kierunku, ponoszą stratę. Każdy, kto kupił akcje dot-com przed załamaniem rynku w 2000 r., straciłby mnóstwo pieniędzy, ale ta sama osoba zarobiłaby mnóstwo pieniędzy, kupując akcje Google, gdy zostały po raz pierwszy wyemitowane - za ułamek ich wartości kilka lat później.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między rynkiem niedźwiedzia a rynkiem byka?

Pomyśl o niedźwiedziu, warczącym i pesymistycznym, jako o przedstawicielu rynku ze spadającymi cenami. Byk, który optymistycznie szarżuje do przodu, symbolizuje rosnący rynek. Powszechnie przyjmuje się, że w pełni rozwinięty rynek niedźwiedzia to taki, który doświadcza 20-procentowego spadku cen w ciągu co najmniej dwóch miesięcy. Rynek byka może występować w krótszym okresie czasu, ale jest definiowany jako rynek z szybko rosnącymi cenami. Rynek byka może być również określany jako run byka.

Działania spekulantów są równoważone przez dwóch innych "graczy" w gospodarce światowej: hedgingowców i arbitrażystów. W przeciwieństwie do spekulantów, hedgingowcy nie mają pojęcia, w

jakim kierunku zmierzają ceny - po prostu chcą się zabezpieczyć przed niekorzystnymi zmianami na rynkach. Na przykład, starszy emeryt z Nowego Jorku mógłby kupić dom jako zabezpieczenie przed inflacją, zakładając, że wartość domu wzrośnie wraz ze wzrostem cen. Eksporterzy również działają jako hedgingowcy, gdy kupują opcje walutowe lub kontrakty futures, które pozwalają im wiedzieć na pewno, ile będą warte ich zarobki w walucie obcej - blokując wartość waluty obcej - gwarantując im zysk w ich walucie krajowej na długo przed zapłaceniem za towary. Hedging istnieje od zarania dziejów. Rolnicy zabezpieczają się, sadząc więcej niż jeden rodzaj upraw, a firmy zabezpieczają się, sprzedając szeroką gamę produktów. Wyobraź sobie, że jesteś producentem samochodów, sprzedającym tylko SUV-y, gdy ceny ropy zaczynają gwałtownie rosnąć. Zasadniczo rolą hedgingu na rynkach finansowych jest usuwanie ryzyka poprzez dokonywanie starannie dobranych inwestycji, które zrównoważą potencjalne straty. Kiedy jedna inwestycja spada, druga - jak się tego spodziewamy - rośnie. Arbitrażyści natomiast wykorzystują postrzegane rozbieżności na rynkach światowych. Zasadniczo arbitrażyści kupują na rynku, na którym ceny są stosunkowo niskie, a sprzedają na innym, na którym ceny są wyższe. Niemiecki turysta, który kupuje niedrogie płyty CD w Hongkongu lub San Francisco i sprzedaje je znajomym w kraju, aby zarobić, jest arbitrażystą w takim samym stopniu, jak trader siedzący na parkiecie bankowym w Nowym Jorku lub Tokio. Prawdziwy arbitrażyści starają się wyeliminować ryzyko, kupując i sprzedając jednocześnie. Rynki są często bardziej wydajne dzięki różnym działaniom spekulantów, zabezpieczających się i arbitrażystów. I potrzebują siebie nawzajem, aby działać wydajnie. Gdyby rynek składał się wyłącznie z osób próbujących sprzedawać, ceny gwałtownie spadłyby. Spekulanci i arbitrażyści zapobiegają przekształceniu się rynku w ulicę jednokierunkową, wkraczając do akcji, aby kupować lub sprzedawać, gdy ceny zmieniają się zbyt daleko w jednym kierunku lub są niezgodne z cenami na innych rynkach na całym świecie. Najczęstszą formą spekulacyjnej inwestycji dla osób fizycznych jest zakup akcji spółki. Zasadniczo akcja jest tytułem częściowej własności. Każdy, kto posiada udziały w spółce, posiada część spółki, zwaną kapitałem własnym. Jeśli spółka osiąga zysk, akcjonariusz czerpie z tego korzyści, zwykle w formie dywidendy wypłacanej wszystkim "właścicielom" spółki.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest dywidenda?

Wyobraź sobie spółkę wręczającą ci czek, aby podziękować za twoją inwestycję. Spółki emitują dywidendy jako sposób dzielenia się zyskiem, jaki osiągnęły w ciągu roku. Jeśli nie wypłacają tych pieniędzy akcjonariuszom w formie dywidendy, przechowują je w kasie spółki, aby wykorzystać je w późniejszym terminie. Ale nawet "zatrzymane zyski" są podobne do dywidend w tym sensie, że mają tendencję do zwiększania wartości akcji spółki.

W XXI wieku większość akcji jest emitowana i handlowana elektronicznie, ale koncepcja jest taka sama jak wcześniej: właściciel akcji ma udział w spółce - i jej zyskach - dopóki akcje nie zostaną sprzedane komuś innemu. Oznacza to, że za każdym razem, gdy spółka osiąga zysk, właściciel akcji spółki w jakiś sposób na tym zyskuje. Spółka albo wypłaca zysk akcjonariuszom, wypłacając dywidendę, albo pieniądze są zatrzymywane w spółce, co zwiększa wartość spółki i często prowadzi do wzrostu ceny akcji spółki. Inwestycja kapitałowa jest ogólnie uważana za bardziej ryzykowną niż obligacja. Jeśli spółka poniesie stratę lub pojawią się przyszłe straty, cena akcji spółki może znacznie spaść. Natomiast zwrot z obligacji jest zwykle znany z góry - większość obligacji ma stałe odsetki i ustaloną datę, w której pierwotna cena zakupu obligacji, jej wartość nominalna, jest spłacana.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między akcją a obligacją?

Pomyśl o różnicy między posiadaniem części firmy a pożyczeniem jej części swoich pieniędzy. Inwestycja w akcje oznacza własność. Jeśli firma zarabia pieniądze, część tych pieniędzy należy do każdego akcjonariusza, czasami określanego jako akcjonariusz. Obligacja jest formą pożyczki. Emitent obligacji - firma, rząd lub inna organizacja - po prostu zgadza się zwrócić pożyczone pieniądze z odsetkami. Akcje są z natury bardziej ryzykowne niż obligacje. Jeśli firma zbankrutuje, akcjonariusze muszą czekać, aż posiadacze obligacji zostaną spłaceni. Jednak wielką zaletą posiadania akcji jest to, że korzyści są nieograniczone - jeśli firmie wiedzie się dobrze.

Aby wynagrodzić inwestorów za dodatkowe ryzyko inwestycji kapitałowych, akcje zazwyczaj muszą zapewniać wyższy zwrot niż obligacje. O ile nie dojdzie do poważnego załamania rynku, takiego jak te, które miały miejsce w 1929 i 2008 r., z czasem akcje zapewniają średnioroczny zwrot z inwestycji wynoszący około 10 procent - znacznie wyższy niż średni zwrot z obligacji i innych papierów wartościowych o stałym dochodzie. Ktoś, kto zainwestował tysiąc dolarów w akcje, które tworzą indeks Standard & Poor's 500 pod koniec II wojny światowej, na przykład, zobaczyłby, jak jego pierwotne pieniądze wzrosłyby wiele setek razy w ciągu kolejnych lat - głównie z powodu efektu wzrostu wykładniczego, w którym zysk jest osiągany z wcześniejszych zysków. Z tego powodu wielu doradców finansowych zaleca, aby długoterminowe inwestycje były umieszczane na rynkach akcji, gdzie potencjał długoterminowego zysku jest większy. Ogólnie zaleca się, aby krótkoterminowe inwestycje były umieszczane w bardziej konserwatywnych instrumentach, takich jak obligacje, które mają tendencję do mniejszej zmienności. Większość inwestorów wolałaby, aby pieniądze zainwestowane w krótkim okresie zachowały swoją wartość i były łatwo dostępne.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaki jest związek między cenami obligacji a stopami procentowymi?

Pomyśl o huśtawce na placu zabaw - gdy jedna strona idzie w górę, druga musi opaść. Wyższa cena oznacza niższą rentowność; niższa cena oznacza wyższą rentowność. Ponieważ normalna obligacja ma stałą stopę procentową, jej rentowność będzie się zmieniać - w zależności od tego, ile za nią zapłacisz. Obligacja stu dolarowa przynosząca 10 procent odsetek ostatecznie przyniesie 5 procent odsetek, jeśli zapłacisz za nią dwieście dolarów. Wraz ze zmianami stóp procentowych w gospodarce jako całości, ceny obligacji również muszą się dostosowywać - aby zachować konkurencyjność w stosunku do innych możliwości inwestycyjnych

Akcje, obligacje i większość innych papierów wartościowych są przedmiotem obrotu na giełdach, które można znaleźć w niemal każdym większym mieście w światowej gospodarce. Największe giełdy, takie jak New York Stock Exchange i London Stock Exchange, nie zmieniły znacząco starego otwartego systemu obrotu, stosowanego od czasu wynalezienia giełd wieki temu. Inne, takie jak NASDAQ i początkujący BATS, wykorzystują komputery do przeprowadzania transakcji, co pozwala na osiągnięcie większych wolumenów przy znacznie niższych kosztach. Konsolidacja rynków akcji z każdego zakątka globu zmienia również świat obrotu akcjami. W 2007 r. fuzja New York Stock Exchange z Euronext - obejmująca wcześniej połączone giełdy w Amsterdamie, Brukseli, Lizbonie i Paryżu - stworzyła globalnego giganta, który zapewnił większą płynność i lepiej konkurował z innymi giełdami. Chociaż przeciętny inwestor nadal będzie korzystał z usług brokera, aby kupić lub sprzedać akcje, ostateczny zakup lub sprzedaż prawie zawsze kończy się na jednej z dużych międzynarodowych giełd papierów wartościowych. Wartość akcji będących przedmiotem obrotu na całym świecie gwałtownie wzrosła w XXI wieku, a obrót akcjami i innymi papierami wartościowymi wynosi prawie 100 bilionów dolarów w ciągu niemal każdego roku. Wynika to częściowo z gwałtownego wzrostu wolumenu i wartości rynków wschodzących, takich jak Chiny, Brazylia i Indie. Boom w obrocie giełdowym doprowadził do gwałtownego wzrostu wartości samych giełd. Początkowo należące do brokerów wzajemnych usług

użyteczności publicznej, większość światowych giełd ewoluowała, stając się eleganckimi podmiotami nastawionymi na zysk - które same są przedmiotem obrotu na giełdach na całym świecie. Kiedy giełda papierów wartościowych S?o Paulo BOVESPA została wprowadzona na giełdę w 2007 r., jej akcje prawie podwoiły swoją wartość w pierwszym dniu obrotu. Aby przyciągnąć nowych klientów i utrzymać tych, którzy już istnieją, duże giełdy podjęły działania w celu usprawnienia obrotu i opracowania nowych technologii i technik obrotu światowymi papierami wartościowymi. Niektóre firmy z Wall Street podjęły nawet działania w celu utworzenia własnych giełd, takich jak IntercontinentalExchange (ICE) z siedzibą w Atlancie, aby handlować wieloma tymi samymi akcjami, które można znaleźć na New York Stock Exchange i NASDAQ. BATS Trading z siedzibą w Kansas City - nazwa oznacza "Better Alternative Trading System" - stała się trzecią co do wielkości giełdą papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych, po NYSE i NASDAQ. Zaletą tych "nowoczesnych" giełd jest ich niższy koszt, częściowo ze względu na ich lokalizację - gdzie pensje są często znacznie niższe niż w głównych centrach finansowych, takich jak Chicago, Londyn czy Nowy Jork. Inną opcją dla dużych inwestorów jest całkowite ominięcie giełd papierów wartościowych, wykorzystując internalizację, system, w którym banki i duzi brokerzy współpracują bezpośrednio ze sobą - unikając płynności i przejrzystości dużych giełd w celu obniżenia kosztów i usprawnienia procesu. Niektóre systemy transakcyjne wykorzystują oprogramowanie komputerowe do przeszukiwania ksiąg zleceń brokerów, a gdy zlokalizują kontrahentów, obie strony są powiadamiane, a transakcje są wykonywane anonimowo, bez przechodzenia przez dużą giełdę. Dostęp do zaawansowanej technologii umożliwił przekształcenie biur transakcyjnych banków w "wirtualne" giełdy papierów wartościowych, których wolumeny zaczynają konkurować z tymi na niektórych głównych rynkach świata. Jedną z zalet dużych giełd papierów wartościowych są ich usługi uzupełniające, takie jak sprzedaż danych o spółkach notowanych na giełdzie lub tworzenie indeksu. Indeks giełdowy, taki jak NYSE Composite lub India's Bombay Stock Exchange Sensitive Index, opiera się na akcjach notowanych na giełdzie i śledzi ich ruchy w czasie - zazwyczaj "indeksując" wyniki poprzez ważenie ruchów większych firm bardziej niż mniejszych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest indeks giełdowy?

Pomyśl o rolniku, który co jakiś czas wychodzi sprawdzić postępy upraw - zamiast sprawdzać każdą roślinę na polu, zazwyczaj łatwiej jest pobrać kilka reprezentatywnych próbek, aby uzyskać dobry obraz tego, jak radzi sobie uprawa jako całość. Indeksy giełdowe wykorzystują tę samą zasadę, obliczając średnią grupy reprezentatywnych akcji, aby dać inwestorom pojęcie o tym, jak radzi sobie rynek jako całość. Indeksy giełdowe są zwykle obliczane przez duży bank lub agencję prasową, taką jak Nikkei - akronim jednej z wiodących japońskich gazet finansowych, Nihon Keizai Shimbun. W Londynie Financial Times dostarcza najchętniej obserwowany indeks giełdowy, FTSE, powszechnie nazywany footsie. Słowo indeks odnosi się do wagi przypisywanej ruchowi akcji większych spółek. Na przykład ruch cen akcji Microsoftu zmienia indeks S&P 500 bardziej niż taki sam ruch procentowy mniejszej spółki, takiej jak Avon lub Mattel.

Każdy rynek akcji na świecie ma co najmniej jeden indeks, który śledzi ruchy grupy reprezentatywnych akcji. Na przykład Dow Jones Industrial Average śledzi ceny trzydziestu najbardziej prestiżowych akcji blue chip, głównie z New York Stock Exchange, ale teraz także z giełdy NASDAQ, która jest przeładowana technologiami. Czasami bardziej przydatne jest spojrzenie na "szeroki" indeks, który bierze średnią ważoną setek akcji, taki jak Standard & Poor's 500 Index, który mierzy ruch pięciuset głównych akcji z kilku różnych giełd. Indeksy akcji transgranicznych są trudne do obliczenia, ponieważ często zawierają akcje denominowane w różnych walutach. Indeks EURO STOXX rozwiązuje ten problem, biorąc pod uwagę tylko akcje notowane w krajach strefy euro. Szerszy indeks europejski, STOXX, obejmuje akcje z kilku krajów spoza strefy euro, takich jak Szwajcaria, Dania i Anglia, więc jego

ruch musi odzwierciedlać zmiany walut, a także zmiany cen akcji, które śledzi. Zasadniczo, bez względu na rynek, ktoś tworzy indeks, aby informować inwestorów o tym, co się dzieje.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jakie są główne indeksy giełdowe gospodarki XXI wieku?

Argentyna, Buenos Aires: Merval Index (Mercado de Valores)

Australia, Sydney: S&P/All Ordinaries Index

Austria, Wiedeń: ATX (Austrian Traded Index)

Belgia, Bruksela: Bel 20 (Belgian 20 Index)

Brazylia, S?o Paulo: BOVESPA (Bolsa de Valores de S?o Paulo Index)

Kanada, Toronto: S&P/TSX (Standard & Poor's i Toronto Stock Exchange)

Chiny, Szanghaj: Composite Index

Czechy, Praga: PX (Prague Stock Exchange Index)

Dania, Kopenhaga: OMXC20 (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Europa: DJ STOXX 50 (Don Jones Stoxx 50 Index)

Strefa euro: DJ Euro Stoxx 50 (tylko kraje euro)

Finlandia, Helsinki: Indeks OMX (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Francja, Paryż: CAC 40 (Cotation Assistée en Continu - notowania ciągłe)

Niemcy, Frankfurt: DAX (Deutsche Aktienindex)

Hongkong: Indeks Hang Seng (opracowany przez Hang Seng Bank)

Węgry, Budapeszt: BUX (indeks giełdy w Budapeszcie)

Indie, Mumbai: S&P CNX 50 (Standard & Poor's i indeks CNX - Credit Rating Information Services of India Ltd. i National Stock Exchange of India)

Indonezja, Dżakarta: Indeks Jakarta Composite

Irlandia, Dublin: Indeks ISEQ Overall (Ireland Stock Exchange)

Włochy, Mediolan: Indeks S&P MIB (Standard & Poor's i Milan StockExchange - Borsa di Milano Index)

Izrael, Tel Awiw: Tel Awiw 100 Index

Japonia, Tokio: Nikkei 225 Index (opracowany przez Nikkei- gazetę Nihon Keizai Shimbun)

Malezja, Kuala Lumpur: Composite Index

Meksyk, Meksyk: IPC Index (Índice de Precios y Cotizaciones)

Morgan Stanley Capital International World Index (MCSI-opracowany przez amerykański bank Morgan Stanley-denominowany w dolarach amerykańskich)

Holandia, Amsterdam: AEX Index (Amsterdam Exchange Index)

Nowa Zelandia, Wellington: NZSX40 Index (New Zealand Stock Exchange)

Norwegia, Oslo: Oslo All Share Index

Filipiny, Manila: Composite Index

Polska, Warszawa: WIG Index (Warszawski Indeks Giełdowy-Warsaw Stock Exchange Index)

Portugalia, Lizbona: PSI General Index (Portuguese Stock Index)

Rosja, Moskwa: RTS Index (Russian Trading System Indeks)

Singapur: Straits Times Index (utworzony przez gazetę Straits Times)

Słowenia, Lublana: SBI 20 (Slovenski Borzni Indeks - Słoweński Indeks Giełdowy)

Republika Południowej Afryki, Johannesburg; FTS1/JSE All Share Index (Financial Times i Giełda Papierów Wartościowych w Johannesburgu)

Korea Południowa, Seul: KOSPI Index (Korea Composite Stock Price Index)

Hiszpania, Madryt: IBEX35 (Iberian Index)

Szwecja, Sztokholm: OMX Stockholm 30 Index (OMX powstał w wyniku połączenia dwóch wcześniej istniejących giełd: Aktiebolaget Optionsmäklarna i Helsinki Stock Exchange)

Szwajcaria, Zurych: SMI (Swiss Market Index)

Tajwan, Tajpej: TAIEX (Taiwan Stock Exchange Index)

Tajlandia, Bangkok SET (Stock Exchange of Thailand Index)

Turcja, Stambuł: IMKB National Index (International Markets for Key Bourses)

Wielka Brytania, Londyn: FTSE 100 (joint venture Financial Times i London Stock Exchange)

Stany Zjednoczone, New York Dow Jones Industrial Average

Stany Zjednoczone, New York Russell 3000 Index (założony przez Russell Investment Group)

Stany Zjednoczone, Nowy Jork S&P 500 (nazwa Standard & Poor's powstała w wyniku połączenia Standard Statistics i Poor's Publishing

Wraz ze wzrostem roli rynków zagranicznych w gospodarce światowej inwestorzy również zaczęli rozszerzać swoje portfele. Inwestorzy mogą teraz kupować akcje na rynkach zagranicznych online, wkładając w to niewiele więcej wysiłku niż w przypadku zakupu akcji na rynku krajowym. Na przykład brokerzy internetowi pozwalają indyjskim inwestorom kupować akcje szwedzkie lub argentyńskie online i płacić za inwestycje w rupiach, a nie koronach lub pesos. Jednak jeśli nie wierzysz w teorię losowego spaceru w doborze akcji - zgodnie z którą każda wybrana akcja jest tak samo dobra jak każda inna, ponieważ rynek jest tak wydajny, że uwzględnił już względne ryzyko i zysk w cenie - zazwyczaj dobrym pomysłem jest skonsultowanie się z profesjonalistą i zbadanie wszystkich podstaw rynku przed podjęciem decyzji o tym, które akcje kupić. Z tego powodu wielu inwestorów nadal kupuje papiery wartościowe międzynarodowe za pośrednictwem brokera, który składa zlecenie kupna lub sprzedaży akcji, które jest realizowane na rynku zagranicznym, a następnie rejestrowane na rachunku maklerskim

klienta. Korzystając z tego systemu, inwestor w San Diego może kupić akcje Club Med we Francji lub akcje Toyoty w Japonii, na przykład, i mieć te zakupy widoczne na domowym rachunku maklerskim obok akcji Apple lub Sara Lee ze Stanów Zjednoczonych. Jednak w większości przypadków zagraniczne akcje zakupione w ten sposób są nadal notowane w obcej walucie, a dywidendy i inne płatności, jeśli takie istnieją, również nie będą w rodzimej walucie inwestora. Aby uniknąć tych niedogodności, wiele firm ma swoje akcje notowane jako certyfikaty akcji na różnych giełdach na całym świecie i rozliczane w lokalnej walucie. Na przykład w Ameryce Północnej można kupić amerykańskie depozyty depozytowe (ADR), certyfikaty akcji tworzone przez banki, które kupują akcje zagranicznej firmy i umieszczają je w depozycie w Stanach Zjednoczonych. Te ADR-y dają posiadaczowi prawo do akcji bazowej - tak jakby był jej bezpośrednim właścicielem. Gdy zagraniczna akcja zmienia swoją wartość, certyfikat akcji zmienia swoją wartość w tandemie. Zaleta jest oczywista - certyfikat przelicza wartości zagraniczne na lokalną walutę. Kupujący ADR dla Toyoty nie musi się zatem martwić o przeliczanie wartości akcji z jenów na dolary; odbywa się to automatycznie - cena ADR jest podawana w dolarach amerykańskich, a dywidendy są księgowane w dolarach na zwykłym rachunku maklerskim właściciela. Jedną z wad ADR i innych zagranicznych certyfikatów akcji jest oczywiście ryzyko walutowe, nieodłączne od każdej inwestycji za granicą, które dodaje drugą warstwę ryzyka - i możliwej nagrody - do każdej inwestycji zagranicznej. Wartość akcji zagranicznej może wzrosnąć w walucie obcej, ale jeśli sama waluta spadnie w stosunku do waluty krajowej inwestora, zyski za granicą mogą zamienić się w straty w kraju. Jednak ryzyko walutowe działa w obie strony, co oznacza, że inwestorzy, którzy wybierają przeciętne inwestycje w kraju o szybko rosnącej walucie, mogą zobaczyć znakomite zyski, gdy wszystko zostanie przeliczone na walutę krajową. Amerykańscy inwestorzy kupujący akcje irlandzkie na początku XXI wieku, na przykład, nie tylko skorzystaliby na rosnących cenach akcji, ale ich inwestycje wzrosłyby jeszcze bardziej dzięki wzrostowi wartości euro. Niektóre akcje spółek zagranicznych są notowane bezpośrednio na różnych giełdach na całym świecie. Na przykład na New York Stock Exchange akcje kilkuset spółek zagranicznych są przedmiotem obrotu codziennie. Zapewnia to inwestorom płynne, łatwe do obrotu akcje, które zostały zatwierdzone przez Securities and Exchange Commission, a także ich dane finansowe są rozliczane zgodnie z normami amerykańskimi. Daje to inwestorom pewność, że księgi rachunkowe spółki są w porządku, a ryzyko jest akceptowalne.

Oprócz tradycyjnych akcji imiennych, niektóre kraje, takie jak Szwajcaria, oferują inwestorom wybór akcji na okaziciela, które nie wymagają rejestracji nazwisk właścicieli w siedzibie spółki. Inne instrumenty inwestycyjne, dostępne w różnych krajach na całym świecie, obejmują akcje uprzywilejowane i certyfikaty uczestnictwa o obniżonych prawach, które zapewniają dywidendy jak zwykłe akcje, ale nie pozwalają inwestorowi głosować na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są akcje uprzywilejowane?

Pomyśl o ulubionym dziecku mamy, które dostaje pierwszy kawałek tortu. Akcje uprzywilejowane zazwyczaj wypłacają akcjonariuszom stałą dywidendę i są uważane za "starsze" od akcji zwykłych, co oznacza, że w przypadku bankructwa posiadacze akcji uprzywilejowanych otrzymują wypłatę przed posiadaczami akcji zwykłych. Jeśli pieniądze się skończą, posiadacze akcji zwykłych zostają w potrzebie. W pewnym sensie akcje uprzywilejowane przypominają obligacje, ponieważ ich stała dywidenda przypomina wypłatę odsetek. Podobnie jak właściciele obligacji, właściciele wielu akcji uprzywilejowanych nie mają prawa głosu. Nie można mieć ciasta i jednocześnie je zjeść.

Pomimo łatwości handlu zapewnianej przez wszystkie nowe narzędzia inwestycyjne XXI wieku, inwestycje transgraniczne nadal nie są bezproblemowe. Krajowe przepisy dotyczące rachunkowości wymagają, aby firmy przestrzegały lokalnych zasad rachunkowości - które mogą nie być zgodne z

przepisami w innych krajach ani czytelne dla niewykwalifikowanego inwestora. Aby obejść ten problem, wiele globalnych firm przygotowuje różne zestawy ksiąg dla różnych rynków na całym świecie. Badanie dokumentów finansowych z różnych międzynarodowych firm jest zniechęcającym zadaniem dla każdego inwestora, bez względu na to, jak bardzo jest on doświadczony. Większość inwestorów polega zatem na agencjach ratingowych, które pomagają im ocenić ryzyko krajów za granicą - a także firm, które prowadzą w nich działalność. Pierwsze pytanie, które prawdopodobnie powinieneś zadać, kupując obligacje lub inne papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu, brzmi: Jakie są szanse na odzyskanie moich pieniędzy? Inwestor w obligacje musi wiedzieć nie tylko, czy odsetki zostaną wypłacone na czas, ale także, czy kapitał lub kwota pierwotnie zainwestowanych pieniędzy również zostaną zwrócone. Ci, którzy inwestowali w obligacje argentyńskie przed kryzysem finansowym kraju na początku XXI wieku, zobaczyliby, jak ich inwestycja się rozpada, ponieważ rząd ogłosił niewypłacalność - spłacając tylko ułamek wartości obligacji.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitał?

W przypadku każdej pożyczki część, którą należy spłacić, nazywana jest kapitałem. Dopiero po spłaceniu kapitału pożyczkobiorca może przestać płacić odsetki od pożyczki. Ponieważ odsetki są zawsze naliczane od pozostałego kapitału, każdy, kto zaciąga kredyt hipoteczny, musi obliczyć, ile kapitału spłacać co miesiąc, aby zmniejszyć zaległy dług. Kapitał obligacji jest również nazywany jej wartością nominalną.

Inwestując za granicą, zawsze ważne jest, aby zwrócić uwagę na rating suwerenny kraju. Zazwyczaj suwerenny rząd jest prawie zawsze lepszym ryzykiem kredytowym niż firma w danym kraju. Dzieje się tak, ponieważ rząd, teoretycznie, zawsze będzie ostatnim podmiotem, który zbankrutuje. Zasadniczo, jeśli sytuacja w gospodarce naprawdę się pogorszy, aktywa firmy mogą zostać przejęte przez rząd - lub wartość firmy może zostać nadszarpnięta przez wzrost podatków lub zmniejszona przez wzrost inflacji z powodu decyzji rządu o drukowaniu nowych pieniędzy w celu spłaty długów. Chociaż globalne firmy z wieloma aktywami za granicą - na przykład Nestlé ma o wiele więcej aktywów za granicą niż w swoim kraju ojczystym, Szwajcarii - mogą być lepszym ryzykiem kredytowym niż kraj, w którym mają siedzibę. Najłatwiejszym sposobem oceny ryzyka firmy jest spojrzenie na jej oficjalny rating. Największe agencje ratingowe na świecie używają terminu potrójne A, aby zdefiniować firmy i kraje o najwyższym ratingu - co oznacza najniższe ryzyko. Pożyczki dla pożyczkobiorców AAA, takich jak Szwajcaria i Stany Zjednoczone, na przykład, są uważane za oferujące najlepsze szanse na terminową spłatę - oczywiście z odsetkami. Duff & Phelps i Fitch Ratings również używają systemu AAA, podczas gdy A.M. Best, który wystawia oceny głównie branży ubezpieczeniowej, stosuje oznaczenia stosowane w szkole podstawowej, np. A++, aby wskazać najlepszych kredytobiorców.

Wiele światowych agencji ratingowych znalazło się pod ostrzałem krytyki za to, że nie ostrzegały inwestorów odpowiednio o ryzyku związanym z wieloma nowymi papierami wartościowymi, takimi jak papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Stając przed zadaniem oceny coraz bardziej złożonych produktów finansowych o strukturze - noszących tak niejasne nazwy jak CDO (zabezpieczone zobowiązania dłużne) i CPDO (stałe zobowiązania dłużne o stałym udziale) - główne światowe agencje ratingowe obligacji zaczęły polegać na złożonych programach komputerowych, które pomagały im określać ratingi różnych papierów wartościowych. Jak się okazało, komputery zapewniały ratingi AAA dla wielu papierów wartościowych, które ostatecznie zostały sklasyfikowane jako nic więcej niż "śmieci", gdy rynki zaczęły gwałtownie spadać. Wiele banków, które inwestowały w te produkty, myśląc, że uzyskują wysoki zwrot przy niskim ryzyku, stanęło w obliczu ruiny finansowej, gdy ich rezerwy nie wystarczyły na pokrycie strat w wysokości setek miliardów dolarów, jakie wygenerowały

te "toksyczne" papiery wartościowe. Agencje ratingowe broniły swoich działań, twierdząc, że ich rekomendacje opierają się na przedstawieniu "prawdopodobieństwa" niewypłacalności i że to indywidualni inwestorzy nadal muszą decydować, w jakie papiery wartościowe inwestować. Niestety, agencje ratingowe są tradycyjnie opłacane przez firmy, których obligacje oceniają - trochę jak studio filmowe Hollywood płacące krytykom za pisanie o ich filmach. Inna alternatywa, polegająca na tym, że inwestorzy płacą agencjom ratingowym, nie zyskała większego poparcia, ponieważ inwestorzy nie chcieli być tymi, którzy płacą wysokie opłaty agencjom ratingowym. Niektórzy wzywali do większego nadzoru rządowego, takiego jak wymóg, aby SEC lub inna jednostka rządowa oceniała akcje, obligacje i inne papiery wartościowe.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitał własny?

Wyobraź sobie właściciela domu odejmującego wartość kredytu hipotecznego od wartości domu. To, co pozostaje, nazywa się kapitałem własnym właściciela. W ekonomii jest tak samo. W bilansie firmy kapitał własny odnosi się do części aktywów firmy, która należy do akcjonariuszy - oczywiście po odjęciu wszystkich zobowiązań. Wartość netto spółki jest również nazywana kapitałem własnym akcjonariuszy

Ponieważ wielu dużych inwestorów w światowej gospodarce - na przykład fundusze emerytalne i inne fundusze zarządzane - może posiadać wyłącznie papiery wartościowe o ratingu inwestycyjnym, rating suwerenny kraju jest niezwykle ważny. Kiedy kraj zostaje podniesiony, jego liderzy i menedżerowie firm cieszą się. Wyższy rating nie tylko oznacza niższy koszt kapitału, ponieważ rządy i firmy mogą emitować obligacje o niższym oprocentowaniu, ale firmy mają również łatwiejszy dostęp do międzynarodowego finansowania bankowego. Na przykład start-up biotechnologiczny w Indiach staje się o wiele bardziej dochodowy - i bardziej konkurencyjny - gdy jest w stanie pożyczać pieniądze po stawkach podobnych do tych w bardziej rozwiniętych krajach, takich jak Wielka Brytania, Japonia czy Stany Zjednoczone. W rozwijającej się gospodarce XXI wieku istnieje coraz większa różnorodność instrumentów inwestycyjnych. Na przykład obligacje nie są już ograniczone do zwykłych wersji o stałym dochodzie lub zmiennym oprocentowaniu, które były udostępniane inwestorom w poprzednich dekadach. Obligacje zaczęły przyjmować wszelkiego rodzaju nowe role i funkcje. Na przykład wraz z nadejściem globalnego ocieplenia obligacje, które pozwalają firmom ubezpieczeniowym zabezpieczyć się przed katastrofalnymi stratami spowodowanymi przez takie zdarzenia jak huragany i powodzie, stają się coraz bardziej popularne. Te obligacje katastroficzne zazwyczaj oferują znacznie wyższe oprocentowanie - aby zrekompensować nabywcy podjęcie ryzyka, że może nastąpić katastrofalne zdarzenie, i znacznie obniżyć wartość obligacji. Przed huraganem Katrina firmy ubezpieczeniowe były zalane kapitałem, ale wraz ze wzrostem liczby katastrofalnych huraganów - szczególnie na Karaibach - firmy ubezpieczeniowe od odpowiedzialności cywilnej i od następstw nieszczęśliwych wypadków muszą rozłożyć ryzyko na inwestorów obligacji, którzy są skłonni wymienić część ryzyka na znacznie wyższe stopy procentowe. Na początku XXI wieku ponad 5 miliardów dolarów takich obligacji katastroficznych zostało umieszczonych u międzynarodowych inwestorów - i niektórych prywatnych inwestorów, którzy skorzystali z pojawienia się funduszy inwestycyjnych obligacji katastroficznych na rynku międzynarodowym. Nowi inwestorzy na rynku globalnym mogą chcieć po raz pierwszy spróbować swoich sił w zarządzanym funduszu, korzystając z wiedzy ekspertów rynkowych. Na przykład fundusz inwestycyjny umożliwiłby Ci dywersyfikację inwestycji w szerokim zakresie akcji, obligacji lub innych papierów wartościowych - zapewniając, że duża strata w dowolnej inwestycji będzie miała niewielki wpływ na całkowity zwrot. Fundusze zazwyczaj korzystają z usług profesjonalnych menedżerów, aby wybrać odpowiednią mieszankę papierów wartościowych - za co otrzymują opłatę za zarządzanie składającą się z procentu kwoty pieniędzy pod zarządzaniem i

ewentualnej premii, jeśli funduszowi powiedzie się dobrze. Pomysł polega na tym, że profesjonalni menedżerowie funduszy lepiej rozumieją poszczególne rynki i papiery wartościowe, a zatem są bardziej skuteczni niż przeciętny inwestor w wyborze tego, co umieścić w funduszu. Wadą jest to, że opłaty za zarządzanie czasami pochłaniają całkowity zwrot, a czasami pozostawiają inwestorowi tylko niewielką część.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest fundusz inwestycyjny?

Fundusz inwestycyjny daje inwestorom korzyść z dywersyfikacji ryzyka w szerokim zakresie papierów wartościowych w ramach jednego instrumentu inwestycyjnego. Większość funduszy inwestycyjnych zawiera różnorodne akcje lub inne papiery wartościowe, które są starannie wybierane przez profesjonalnych menedżerów funduszy. Inwestorzy mogą spać spokojnie, wiedząc, że jeśli jakakolwiek inwestycja w ich fundusz pójdzie źle, ogólny wpływ na nich będzie niewielki. Fundusze inwestycyjne są szczególnie odpowiednie dla osób chcących inwestować na rynkach zagranicznych, na których informacje o poszczególnych spółkach nie są łatwo dostępne

Wraz z rozwojem rynków w XXI wieku, inwestorzy międzynarodowi mają teraz dostęp do mnóstwa różnych funduszy. Fundusze akcji wzrostowych inwestują głównie w firmy, które zatrzymują swoje zyski i koncentrują się na rozwoju przedsiębiorstwa. Typowe akcje wzrostowe mają tendencję do wzrostu wartości w czasie ze względu na stałe reinwestowanie dochodu. Akcje wzrostowe zazwyczaj zapewniają wysoki zwrot z kapitału własnego (ROE), co oznacza, że dochód netto jest zwykle wyższy niż 15 procent wartości akcji bazowych. Fundusze akcji dochodowych posiadają większość swoich akcji w dobrze prosperujących firmach, które wypłacają stałe dywidendy. Może to być interesujące dla funduszu emerytalnego lub dla emerytów, którzy potrzebują stałego dochodu. Niektórzy inwestorzy, tacy jak Warren Buffett, wskazali, że nie ma zasadniczej różnicy między inwestowaniem wzrostowym a inwestowaniem w wartość - ważne jest, aby przyjrzeć się wartości wewnętrznej akcji, która opiera się na wartości przepływów pieniężnych, jakie firma zapewnia w czasie, w przeciwieństwie do namacalnej wartości netto lub wartości podziału, którą można uzyskać, dzieląc firmę i sprzedając poszczególne części.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest wartość netto?

Wyobraź sobie, że trzymasz aktywa firmy w swoich rękach. To, co możesz trzymać, prawdopodobnie można również sprzedać. Aktywa materialne obejmują takie rzeczy, jak gotówka i samochody, konta bankowe i zaległe pożyczki, fabryki i komputery. To, co nie jest uważane za materialne, to rzeczy, które nie mają wymiernej wartości, takie jak dobra wola i nazwy marek. Wartość netto - aktywa materialne minus zobowiązania materialne - daje inwestorom realne pojęcie o tym, ile firma jest naprawdę warta. Wiele firm XXI wieku, takich jak start-upy internetowe lub strony internetowe, nie ma praktycznie żadnej wartości materialnej - jedyne, co mają do sprzedania, to kilka komputerów i pomysł. Ale pomysł może pewnego dnia być wart miliony - jeśli nie miliardy.

Istnieje wiele innych rodzajów funduszy dostępnych dla inwestorów w gospodarce światowej - każdy z nich odpowiada określonemu celowi lub obszarowi zainteresowania. Niektóre fundusze mogą koncentrować inwestycje na rynkach wschodzących, akcjach odbudowy lub blue chipach - najlepiej ocenianych firmach w dowolnym sektorze. Inne fundusze mogą koncentrować się na inwestowaniu w firmy specjalizujące się w technologii, sieci Web lub środowisku. Fundusze krajowe i regionalne również dają inwestorom możliwość skoncentrowania swoich inwestycji w określonych krajach lub

regionach świata. Zasadniczo istnieją dwa rodzaje struktur funduszy akcyjnych. Fundusz zamknięty (nazywany w Wielkiej Brytanii funduszem inwestycyjnym) ma ograniczoną liczbę dostępnych akcji. Akcje te są przedmiotem obrotu na otwartych rynkach, gdzie ich cena jest ustalana na podstawie podaży i popytu. Wartość bazowych inwestycji funduszu mogłaby teoretycznie spaść, ale akcje samego funduszu mogłyby wzrosnąć, gdyby nie było ich wystarczająco dużo, aby zaspokoić popyt rynkowy. W funduszu otwartym (nazywanym w Wielkiej Brytanii funduszem powierniczym) nowe akcje mogą być emitowane w dowolnym momencie, co oznacza, że cena jest ustalana nie na podstawie podaży i popytu, ale na podstawie wartości bazowej aktywów funduszu, powszechnie określanej jako wartość aktywów netto (NAV). Fundusz notowany na giełdzie zapewnia inwestorom interesujący sposób na ograniczenie zmienności i zmniejszenie opłat pobieranych przez tradycyjne fundusze inwestycyjne. Ponieważ większość funduszy ETF nie jest zarządzana per se, ale opiera się na akcjach tworzących konkretny indeks, taki jak S&P 500, inwestorzy mogą uniknąć płacenia wysokich opłat lub obciążeń, które pobierają tradycyjni zarządzający funduszami. ETF-y zapewniają inwestorom szeroki zakres indeksów i giełd bazowych - w tym wiele pojazdów inwestujących na zagranicznych rynkach akcji i zapewniających taką samą łatwość handlu i księgowości, jak krajowe fundusze ETF.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest zmienność?

Wyobraź sobie małą żaglówkę kołysaną porywistymi wiatrami. Zmienność papieru wartościowego jest określana przez częstotliwość zmian jego ceny, a także przez jego wielkość. Większość inwestorów nie lubi niespodzianek, więc akcje (i inne papiery wartościowe) o wysokiej zmienności zazwyczaj kosztują mniej niż te o podobnych fundamentach, ale bardziej stabilnych cenach.

Istnieje również wiele nowych środków do inwestowania w nieruchomości w gospodarce XXI wieku. Na przykład fundusze inwestycyjne w nieruchomości (REIT) to fundusze, które inwestują głównie w projekty nieruchomości, takie jak centra handlowe lub kompleksy mieszkalne lub biurowe. Są podobne do funduszy notowanych na giełdzie, ponieważ mają tendencję do niskich obrotów, a co za tym idzie, niskich kosztów zarządzania. Ponadto ich podstawowe inwestycje są zazwyczaj dostarczane w sposób znacznie bardziej przejrzysty niż tradycyjne fundusze akcji lub obligacji, które mogą potrzebować wielu miesięcy, aby ujawnić papiery wartościowe, w które inwestują.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest REIT?

Pomyśl o funduszu inwestycyjnym, który inwestuje w cegły i zaprawę, a nie w kawałki papieru. Fundusze inwestycyjne w nieruchomości (REIT) to fundusze, które pozwalają inwestorom inwestować w cały koszyk projektów nieruchomości, a nie tylko w jeden dom, kompleks biurowy lub centrum handlowe. Podstawową zaletą, oprócz zdywersyfikowanego portfela, jaki oferuje większość REIT, jest to, że ktoś inny zajmuje się naprawą przecieku w dachu lub systemie grzewczym. Inną zaletą REIT-ów jest sposób ich opodatkowania. Ponieważ bazowe inwestycje nie są korporacjami, ale majątkiem, większość dochodów może być przekazywana bezpośrednio inwestorom bez płacenia podatku dochodowego od osób prawnych w wielu krajach, w których istnieją REIT-y.

Inwestorzy świadomi politycznie lub społecznie, w tym fundusze powiernicze dla szkół wyższych i fundusze emerytalne, mogą inwestować w fundusze, które odpowiadają ich poglądom na to, jak świat powinien się rozwijać i prosperować. Na przykład społecznie świadomy zarządzający funduszami może nalegać na inwestowanie wyłącznie w firmy, które gwarantują brak dyskryminacji ze względu na rasę, płeć lub orientację seksualną. Inni mogą nalegać, aby firmy, w które inwestują, nie robiły nic, co

mogłoby zaszkodzić środowisku - na przykład sadząc jedno drzewo za każde drzewo zebrane w procesie produkcyjnym. Jeden społecznie świadomy fundusz inwestycyjny z siedzibą w Wielkiej Brytanii, Children's Investment Fund Foundation, koncentruje się na finansowaniu programów opieki zdrowotnej i edukacyjnej dla dzieci w krajach rozwijających się. Chcąc przyciągnąć te nowe źródła finansowania, wiele korporacji wprowadziło reformy, aby zachęcić do większej społecznej odpowiedzialności biznesu (CSI), pokazując, że podjęły skoordynowany wysiłek, aby zapewnić różnorodność w miejscu pracy, na przykład, lub zaangażowanie w prawa człowieka lub ochronę środowiska. Pomimo krytyki niektórych obserwatorów, że CSI odwraca uwagę od programów rządowych, które powinny rozwiązywać problemy społeczeństwa, inni wskazali, że liderzy firm po prostu zdali sobie sprawę, że leży w ich własnym interesie budowanie globalnej gospodarki w sposób społecznie świadomy - że w pewnym sensie mają umiejętności i fundusze, aby znaleźć rozwiązania problemów świata, których wiele rządów nie jest w stanie rozwiązać. Chociaż trudno znaleźć firmy, które są w 100 procentach zgodne z celami społecznymi lub środowiskowymi inwestorów, wiele funduszy nalega na kupowanie akcji firm, które są "najlepsze w swojej grupie", wyrządzają najmniej szkód środowisku, na przykład, lub mają najwyższe wyniki w zakresie poszanowania praw pracowniczych. Inwestorzy islamscy, zobowiązani przez prawo szariatu do unikania lichwy lub odsetek, mogą nalegać na inwestowanie wyłącznie w papiery wartościowe, które nie przynoszą odsetek. Mogą również nalegać na unikanie wszelkich inwestycji w firmy, które zarabiają na hazardzie, napojach alkoholowych i tytoniu. Ponadto większość banków w krajach islamskich zrestrukturyzowała swoje operacje, aby dostosować się do szariatu. Aby obejść problem płacenia odsetek, wiele z tych banków wydaje karty kredytowe oparte na prowizjach lub hipoteki strukturalne, w ramach których bank kupuje daną nieruchomość, a następnie odsprzedaje ją "pożyczkobiorcy" z marżą do pierwotnej ceny, a okresowe płatności ratalne zastępują płatność odsetek. Najbardziej innowacyjnym instrumentem finansowym zgodnym z szariatem jest sukuk, czyli obligacja islamska, która zamiast płacenia odsetek, opiera płatności na wartości obecnych lub przyszłych aktywów. Inwestorzy w innych częściach świata, gdzie spłata odsetek jest nie tylko dozwolona, ale i zachęcana, mogą wybierać spośród szerokiej gamy funduszy inwestujących w papiery wartościowe przynoszące odsetki, takie jak obligacje, akcje uprzywilejowane, certyfikaty depozytowe i papiery wartościowe o wysokiej rentowności, często określane jako obligacje śmieciowe. Papiery wartościowe o wysokiej rentowności zapewniają wyższy zwrot przy wyższym poziomie ryzyka. Większość obligacji o wysokiej rentowności ma ocenę poniżej inwestycyjnej, ponieważ prawdopodobieństwo terminowej spłaty odsetek i/lub kapitału jest znacznie niższe niż w przypadku innych papierów wartościowych na rynku. Niektóre mogą nawet zalegać ze spłatą naliczonych długów. Dodatkowe ryzyko papierów wartościowych o wysokiej rentowności jest zazwyczaj rekompensowane przez stopy procentowe, które są o kilka punktów procentowych wyższe niż te oferowane przez bezpieczniejsze inwestycje na rynku międzynarodowym.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między bieżącym a zaległym?

Pomyśl o pociągu, który jest punktualny i takim, który się spóźnia. Płatności pożyczek - takie jak płatności hipoteczne lub płatności kartą kredytową - dokonywane na czas są klasyfikowane jako bieżące w bilansie pożyczkodawcy. Płatności pożyczek, które są opóźnione lub wcale nie są dokonywane, są określane jako zaległe i muszą być umieszczone w osobnej kategorii w bilansie pożyczkodawcy.

Fundusze długu zagrożonego lub akcji zagrożonych pozwalają inwestorom na zbieranie wysokich zysków w zamian za poniesienie pewnego dodatkowego ryzyka. Te tak zwane fundusze sępów, zwykle zarządzane przez doświadczonych menedżerów z dużymi ilościami gotówki, czekają na właściwy moment - na przykład krach na rynku - aby spaść i kupić aktywa za ułamek ich ceny. Chodzi o to, aby

skorzystać, gdy rynki się odwrócą, lub przynajmniej skorzystać, gdy obligacja zostanie częściowo spłacona. W większości przypadków emitenci obligacji z niedoborem gotówki wolą zapłacić przynajmniej coś za zagrożone papiery wartościowe, aby uniknąć wstydu pełnoprawnego niewypłacalności, co często wiąże się z zakazem ponownego wejścia na międzynarodowe rynki długu w dowolnym momencie w niedalekiej przyszłości. Właściciele, którzy są zmuszeni sprzedać duże pakiety papierów wartościowych na zagrożonych poziomach - na przykład bank z przeterminowanymi kredytami hipotecznymi lub fundusz o wysokiej dźwigni finansowej potrzebujący gotówki na pokrycie wezwań do uzupełnienia depozytu zabezpieczającego od brokerów - zazwyczaj są zadowoleni z otrzymania gotówki, nawet jeśli oznacza to rezygnację z aktywów, które są znacznie niedowartościowane. Wiele międzynarodowych funduszy utworzyło fundusze długów zagrożonych, aby umożliwić inwestorom czerpanie zysków z zakupu tanich aktywów, w tym zbankrutowanych firm, z możliwością sprzedaży aktywów ze znacznym zyskiem, gdy rynki się poprawią.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest bankructwo?

Pomyśl o zepsutej ławce na parkietach giełdowych średniowiecznej Wenecji. Handlowcy, którzy nie mogli spłacić swoich długów, mieli zepsute ławki, zwane po włosku banca rotta, i byli usuwani z gry. Firmy lub osoby, które nie mogą spłacić swoich długów, są usuwane ze świata biznesu na mocy jasno ustanowionych przepisów dotyczących upadłości. W niektórych krajach upadające firmy otrzymują możliwość próby spłacenia wierzycieli - w Stanach Zjednoczonych nazywa się to rozdziałem jedenastym. Jeśli firma nie może znaleźć innego rozwiązania swoich problemów, przechodzi w stan likwidacji lub rozdział siódmy, a jej aktywa są sprzedawane w celu spłacenia jak największej liczby długów.

Podobnie jak ograniczanie się do robienia zakupów tylko w jednym sklepie, w XXI wieku coraz bardziej oczywiste staje się, że inwestowanie tylko w lokalną walutę i lokalne rynki jest nierozsądne pod względem finansowym. Dla większości z nas inwestowanie w rozwijającą się gospodarkę światową będzie jedyną nadzieją na posiadanie środków finansowych, aby przetrwać gospodarcze zawirowania nadchodzących lat. Biorąc pod uwagę niepewną sytuację finansową ubezpieczeń społecznych i innych krajowych programów emerytalnych - demografia XXI wieku nakłada ogromny ciężar na niemal wszystkie plany emerytalne na świecie - w nadchodzących latach będzie coraz ważniejsze, abyśmy jako inwestorzy ulokowali nasze aktywa tam, gdzie mogą zapewnić najlepsze zyski. A te zyski często można znaleźć na rynkach akcji i obligacji poza naszymi krajami ojczystymi.

ZWYCIĘZCY I PRZEGRANI — JAK PORÓWNAĆ INWESTYCJE W GOSPODARCE XXI WIEKU?

CO ZNACZYŁO, ŻE przedsiębiorstwo PetroChina zostało pierwszą firmą na świecie, której wartość wyceniono na ponad 1 bilion dolarów? Jak to możliwe, że firma w biednej, choć rozwijającej się gospodarce może być warta o wiele więcej niż drugie co do wielkości przedsiębiorstwo świata, amerykański ExxonMobil, wycenione w czasie wyczynu PetroChina na zaledwie 488 miliardów dolarów? Wycena i porównywanie firm i inwestycji jest zawsze trudnym przedsięwzięciem — szczególnie gdy trzeba uwzględnić różne systemy księgowe, różne waluty i różne systemy ekonomiczne. Jak można porównać inwestycję w akcje japońskie do zakupu domu wakacyjnego w Meridzie w Meksyku? Jak można porównać zakup brazylijskich obligacji do zakupu amerykańskich papierów wartościowych skarbowych? Podobnie jak pola uprawne można porównywać według ich plonów, inwestycje międzynarodowe można oceniać, najpierw patrząc na ich całkowity zwrot — nazywany również plonem. W terminologii ekonomicznej plon to całkowity wzrost wartości aktywów w czasie, w tym dywidendy i inne płatności, takie jak odsetki. Pomaga to przeliczyć plon różnych inwestycji międzynarodowych na wspólną walutę. Większość ludzi woli używać swojej waluty krajowej.

Większość inwestorów zatem przelicza wszystkie wartości na jedną walutę odniesienia. Na przykład fundusz powierniczy Uniwersytetu Yale, który inwestuje miliardy za granicą w ciągu danego roku, zaczyna od przeliczenia wszystkich tych inwestycji międzynarodowych na wartości w dolarach amerykańskich, aby zobaczyć, jak wypadają w porównaniu do siebie. W ten sposób plon dowolnej inwestycji można porównać ze wszystkimi innymi. Zysk jest zazwyczaj definiowany jako procentowy wzrost wartości w danym okresie czasu. W przypadku prostej inwestycji, takiej jak obligacja o stałym oprocentowaniu, zysk jest łatwy do obliczenia. Obligacja wypłacająca 5 procent odsetek w ciągu dziesięciu lat miałaby zysk 5 procent. Ale co z obligacją o zmiennym oprocentowaniu? Albo z akcją, która zapewnia dywidendy w niektórych latach, a nic w innych? Albo taką, która traci połowę swojej wartości w czasie? Większość inwestorów po prostu sumuje wszystkie zyski i straty z danej inwestycji w czasie. Doświadczeni inwestorzy lub ich księgowi po prostu podstawiają wszystkie przepływy pieniężne lub zyski i straty, które można znaleźć w danych finansowych firm i inwestycji — składających się głównie z bilansu i rachunku zysków i strat. Pozwala im to określić wewnętrzną stopę zwrotu, która podsumowuje całkowity zwrot, jaki zapewnia dana inwestycja. Wewnętrzna stopa zwrotu inwestycji, która została sprzedana za dwukrotność ceny zakupu, na przykład, wyniosłaby 100 procent. Taka, która zapewnia okresową wypłatę odsetek w tym czasie, miałaby wewnętrzną stopę zwrotu znacznie wyższą.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między bilansem a rachunkiem zysków i strat?

Pomyśl o różnicy między migawką a filmem domowym. Podobnie jak migawka, bilans firmy pokazuje, ile jest warta firma w danym momencie. Bilans ma dwie strony: aktywa — to, co firma posiada — po lewej stronie i zobowiązania — to, co firma jest winna — po prawej stronie. Wszystko, co pozostaje po odjęciu zobowiązań od aktywów, nazywa się kapitałem własnym, dodatkową wartością firmy, która teoretycznie należy do właścicieli firmy. Historię tego, co dzieje się z firmą w czasie, opowiada rachunek zysków i strat (P&L) firmy. Podobnie jak film, P&L firmy pokazuje zmianę w finansach firmy, zwykle w ciągu roku. Typowy P&L zaczyna się od dochodu, zwanego przychodem, a następnie odejmuje wszystkie koszty i wydatki związane z prowadzeniem działalności, aby uzyskać wynik końcowy: dochód netto, który jest tym, co pozostaje po odliczeniu podatków i innych opłat od zysku.

Analiza inwestycji obejmuje również uwzględnienie ryzyka politycznego. Jeśli rząd obcego kraju upadnie lub jeśli zostaną uchwalone nowe prawa ograniczające transfer środków za granicę, inwestycje w firmy z siedzibą w tym kraju mogą zostać utracone. Nawet kraje, których nie dotyczą bezpośrednio globalne problemy, czasami doświadczają presji na swoje waluty i rynki akcji, ponieważ inwestorzy uciekają do bezpieczniejszych przystani. Na przykład podczas załamania finansowego po kryzysie kredytowym, który ogarnął świat w 2008 r., niektórzy międzynarodowi inwestorzy sprzedali pozycje na rynkach wschodzących, aby pokryć straty na swoich rynkach krajowych, co doprowadziło do krachu na giełdach w częściach świata, które nie miały nic wspólnego z pierwotnym kryzysem. Niemniej jednak wielu inwestorów nadal dostrzega wartość inwestowania za granicą. W pierwszych latach XXI wieku całkowity zwrot z inwestycji międzynarodowych znacznie przewyższył zwrot z tradycyjnych rynków, takich jak Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Niemcy i Japonia. Kiedy Ameryka Łacińska, Indie, Chiny i inne szybko rozwijające się gospodarki Azji Południowo-Wschodniej rozpoczęły reformy zorientowane na rynek, natychmiast nastąpił duży napływ kapitału prywatnego — co sprawiło, że wskaźnik ceny do zysku gospodarek wschodzących był bardziej zgodny z resztą rozwiniętego świata. Wskaźnik ceny do zysku (P/E), czasami nazywany wskaźnikiem ceny do zysku, daje inwestorom szacunkowy obraz tego, jak pieniądze, które płacą za daną akcję, odnoszą się do dochodu generowanego przez spółkę. Akcje wzrostowe — spółki, które mają znacząco wzrosnąć w nadchodzących latach — mają tendencję do wyższego wskaźnika P/E, ponieważ zyski są zwykle niższe niż w przypadku akcji ugruntowanych spółek. Innymi słowy, cena akcji jest wyższa niż normalnie byłaby

przy obecnych zyskach. Na przykład spółki z branży opieki zdrowotnej lub high-tech są często określane jako spółki wzrostowe, ponieważ oczekuje się, że będą rosły szybciej niż te z bardziej tradycyjnych sektorów, takich jak bankowość lub produkcja, które są często określane jako spółki wartościowe. Bańki giełdowe można czasami przewidzieć, patrząc na poziom cen/zysków spółek na określonych rynkach. Dopóki wskaźniki P/E mieszczą się w historycznych średnich, powiedzmy od 10 do 30, rynki mają tendencję do pozostawania stabilnymi. Kiedy wskaźniki P/E wykraczają poza tradycyjne granice, kłopoty mogą być nieuniknione. Kiedy na przykład pękła bańka internetowa pod koniec XX wieku, akcje indeksu NASDAQ były notowane na poziomach P/E znacznie przekraczających 50.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Co powoduje rozbieżności cenowe na całym świecie?

Dlaczego zakup mieszkania w Londynie miałby kosztować o wiele więcej niż zakup w Berlinie, Mumbaju, Toronto — lub Liverpoolu? Często przyczyną jest przewartościowana waluta. Zasadniczo waluty, podobnie jak inne towary w światowej gospodarce, są warte tylko tyle, ile ktoś jest skłonny za nie zapłacić. A jeśli waluta jest przewartościowana, wszystko w gospodarce danego kraju wydaje się drogie. Zasadniczo niedobór powoduje wzrost cen. A w niektórych miastach — na przykład w Londynie i Nowym Jorku — jest ograniczona ilość nieruchomości i duży popyt. Jeśli setki tysięcy szejków z Bliskiego Wschodu i wysoko opłacanych bankierów inwestycyjnych chce mieszkać w eleganckich dzielnicach Londynu, ich cena — a także ceny towarów i usług, z których ktoś tam korzysta — mają tendencję do odpowiedniego wzrostu.

PORÓWNANIE CEN APARTAMENTÓW NA ŚWIECIE (DOLARY ZA METR KWADRATOWY):

1. Londyn (najlepsza lokalizacja), Wielka Brytania 24 250

2 . Upper Manhattan, Nowy Jork, Stany Zjednoczone 15 933

3 . Moskwa, Rosja 15 531

4 . Paryż, Francja 13 826

5 . Hongkong, Chiny 12 599

6 . Tokio, Japonia 11 870

7 . Singapur 11 800

8 . Bombaj, Indie 10 222

9 . Barcelona, Hiszpania 9 871

10 . Genewa, Szwajcaria 7534

11 . Zurych, Szwajcaria $7376

12 .Sydney, Australia $7085

13 . Madryt, Hiszpania $7021

14 . Tel Awiw, Izrael $5021

15 .Toronto, Kanada $4737

16 . Auckland, Nowa Zelandia $4438

17 . Warszawa, Polska $4383

18 . Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie $4066

19 . Montreal, Kanada $3779

20 . Monachium, Niemcy $3613

Ostatecznie inwestorzy międzynarodowi muszą zwracać uwagę na stale rosnącą liczbę wskaźników finansowych i rynkowych, a nie tylko na ceny i zyski. Bilanse, rachunki zysków i strat, rankingi ryzyka kraju, oceny kredytowe, ryzyko walutowe itp. odgrywają rolę, ale żadne kryterium nie może nam powiedzieć, czy inwestycja jest mądra czy głupia. Jak powiedzieli Rzymianie ponad dwa tysiące lat temu, caveat emptor: „Niech kupujący uważa". Na szczęście handel internetowy i szeroki wachlarz serwisów informacyjnych ułatwiły dostęp do inwestowania w rozwijającą się gospodarkę światową, eliminując potrzebę kierowania wszystkich inwestycji za pośrednictwem brokera lub doradcy inwestycyjnego — którzy mogą być w rzeczywistości mniej poinformowani niż klienci o szerokim zakresie dostępnych obecnie możliwości inwestycji zagranicznych. Możliwości są nieograniczone.

PRYWATNY KAPITAŁ I DOBRO PUBLICZNE — KTO NAPRAWDĘ KONTROLUJE FIRMY NA ŚWIECIE?

NA POCZĄTKU jest pomysł. A obecnie zazwyczaj ktoś siedzi gdzieś w garażu i wymyśla kolejny internetowy cud lub „lepszą pułapkę na myszy". Tak czy inaczej, nadchodzi czas, kiedy trzeba założyć firmę, aby zapewnić strukturę dla nowego biznesu. Ale jak założyć nowe przedsięwzięcie, nie ryzykując wszystkiego? Sercem kapitalizmu jest własność prywatna, a spółki z ograniczoną odpowiedzialnością dają ludziom możliwość posiadania przedsiębiorstwa bez ryzykowania swoich osobistych aktywów w przypadku bankructwa firmy. Pomysł ograniczonej odpowiedzialności odzwierciedla się w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, która następuje po nazwach firm w większości krajów anglojęzycznych — chociaż w Stanach Zjednoczonych firmy są powszechnie określane jako Inc. lub incorporated. Skrót S.A. w krajach hiszpańsko- i francuskojęzycznych odnosi się do słów Sociedad Anónima lub Société Anonyme, które oznaczają to samo co Ltd. — właściciele są „anonimowi" w tym sensie, że wierzyciele upadłej spółki nie mają prawa zmuszać ich do spłaty długów spółki. Wiele krajów wyraźnie rozróżnia duże i małe — lub publiczne i prywatne — spółki. Zazwyczaj spółki publiczne to takie, które są wystarczająco duże, aby ich akcje były przedmiotem obrotu na uznanych giełdach papierów wartościowych. Mniejsze spółki, zwykle te, których akcje znajdują się w rękach niewielkiej grupy inwestorów, są zazwyczaj określane jako prywatne lub nienotowane na giełdzie. Na przykład w Wielkiej Brytanii spółki akcyjne, czyli PLC, są zwykle notowane na głównych giełdach papierów wartościowych, podczas gdy spółki Ltd. nie. W Stanach Zjednoczonych korporacje typu S dają przedsiębiorstwom korzyść w postaci ograniczonej odpowiedzialności bez rejestracji i zapewniają inwestorom korzyść w postaci jednorazowego opodatkowania — zyski korporacji typu S nie podlegają opodatkowaniu w momencie ich księgowania przez firmę, tylko wtedy, gdy są wypłacane właścicielom firmy. Jednakże firmy prywatne są zazwyczaj ograniczone pod względem liczby udziałowców, których mogą mieć. Tradycyjną drogą dla większości dużych firm typu start-up jest ostateczne „upublicznienie" i sprzedaż akcji firmy na uznanej giełdzie papierów wartościowych. Zazwyczaj odbywa się to poprzez pierwszą ofertę publiczną, czyli IPO. Prawie każda duża firma internetowa, od Google po Yahoo!, przeszła przez ten rytuał przejścia — głównym wyjątkiem jest Facebook, który zdecydował się przyjąć 240 milionów dolarów bezpośredniej inwestycji od Microsoftu w 2007 roku i odłożył IPO, aby ugruntować swoją pozycję jako silnego przedsiębiorstwa generującego przychody przed wejściem na giełdę. Główną zaletą IPO jest to, że zapewnia rozwijającej się firmie dostęp do dużej puli inwestorów. Przekazuje również dużo pieniędzy założycielom firmy — i inwestorom kapitału podwyższonego

ryzyka, którzy zainwestowali pieniądze w początkującą firmę za udziały w jej akcjach. Spółka notowana na giełdzie ma również przewagę w postaci zwiększonej wiarygodności w oczach banków i zarządzających funduszami, którzy często podbijają cenę akcji w dniu otwarcia notowań.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest kapitał podwyższonego ryzyka?

Pomyśl o wyrażeniu „Nic nie ryzykujesz, nic nie zyskujesz". Kapitał podwyższonego ryzyka to pieniądze inwestowane wcześnie — zwykle w firmy typu start-up, które nie wykazały żadnego zysku, ale mają duży potencjał wzrostu. Chodzi o to, aby wejść wcześnie: gdy firma w końcu ruszy i zacznie wykazywać zysk, inwestorzy kapitału podwyższonego ryzyka i inni, którzy zainwestowali wcześnie, mogą zebrać ogromne nagrody. Kapitał podwyższonego ryzyka można zainwestować w cokolwiek, od startupu internetowego po firmę wydobywającą złoto.

Bycie spółką publiczną ma również swoje wady. Po IPO spółka musi publikować kwartalne sprawozdania finansowe, co zmusza ją do brania pod uwagę opinii wymagających inwestorów, którzy często koncentrują się na kwartalnych zyskach zamiast na długoterminowym wzroście. Wejście na giełdę wymaga również ujawnienia wszystkich istotnych informacji finansowych, w tym wynagrodzenia dyrektorów spółki, aby konkurenci mogli bezpłatnie zajrzeć do wewnętrznych działań spółki. Koszt wejścia na giełdę również nie jest nieistotny: banki inwestycyjne często zatrzymują znaczną część dochodów z IPO, aby pokryć swoje wydatki i opłaty. Zwykle pierwsi w kolejce do otrzymania akcji IPO są insiderzy — nazywani przyjaciółmi i rodziną przez Securities and Exchange Commission, która nadzoruje IPO w Stanach Zjednoczonych. Następni w kolejce są duzi inwestorzy instytucjonalni i zarządzający funduszami, którzy stanowią trzon bazy klientów gwarantów. Pozostałe akcje są dystrybuowane na zasadzie losowania do indywidualnych inwestorów, którzy zapisali się na akcje IPO. Firmy często wolą, aby IPO wyprzedało się szybko, zapewniając, że późniejsze emisje akcji, zwane ofertami wtórnymi, znajdą gotową i chętną grupę inwestorów. Zamiast wprowadzać firmę na giełdę, fundusze private equity wykorzystują zgromadzone pieniądze, aby przejąć kontrolę nad publicznie notowaną spółką z zamiarem wycofania jej z rynku i zwiększenia jej rentowności, czasami dzieląc ją i sprzedając poszczególne części. Ostatecznie, zwykle po okresie od trzech do siedmiu lat, firmy mogą zostać ponownie notowane, zwykle poprzez IPO, co w teorii przynosi funduszom private equity duży zwrot z inwestycji. Aktywa, które nabyły firmy private equity, obejmują Dunkin' Donuts, Water Pik, a nawet jedną z pozostałych kopii Magna Carta.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest private equity?

Pomyśl o różnicy między szkołą publiczną a szkołą prywatną. Spółka publiczna jest otwarta dla każdego, kto chciałby kupić jej akcje, zwykle na giełdach takich jak NASDAQ lub New York Stock Exchange. Gra w private equity polega na tym, że jeden lub więcej dużych inwestorów kupuje wystarczającą liczbę akcji spółki, aby móc wycofać ją z obrotu publicznego i przekazać w ręce kilku prywatnych właścicieli

Podobnie jak inwestorzy na rynku obligacji śmieciowych i tytani wykupów lewarowanych z lat 80., inwestorzy kapitału prywatnego wykorzystują ogromne ilości pożyczonych pieniędzy, aby kupować firmy i inne aktywa. W pierwszych latach XXI wieku liczba transakcji kapitału prywatnego gwałtownie wzrosła, zwiększając swoją wartość czterokrotnie, z poziomu 100 miliardów dolarów do ponad 400 miliardów dolarów. Właścicielami większości funduszy kapitału prywatnego są osoby o dużej wartości netto, fundusze emerytalne i inni inwestorzy funduszy inwestycyjnych, którzy szukają większego zwrotu z inwestycji niż ten, który normalnie można uzyskać na giełdzie. Jedną z cech

charakterystycznych XXI wieku jest to, jak zmieniała się własność firm. Kiedyś zdecydowana większość własności i inwestycji odbywała się za pośrednictwem inwestycji w spółki publiczne, takie jak Microsoft, Apple czy British Petroleum. Indywidualni inwestorzy kapitałowi nie mieli wielu innych możliwości, a inni główni inwestorzy giełdowi — fundusze emerytalne, firmy ubezpieczeniowe i fundusze inwestycyjne — lubili przejrzystość spółek publicznych. W pierwszych latach XXI wieku wiele rządów podjęło działania mające na celu uczynienie spółek publicznych jeszcze bardziej przejrzystymi, wymagając sprawozdań finansowych, które szczegółowo opisywałyby wszystko, co firma zrobiła w ciągu roku — w tym ile wypłacono dyrektorom spółek. Następująca po tym publiczna krytyka wynagrodzeń dyrektorów generalnych i inne ingerencje w dotychczas prywatne informacje sprawiły, że wiele spółek rozważyło powrót do czasów sprzed wejścia na giełdę, kiedy założyciele i właściciele mogli zarządzać spółkami w sposób znacznie bardziej prywatny i potencjalnie bardziej dochodowy. Finansowanie może być również trudną kwestią dla spółek publicznych. Oprócz kapryśnych akcjonariuszy i niezadowolonych funduszy inwestycyjnych, spółki mają niewielkie pole manewru w organizowaniu innych źródeł wsparcia finansowego. Jedną z opcji — przynajmniej w niektórych krajach — jest udzielanie pożyczek bankowych. Na przykład w Niemczech banki od dawna są „partnerami" tak zwanych spółek Mittelstand, które pozostają nienotowane i poza zasięgiem publicznej kontroli. Problemem dla wielu spółek jest to, że bank, podobnie jak grupa inwestorów, może zmienić zdanie. Kiedy duże grupy niezadowolonych inwestorów sprzedają swoje udziały, ceny akcji gwałtownie spadają, ograniczając swobodę firmy w dążeniu do długoterminowych celów, co może prowadzić do niższych zysków. Podobnie banki mogą zdecydować się na zmniejszenie finansowania w krótkim terminie lub całkowicie się wycofać, pozostawiając firmę na lodzie. Ta niepewność może być przekleństwem dla rentownego prowadzenia firmy w perspektywie długoterminowej.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między bankiem inwestycyjnym a bankiem komercyjnym?

Banki inwestycyjne tradycyjnie koncentrowały się na obejmowaniu nowych emisji papierów wartościowych, takich jak akcje i obligacje, a następnie handlowaniu tymi papierami wartościowymi dla swoich klientów. Banki komercyjne koncentrowały się na przyjmowaniu pieniędzy w formie depozytów i pożyczaniu tych pieniędzy klientom. W gospodarce XXI wieku banki inwestycyjne stały się coraz rzadsze. Podczas kryzysu kredytowego w 2008 r. wszystkie pięć największych nowojorskich banków inwestycyjnych przestało istnieć: Lehman Brothers zbankrutował, Bear Stearns i Merrill Lynch zostały przejęte przez zdrowsze podmioty, a Morgan Stanley i Goldman Sachs zdecydowały się na status banków komercyjnych, aby skorzystać z nadzoru i ochrony Rezerwy Federalnej w trudnych czasach gospodarczych.

Nadejście XXI wieku przyniosło falę nowych możliwości finansowania dla wielu firm i osób fizycznych. Podobnie jak firma hipoteczna jest w stanie zorganizować pożyczkę, a następnie przekazać ją dalej, przepakowując ją lub sekurytyzując i sprzedając nabywcom po drugiej stronie świata, banki lub firmy finansowe mogą zorganizować pożyczki dla firm, a następnie zaoferować przepakowane pożyczki zewnętrznym inwestorom, takim jak fundusze hedgingowe lub inni inwestorzy z głębokimi kieszeniami. Obligacje stały się również znacznie bardziej płynne, a inwestorzy mniej niechętni ryzyku — umożliwiając pojawienie się ogromnych ilości papierów wartościowych o wysokiej rentowności, które mogą być emitowane dla firm, którym w przeciwnym razie lokalny bank odmówiłby kredytu. Świętym Graalem finansowania firm z niewielką liczbą warunków jest kapitał prywatny, ponieważ daje firmom możliwość uzyskania dużych ilości gotówki na rozwój lub ekspansję, bez wszystkich ograniczeń bardziej tradycyjnych źródeł. Kapitał prywatny może przybrać formę wczesnej inwestycji w małą firmę typu start-up — zwykle określaną jako kapitał wysokiego ryzyka — lub zakupu spółki publicznej przez inwestora lub grupę inwestorów, którzy uzupełniają własne środki pieniężne dużymi kwotami

pożyczonych pieniędzy. Ponieważ ta forma inwestycji kapitału prywatnego wykorzystuje pożyczone pieniądze do dźwigni finansowej lub rozszerzenia zasięgu własnych funduszy inwestorów, jest określana jako wykup lewarowany.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest wykup lewarowany?

Wyobraź sobie użycie łomu lub innego rodzaju dźwigni do podniesienia ciężkiego przedmiotu. W wykupach lewarowanych inwestor lub grupa inwestorów wykorzystuje duże kwoty pożyczonych pieniędzy, aby przejąć spółkę. Obfite finansowanie pozwala nabywcy wykorzystać stosunkowo niewielką ilość gotówki do przejęcia spółki, która w przeciwnym razie byłaby poza zasięgiem inwestora. Po przejęciu kontroli nad spółką inwestorzy starają się znaleźć sposoby na wygenerowanie gotówki, aby móc spłacić pożyczki, które obciążają przepływy pieniężne — stopy procentowe wielu obligacji śmieciowych lub papierów wartościowych o wysokiej rentowności są zazwyczaj znacznie wyższe niż w przypadku bardziej tradycyjnych obligacji korporacyjnych lub rządowych. Celem jest jak najszybsza restrukturyzacja spółki lub sprzedaż części — pozyskanie dużych ilości gotówki potrzebnych do spłaty długu, jaki inwestorzy zaciągnęli na przejęcie spółki.

Teoria stojąca za wykupami lewarowanymi i innymi formami przejęć korporacyjnych polega na tym, że nowi właściciele będą znacznie bardziej wydajni w uzyskiwaniu wysokiego zwrotu z zainwestowanych pieniędzy. Tradycyjni inwestorzy kapitałowi i zarządzający aktywami, którzy inwestują w spółki publiczne, są w większości bierni — pozwalając kierownictwu i radzie dyrektorów spółki podejmować większość decyzji dotyczących sposobu zarządzania spółką. Inwestorzy kapitału prywatnego mają tendencję do odgrywania znacznie bardziej praktycznej roli w zwiększaniu rentowności spółek, które kupili. Większość inwestorów kapitału prywatnego trzyma się swoich zakupów przez zaledwie kilka lat — mając nadzieję, że ich wysiłki na rzecz restrukturyzacji i reformy przejętej spółki przyciągną uwagę innego dużego inwestora — lub ostatecznie notując spółkę, sprzedając akcje na giełdzie, gdzie mali inwestorzy mogą kupić nową i ulepszoną spółkę lub jej części — i, miejmy nadzieję, zapłacić więcej niż pierwotni inwestorzy kapitału prywatnego.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest wrogie przejęcie?

Pomyśl o wojskowym zamachu stanu, usunięciu rządu kraju i zastąpieniu go innym. W grze fuzji i przejęć, firmy mogą zostać przejęte przez inwestora lub grupę inwestorów nabywających wystarczającą liczbę akcji, aby kontrolować proces podejmowania decyzji w firmie. W przypadku wrogiego przejęcia zarząd przejmowanej firmy zazwyczaj próbuje sprzeciwić się przejmującej firmie lub grupie inwestorów i stosuje szeroką gamę obron, zwanych obroną pigułki trucizny, aby uniemożliwić przejmującemu inwestorowi przejęcie kontroli nad firmą. Jeśli zawiodą, przejmujący inwestor wykorzystuje swoją siłę głosu, aby przejąć kontrolę nad firmą i często usuwa członków zarządu, którzy sprzeciwili się przejęciu.

Jednym z powodów sukcesu funduszy private equity w pozyskiwaniu tak dużych pieniędzy jest to, że fundusze emerytalne, fundusze powiernicze dla szkół wyższych i inne fundusze — zazwyczaj niemogące posiadać bezpośrednich udziałów w ryzykownych firmach — mogą jednak inwestować w fundusze inwestujące w nienotowane spółki i inne przedsięwzięcia. Niestety, zarządzający funduszami private equity żądają wysokich opłat za swoją pracę. Opłaty te mogą czasami sięgać miliardów. Inwestorzy venture capital i specjaliści od wykupów stosują strukturę 2 i 20, aby wynagrodzić sobie swoją pracę: pobierając opłatę za zarządzanie w wysokości 2 procent całkowitej zainwestowanej kwoty

każdego roku i kolejne 20 procent zysków. Wiele firm zapewnia również zarządzającym funduszami private equity dodatkową korzyść, opodatkowując swoje opłaty za wyniki „dochodowe” jako zysk kapitałowy, który jest zwykle opodatkowany znacznie niższą stawką niż normalny dochód. Wysokie opłaty płacone za zarządzanie funduszami private equity sprawiły również, że wielu inwestorów kwestionuje zalety dawania im ogromnych kwot pieniędzy, które mają do zainwestowania. W pierwszych latach XXI wieku zwrot brutto funduszy private equity osiągnął znaczącą wartość alfa — zapewniając znacznie wyższe zwroty niż w przypadku bardziej tradycyjnych inwestycji. Jednak po odliczeniu opłat od zysków generowanych przez menedżerów private equity zwrot jest często niższy niż w przypadku tradycyjnej inwestycji w akcje.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest alfa?

Wyobraź sobie, że alfa to pierwsza litera alfabetu greckiego — pierwsza w kolejce, być może lepsza od pozostałych. Alfa to termin używany do opisania dodatkowego zwrotu, który menedżerowie funduszy twierdzą, że zapewniają inwestorom, którzy powierzają im swoje pieniądze do zarządzania. Wielu menedżerów funduszy private equity i hedgingowych uzasadnia swoje wysokie opłaty, mówiąc, że ich szczególne umiejętności pomagają inwestorom pokonać normalne zwroty rynkowe. W porównaniu do standardowych indeksów rynkowych, takich jak na przykład Dow Jones Industrial Average i S&P 500, wielu menedżerów funduszy zapewnia kilka punktów procentowych więcej zwrotu rocznie. Oprócz bety zapewnianej przez normalny rynek, menedżerowie funduszy nazywają wszystkie dodatkowe zwroty alfą — za które pobierają kilka punktów procentowych dodatkowych opłat.

Szacunkowy zwrot z prostej inwestycji w indeks akcji S&P 500 w latach 1980–2005 wynosił na przykład około 12 procent, a przeciętnego inwestora funduszu inwestycyjnego około 7 procent. Różnica dla Ciebie, przeciętnego inwestora, jest ogromna, gdy stosuje się ją przez wiele lat: 10 000 USD zainwestowanych w wyżej wymieniony fundusz indeksowy wzrosłoby do 170 000 USD w ciągu tych dwudziestu pięciu lat, podczas gdy te same 10 000 USD zainwestowane w typowy fundusz inwestycyjny w tym samym okresie wzrosłoby do zaledwie 48 000 USD, czyli mniej niż jednej trzeciej zwrotu funduszu indeksowego. Niektóre inwestycje kapitału prywatnego przybierają formę inwestycji w „fundusze funduszy”, czyli grupowania różnych funduszy hedgingowych i funduszy kapitału prywatnego w jeden superfundusz, co ma zapewniać zmniejszoną zmienność. Zmniejszona zmienność funduszu funduszy często wiąże się z wysokimi kosztami. Ze względu na dodatkowy poziom opłat za zarządzanie inwestorzy często kończą płacąc do 3 procent tych opłat, plus prowizję za sukces w wysokości do 30 procent, co znacznie obniża ostateczny zwrot. Inną krytyką funduszy private equity jest to, że są bezduszne, że w swoim pośpiechu, aby rozbić firmy i sprzedać nierentowne działy lub spółki zależne, pozbawiają ludzi pracy — mimo że w dłuższej perspektywie wiele z ocalałych części prosperuje i kończy na zatrudnianiu nowych pracowników. Wielu menedżerów funduszy private equity twierdzi, że ich działania zapewniają wysokie zwroty funduszom w nich zainwestowanym, w tym wielu funduszom powierniczym i emerytalnym, które muszą generować pieniądze, aby zapewnić pomoc studentom lub wsparcie emerytalne. W gospodarce XXI wieku firmy private equity kontrolują coraz większą liczbę firm i zatrudniają znaczną część populacji w wielu krajach, w których działają. Na przykład do 20 procent pracowników w Wielkiej Brytanii pracuje dla firm będących własnością firm private equity. Coraz większa liczba funduszy kapitału prywatnego zaczęła wzbudzać niepokój wśród obywateli i rządów na całym świecie, zaniepokojonych długoterminowymi skutkami inwestycji kapitału prywatnego w zakresie zmniejszania się uprawnień władz lokalnych i krajowych do kontrolowania i kierowania wzrostem gospodarczym.

ZARZĄDZANIE KORPORACYJNE I CHCIWOŚĆ KORPORACYJNA — JAK ZARZĄDZA SIĘ FIRMAMI W GOSPODARCE XXI WIEKU?

Istnieje silna korelacja między dobrostanem korporacyjnym a osobistym. Wskaźniki ubóstwa mają tendencję do wzrostu, gdy bankructwa korporacyjne mają tendencję do wzrostu. A zwiększone dochody korporacyjne zwykle przekładają się na zwiększone dochody rządowe, wykorzystywane do zapewnienia wszystkiego, od edukacji i opieki zdrowotnej po usługi dla osób starszych i niepełnosprawnych. Dlatego rządy tak bardzo interesują się promowaniem dobrostanu korporacyjnego wraz z dobrostanem ekonomicznym i społecznym. Spektakularne bankructwo Enronu i inne katastrofy korporacyjne na początku XXI wieku były częściowo odpowiedzialne za decyzję rządu USA o uchwaleniu ustawy Sarbanesa-Oxleya, która zmieniła sposób zarządzania amerykańskimi firmami i próbowała przywrócić zaufanie do amerykańskiego biznesu. Nowe przepisy — zmuszające firmy do publikowania obszernych dodatkowych informacji o tym, jak zarabiano i wydawano pieniądze — zostały opisane przez prezydenta Busha, który je podpisał, jako „najdalej idące reformy amerykańskich praktyk biznesowych od czasów Franklina Delano Roosevelta". Upadek innych firm na całym świecie — na przykład fala bankructw banków i korporacji podczas kryzysu kredytowego w 2008 r. — skłonił wiele rządów do nalegania na znacznie wyższy poziom ładu korporacyjnego, czyli zasad, które regulują sposób zarządzania i kontrolowania korporacji. Chodziło o to, aby uniknąć masowych zwolnień i strat inwestorów, co mogłoby jeszcze bardziej rozprzestrzenić się w całej gospodarce. Jedną z wielu nowych zasad rachunkowości na XXI wiek jest wymóg, aby firmy korzystały z usług prawdziwie niezależnych audytorów do nadzorowania swoich ksiąg. Wcześniej firmy księgowe często miały lukratywne kontrakty na doradztwo i inne prace dla firm, które miały nadzorować. Konflikt interesów doprowadził do wielu nadużyć i braku niezależnego nadzoru, jak w Enron i WorldCom, które korzystały z usług tych samych firm księgowych, które pracowały jako konsultanci i audytorzy. W Stanach Zjednoczonych utworzono nowy organ regulacyjny nadzorujący branżę księgową: Public Company Accounting Oversight Board, który miał zapewnić przestrzeganie przez firmy nowych przepisów — w tym zakazu udzielania pożyczek kadrze kierowniczej i gwarancji, że sygnaliści, pracownicy ujawniający oszustwa i inne bezprawne działania, nie stracą pracy.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest handel informacjami poufnymi?

Wyobraź sobie napad na bank planowany przez osobę pracującą w banku. Osoby z wewnątrz firmy to osoby, które mają dostęp do sprawozdań finansowych firmy lub innych tajemnic firmy, które nie zostały jeszcze ujawnione — i zazwyczaj składają się z najwyższej kadry zarządzającej firmy lub ich znajomych. Działania osób z wewnątrz są uważnie obserwowane przez rynki i organy nadzoru finansowego. W niektórych krajach handel poufnymi informacjami — kupowanie lub sprzedawanie papierów wartościowych na podstawie informacji poufnych — jest tolerowany z uzasadnieniem, że ktoś musi być pierwszy, który handluje nowymi informacjami, więc dlaczego nie pozwolić, aby to właśnie osoby z wewnątrz były tymi osobami? Ta mentalność „kto pierwszy, ten lepszy" traci na znaczeniu: handel poufnymi informacjami jest obecnie nielegalny w niemal każdym większym kraju światowej gospodarki.

Spośród trzech podmiotów kontrolujących firmę — kierownictwa, rady dyrektorów i akcjonariuszy — kierownictwo tradycyjnie mogło robić rzeczy po swojemu, licząc na milczącą zgodę akcjonariuszy i dyrektorów. Ale na początku XXI wieku sytuacja zaczęła się zmieniać. Coraz bardziej asertywni akcjonariusze i coraz bardziej aktywni członkowie zarządu zmusili kierownictwo do dostosowania się do nowych sposobów prowadzenia działalności. Po licznych skandalach związanych z zawyżonymi pensjami prezesów i innymi nadużyciami władzy przez zarządy korporacyjne, wielu drobnych

udziałowców zaczęło odgrywać bardziej aktywną rolę w podejmowaniu decyzji korporacyjnych w XXI wieku. Na przykład w Stanach Zjednoczonych udziałowcy zdobyli miejsca w zarządach dużych firm, takich jak Heinz, Wendy's i Home Depot. Podmioty rządowe, które ratowały banki i inne firmy podczas globalnego kryzysu kredytowego, również nalegały na większą kontrolę nad sposobem zarządzania tymi firmami — i sposobem wynagradzania menedżerów. Jednym z pierwszych działań nowo upoważnionych udziałowców jest naleganie na głosowanie w sprawie uchwał dotyczących wynagrodzeń, które wymagają zatwierdzenia przez udziałowców pakietów wynagrodzeń kadry kierowniczej. Pakiety wynagrodzeń prezesów są coraz bardziej krytykowane — szczególnie odkąd grupy nadzorujące firmy, takie jak Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, zmusiły spółki publiczne do ujawnienia wszystkich wynagrodzeń wypłacanych kadrze kierowniczej. Największym zaskoczeniem — gdy firmy zaczęły przestrzegać przepisów — było to, ile zarabiali dyrektorzy światowych firm oprócz swoich pensji. Korzyści, takie jak korzystanie z firmowego odrzutowca, często wynoszą setki tysięcy, jeśli nie miliony dolarów. Ponadto wielu dyrektorów otrzymuje odroczoną wypłatę, co pozwala im uniknąć płacenia podatków od pieniędzy „pożyczonych" z powrotem firmie. Opcje na akcje to kolejna forma wynagrodzenia kadry kierowniczej, która również znalazła się pod coraz większą kontrolą grup akcjonariuszy. Ponieważ opcje na akcje zwykle nie są opodatkowane i nie są uwzględniane w księgach rachunkowych firmy do czasu ich realizacji, kwota ukrytej wartości może być ogromna. W pierwszych latach XXI wieku średnie całkowite wynagrodzenie szefów firm z indeksu S&P 500 w Stanach Zjednoczonych przekroczyło 10 milionów dolarów, po uwzględnieniu opcji na akcje i innych świadczeń. Ponadto szacowano, że przeciętny pakiet wynagrodzeń dyrektorów korporacji w Stanach Zjednoczonych wynosił około czterysta razy więcej niż przeciętne wynagrodzenie pracownika produkcyjnego

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest opcja na akcje?

Pomyśl o bilecie do teatru, który daje możliwość, ale nie obowiązek, obejrzenia spektaklu. Opcja na akcje daje Ci prawo, ale nie obowiązek, kupienia określonej akcji po określonej cenie. Jeśli cena rynkowa akcji wzrośnie, wartość opcji również wzrośnie. Ale jeśli opcja na akcje jest poza pieniędzmi, co oznacza, że cena akcji spadła poniżej ceny wykonania lub ceny zakupu, posiadacze opcji pozwalają opcji wygasnąć, niewykorzystanej. Uzasadnieniem dla zapewnienia opcji na akcje kierownictwu jest to, że stanowią one silną zachętę do zwiększenia wartości akcji spółki.

Kolejnym celem kontroli aktywistów jest wydawanie złotych spadochronów odchodzącym dyrektorom. Te płatności, czasami wynoszące setki milionów dolarów, są często obiecywane dyrektorom w przypadku, gdy zostaną zmuszeni do odejścia z władzy. Jednak pytanie wielu grup akcjonariuszy brzmi: Dlaczego dyrektor powinien być nagradzany, jeśli jest zmuszony odejść z powodu słabych wyników? Wiele grup akcjonariuszy nalegało również na większy wpływ na obronę w postaci pigułki trucizny, strategie stosowane przez kierownictwo w celu restrukturyzacji firmy, aby bronić jej przed niechcianymi grupami przejmującymi. Obrona w postaci pigułki trucizny chroni menedżerów, pozwalając im pozostać u władzy, ale często szkodzi akcjonariuszom, sprawiając, że akcje firmy są mniej wartościowe, niż byłyby, gdyby przejmującym pozwolono kupić firmę. Wraz z pojawieniem się kapitału prywatnego wiele spółek publicznych stało się celem inwestorów, którzy mają nadzieję upublicznić je. Kiedyś decyzje o sprzedaży lub nie podejmował zarząd, ale akcjonariusze — zwłaszcza inwestorzy instytucjonalni — również nalegają na większy wpływ na decyzję o sprzedaży firmy i cenie. Nalegają również na możliwość zatrzymania akcji firmy po jej prywatyzacji. W wielu przypadkach ich naleganie się opłaciło. Witryna internetowa śledząca przejęcia i obrony przed trucizną, Shark Repellent.net, poinformowała, że kampanie akcjonariuszy przeciwko kapryśnym decyzjom o przyjmowaniu ofert przejęcia przyniosły pozytywne rezultaty — w ponad 25 procentach przypadków doprowadziły do

lepszych ofert. Grupy inwestorów stają się również coraz bardziej czujne na to, że zarząd prywatyzuje ich firmy w ramach operacji zwanej wykupem menedżerskim, lub MBO, w której menedżer firmy, zwykle dyrektor generalny, lub CEO, sprzedaje firmę prywatnemu inwestorowi lub grupie inwestorów, często włączając w to dyrektora generalnego inicjującego transakcję. Może to oczywiście prowadzić do poważnego konfliktu interesów

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest biały rycerz?

Wyobraź sobie Króla Artura wysyłającego żelaznego wojownika, aby uratował damę w opałach. W świecie biznesu, biały rycerz to inwestor, który przychodzi, aby uratować firmę przed niechcianym przejęciem. Zarząd firmy, obawiając się utraty miejsc pracy wśród innych poważnych zmian w strukturze firmy, często zachęca białego rycerza inwestora do kupienia wystarczającej liczby akcji, aby zablokować wrogie przejęcie i chronić status quo.

Aby skutecznie monitorować działania zarządu, większość aktywistycznych akcjonariuszy polega na wsparciu innych akcjonariuszy, w szczególności dużych inwestorów instytucjonalnych, do których należą fundusze emerytalne, fundusze powiernicze dla szkół wyższych, fundusze inwestycyjne i firmy ubezpieczeniowe. Ci akcjonariusze lub interesariusze, jak się ich czasami nazywa, walczą o większy wpływ na to, w jaki sposób prowadzone są firmy, które „posiadają". Podczas gdy własność i prawa głosu są w Stanach Zjednoczonych stosunkowo proste, w Europie sama własność jest często owiana złożoną siecią powiązań krzyżowych, które pozwalają niektórym akcjonariuszom zwiększyć wpływy i siłę głosu akcji, które posiadają. Te mechanizmy zwiększające kontrolę mogą przybierać różne formy. Na przykład w Niemczech i Francji sieci powiązań krzyżowych pozwoliły bankom i innym grupom inwestorów kontrolować dużą część firm w różnych sektorach gospodarki — w niektórych przypadkach dając im kontrolę monopolistyczną. Innym mechanizmem zwiększającym kontrolę jest stosowanie tajnych umów akcjonariuszy zobowiązujących jedną grupę do głosowania zawsze zgodnie z inną. W niektórych krajach jest to nielegalne, ale nie w większości rozwiniętych gospodarek przemysłowych — zwłaszcza tych, które tworzą Unię Europejską — dlatego tajne umowy akcjonariuszy są tak powszechne w krajach takich jak Niemcy, Holandia i Francja.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest monopol?

Pomyśl o grze planszowej — gdy posiadasz wszystkie nieruchomości określonego koloru, możesz zdecydować, co na nich zbudować. Całkowita kontrola nad jednym sektorem usług lub produkcji w gospodarce nazywa się monopolem. Jedyny producent dobra może w zasadzie decydować, jakie ceny pobierać. Prawdziwych monopoli jest bardzo mało — konsumenci zazwyczaj znajdują alternatywę, jeśli ceny stają się zbyt wysokie. Na przykład producenci ropy OPEC uważali, że mają niemal monopol na ropę naftową w latach 70., ale gdy podnieśli ceny zbyt wysoko, konsumenci znaleźli alternatywne źródła energii. Gdy Microsoft został oskarżony o zachowanie monopolistyczne na początku XXI wieku, Bill Gates odpowiedział, że firma obniżała większość cen, a nie je podnosiła — Unia Europejska i tak nałożyła na Microsoft karę pieniężną w wysokości pół miliarda euro.

Struktury piramidalne są również powszechnym mechanizmem, dzięki któremu akcjonariusze uzyskują większą kontrolę nad spółkami, które posiadają. Struktura piramidalna jest legalna w większości krajów i pozwala osobie fizycznej, firmie, a nawet rodzinie wykorzystać kontrolowaną przez siebie firmę do zakupu kontrolnego udziału w innej firmie. Następnie ta firma kupuje kontrolny udział w innej firmie, a wkrótce pierwotny właściciel jest w stanie rozłożyć własność i ryzyko na szerokie grono akcjonariuszy

— ale zachować kontrolę dla siebie. Chociaż te struktury piramidalne są najczęstsze we Włoszech, występują one w tak różnych krajach, jak Niemcy i Szwecja, gdzie niektóre akcje mogą mieć wiele praw głosu na walnych zgromadzeniach akcjonariuszy, co daje dodatkową władzę akcjonariuszom, którzy je posiadają. Krytyka wielu z tych struktur polega na tym, że zbyt duża władza trafia w ręce niewielkiej mniejszości akcjonariuszy. Inna krytyka dotyczy tego, że zbyt duża władza w rękach akcjonariuszy wiąże się z ryzykiem ograniczenia uprawnień zarządu do podejmowania odważnych decyzji i zwiększania wartości dla akcjonariuszy w perspektywie długoterminowej. Wielu menedżerów obawia się, że firmy w XXI wieku będą cierpieć z powodu zarządzania przez referendum, gdzie każda decyzja podlega często sprzecznym wpływom i kontroli szerokiego zakresu grup inwestorów. Wysoce utalentowane osoby mogą odmawiać zasiadania w zarządach, aby uniknąć niekończących się interwencji i dociekań grup inwestorów. A niektórzy akcjonariusze o szczególnych interesach — na przykład aktywiści polityczni — mogą zmuszać firmy do podejmowania decyzji sprzecznych z interesami akcjonariuszy w ogóle. Być może większość akcjonariuszy będzie rozsądnie korzystać ze swojej nowej władzy, zdając sobie jednak sprawę, że brakuje im dogłębnej wiedzy na temat zarządzania i wewnętrznego funkcjonowania firmy, niezbędnej do samodzielnego mikromanadżerowania firmą. Wielu zdecyduje się wykorzystać swoje wpływy, aby wybrać członków zarządu, którzy są w stanie i chcą zmusić zarząd do zrobienia tego, co słuszne — i w sposób, który ostatecznie będzie w najlepszym interesie akcjonariuszy, prawdziwych właścicieli firmy. W ostatnich dekadach XX wieku Konsensus Waszyngtoński ustanowił jasne wytyczne dotyczące wzrostu gospodarczego — uważano, że jeśli kraj ma odpowiedni poziom inflacji, odpowiedni poziom ograniczeń budżetowych i odpowiedni kurs walutowy, wzrost gospodarczy jest w zasadzie zapewniony. Jednak załamanie się kilku rozwijających się gospodarek podczas kryzysu azjatyckiego w latach 1997–1998 i zawirowania na rynku po kryzysie kredytowym w 2008 r. zmieniły sposób myślenia wielu decydentów. Rządy prawa i rozsądne zarządzanie korporacyjne były postrzegane jako główne czynniki wzrostu gospodarczego. Wykazano, że kraje o znacznie wyższym poziomie rządów prawa — wraz z silną odpowiedzialnością publiczną i korporacyjną — zapewniają znacznie większy wzrost gospodarczy niż te, które mają mniejszy szacunek dla rządów prawa. Ten związek między silnymi rządami prawa a wyższym poziomem standardu życia — definiowanym jako PKB na mieszkańca — można znaleźć w wielu porównaniach krajów: ból i RPA, Portugalia i Maroko, Irlandia i Botswana. W tych i wielu innych przypadkach wykazano, że większy szacunek dla prawa w pierwszym kraju zachęca do większych inwestycji zagranicznych i długoterminowego wzrostu gospodarczego niż w drugim — zapewniając w rezultacie większe bogactwo obywatelom kraju. Bank Światowy w Waszyngtonie rozpoczął opracowywanie projektu Worldwide Governance Indicators, który gromadzi dane z każdego kraju na świecie — badając ponad sześćdziesiąt wskaźników, takich jak jakość policji i wymiaru sprawiedliwości w każdym kraju — i tworzy mierzalny wynik w skali od 1 do 100. Niektóre kraje, takie jak te w Europie Środkowej i Wschodniej, znacznie zwiększyły swoje wyniki po tym, jak Unia Europejska zmusiła je do przebudowy procedur prawnych i modernizacji policji i sił sądowych, aby mogły zostać wzięte pod uwagę przy ubieganiu się o członkostwo w UE. Właściwe zarządzanie korporacyjne i krajowe staje się coraz ważniejszym czynnikiem sukcesu gospodarczego w gospodarce XXI wieku. Na przykład Stany Zjednoczone zaczęły w 2004 r. wymagać od wszystkich odbiorców amerykańskiej pomocy zagranicznej spełnienia minimalnych standardów praworządności. A ponad połowa wszystkich projektów otrzymujących finansowanie z Banku Światowego ma obecnie komponent praworządności, taki jak zapewnienie dobrze zdefiniowanych programów rozwiązywania konfliktów w celu otrzymania pieniędzy na rozwój wsi. Oczywiście istnieją wyjątki od tej reguły. Pomimo krytyki chińskiej polityki praw człowieka, na przykład, jej wzrost gospodarczy i inwestycje zagraniczne należą do najsilniejszych w XXI wieku. I pomimo szerzącego się kapitalizmu kolesiowskiego w Rosji, gdzie osoby z wewnątrz i ci, którzy mają dostęp do przywódców rządowych, odnieśli ogromne korzyści ekonomiczne, ogólna gospodarka szybko rosła w pierwszych latach XXI wieku — co niektórzy przypisują przekonaniu, że silny rząd centralny, choć wadliwy, nadal może gwarantować prawa inwestorów. Statystyki pokazują

jednak, że tylko trwałe zaangażowanie w przestrzeganie praworządności i właściwe procedury zarządzania mogą zagwarantować długoterminowy wzrost gospodarczy i poszanowanie praw ekonomicznych obywateli

FUNDUSZE HEDGE I HANDLOWCY DERYWATYWAMI - NIEBEZPIECZNE KARTY NOWEJ GLOBALNEJ GOSPODARKI?

GDY NADCHODZI globalna katastrofa gospodarcza, taka jak krach na giełdzie lub załamanie walutowe, pierwszymi winowajcami, do których zwracają się ludzie, są fundusze hedgingowe i traderzy derywatów. Na przykład podczas globalnego kryzysu kredytowego fundusze emerytalne i fundacje uniwersyteckie straciły miliardy dolarów, gdy fundusze hedgingowe, w które zainwestowały, upadły lub zostały zmuszone do zamknięcia. Krachy rynkowe, nawet krach po atakach terrorystycznych z 11 września, obwinia się o fundusze hedgingowe i traderów derywatów, którzy wkroczyli i sprzedali akcje i inne papiery wartościowe warte setki milionów dolarów, powodując załamanie rynków na całym świecie. Kiedyś tylko najwięksi gracze w światowej gospodarce, mający miliony do zainwestowania, mogli mieć dostęp do wyrafinowanych instrumentów inwestycyjnych, takich jak fundusze hedgingowe. Jednak teraz osoby o dużym majątku netto coraz częściej są przyciągane przez znakomite zwroty, jakie były w stanie zapewnić niektóre fundusze hedgingowe. Fundusze hedgingowe generalnie nie podlegają tym samym ograniczeniom i wymogom sprawozdawczym, które mają zastosowanie do normalnych instrumentów inwestycyjnych — inwestorzy funduszy hedgingowych są uważani za bardziej wyrafinowanych i zorientowanych na rynku niż normalni inwestorzy — a wszechświat potencjalnych inwestorów znacznie się powiększył. Nawet banki stały się dużymi inwestorami i traderami funduszy hedgingowych w ostatnich latach, wykorzystując ogromny majątek, którym zarządzają, w niektórych przypadkach setki miliardów dolarów, do inwestowania w gospodarkę światową

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest zabezpieczenie?

Pierwotnym celem zabezpieczenia finansowego było zapobieganie stratom poprzez inwestowanie w coś, co szłoby w górę, gdy inne rzeczy w twoim portfelu spadałyby — na przykład inwestowanie w dom jest klasycznym zabezpieczeniem przed inflacją: wartość domu zwykle rośnie w czasach inflacji. Ironią jest to, że fundusze hedgingowe, duże fundusze inwestycyjne prowadzone przez doświadczonych menedżerów dla bardzo wyrafinowanej klienteli, zaczęły być kojarzone z ryzykownymi zakładami — na przykład poprzez inwestowanie pieniędzy klientów w instrumenty spekulacyjne, takie jak wysoce zmienne instrumenty pochodne

Przy całkowitych funduszach zarządzanych sięgających prawie 2 bilionów dolarów w pierwszych latach XXI wieku, fundusze hedgingowe są szybko rozwijającym się, ale wciąż stosunkowo małym podzbiorem wszechświata funduszy inwestycyjnych — który wzrósł do ponad 20 bilionów dolarów na całym świecie w tym samym okresie. Jednak pieniądze kontrolowane przez menedżerów funduszy hedgingowych są wykorzystywane w sposób, który daje im ogromną władzę wpływania na gospodarkę światową. Jak to działa? Zazwyczaj menedżerowie funduszy hedgingowych wykorzystują komputery i algorytmy handlowe do analizowania rynku w sposób, który był niemożliwy przed erą komputerów, wykrywając rozbieżności i okazje, które często pozostają niezauważone przez zwykłego inwestora. Następnie działają na podstawie tych informacji i w wielu przypadkach na podstawie własnej intuicji, aby kupować lub sprzedawać papiery wartościowe w takiej ilości, że generują ogromne zyski — lub ogromne straty — dla swoich inwestorów. Inwestorzy funduszy hedgingowych są zazwyczaj proszeni o dzielenie się do 20 procent zysków funduszu z menedżerami funduszy, oprócz opłaty za zarządzanie. Dlaczego są skłonni zapłacić tak dużo? Ponieważ uważają, że wyższe zyski z nawiązką rekompensują dodatkowe koszty. Ostatnie szacunki kwoty pieniędzy zainwestowanych w fundusze hedgingowe na całym świecie

wahają się od 1 biliona do 2 bilionów dolarów. Zasadniczo fundusz hedgingowy wykorzystuje wahania na rynkach, aby zarabiać pieniądze, kupując papiery wartościowe i inne aktywa warte setki milionów, jeśli nie miliardy dolarów, gdy ceny są niskie i sprzedając, gdy ceny rosną. Mogą również zdecydować się na wykorzystanie instrumentów pochodnych — takich jak opcje lub inne zaawansowane instrumenty finansowe — aby sprzedawać, gdy ceny są wysokie, tylko po to, aby odkupić wszystko później, gdy ceny spadają. W ten sposób fundusze hedgingowe są w stanie zarabiać pieniądze na rynkach rosnących i spadających, znajdując anomalie rynkowe i szybko reagując na nie, kupując lub sprzedając w tak dużych ilościach, że zarabiają na małych lub w inny sposób nieistotnych rozbieżnościach. Fundusze hedgingowe inwestują w tak duże kwoty, że ich działania często wpływają na rynek, w który inwestują. Ponieważ większość normalnych funduszy inwestycyjnych jest prawie zawsze w pełni zainwestowana, z mniej niż 4 procentami w gotówce w normalnych czasach, tradycyjni menedżerowie funduszy akcyjnych nie mają wiele do zrobienia w czasie kryzysu rynkowego poza sprzedażą lub siedzeniem i obserwowaniem spadku swoich portfeli. A fundusze private equity, które wykorzystują ogromne ilości pożyczonych pieniędzy, które mogą wyschnąć w mgnieniu oka podczas kryzysów rynkowych, mają trudności z agresywnym działaniem podczas spadków na rynku. Jednak fundusze hedgingowe wykorzystują swoje pieniądze, aby kupić szeroką gamę papierów wartościowych i instrumentów pochodnych — od kontraktów terminowych na towary po opcje walutowe i swapy kredytowe — aby uderzyć i zarobić na zawirowaniach rynkowych, gdziekolwiek by one nie wystąpiły.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest handel programowy?

Pomyśl o komputerze zorientowanym na rynku, który został zaprogramowany do śledzenia rynków na całym świecie, szukając niewielkich rozbieżności w cenach. Handel programowy jest trochę jak kupowanie dużych ilości artykułów wyprzedażowych w jednym supermarkecie i sprzedawanie ich w innym, gdzie ceny są wyższe. Na rynkach globalnych traderzy programowi wykorzystują niewielkie rozbieżności na rynkach, kupując duże ilości akcji — lub opcji, obligacji lub kontraktów terminowych — na rynku, na którym ceny są niezgodne z cenami na innych rynkach na całym świecie. Handel programowy jest często obwiniany za krachy rynkowe — takie jak krach Czarnego Poniedziałku w 1987 r., kryzys azjatycki w 1997 r. lub kryzys kredytowy rozpoczynający się w 2008 r. - traderzy twierdzą, że po prostu podążają za wahaniami rynkowymi. Inni twierdzą, że są ogonem machającym psem.

Menadżerowie funduszy hedgingowych są krytykowani za to, że są bezwzględnymi, bezdusznymi traderami, zaostrzającymi wahania rynkowe — ale beznamiętne strategie handlowe często są najbardziej dochodowe w burzliwych czasach, gdy ceny gwałtownie rosną i spadają, otwierając wiele nowych możliwości. Fundusze hedgingowe mogą mieć pozytywny wpływ na gospodarkę światową, udzielając pożyczek i kredytów firmom w tarapatach, którym tradycyjne banki nie pożyczają. W ramach strategii pożyczki na własność niektóre fundusze hedgingowe udzielają kredytów firmom pod warunkiem, że pożyczki te można zamienić na akcje, dając funduszowi hedgingowemu udział w kapitale zakładowym, który pozwala mu skorzystać, jeśli firma będzie w stanie odzyskać się po swoich kłopotach w pewnym momencie w przyszłości. Fundusze hedgingowe i inni duzi inwestorzy mogą odgrywać znacznie większą rolę w gospodarce światowej niż normalnie, głównie inwestując w instrumenty pochodne. Za stosunkowo niewielką zainwestowaną kwotę pieniędzy instrumenty pochodne pozwalają inwestorom uzyskać znacznie większy zwrot z inwestycji. Zasadniczo instrument pochodny to papier wartościowy, którego wartość „pochodzi" z innego wartościowego przedmiotu. Chociaż najbardziej tradycyjnymi instrumentami pochodnymi są opcje na akcje, kontrakty futures i swapy, gospodarka XXI wieku została zalana całą gamą papierów wartościowych pochodnych. Na przykład zabezpieczone zobowiązania dłużne, czyli CDO, stały się coraz bardziej popularne, ponieważ inwestorzy szukają większych zysków przy wcześniej zdefiniowanym poziomie ryzyka. Problem polega

na tym, że inwestorzy — ani nawet banki, które je emitują — nie rozumieją właściwie ryzyka związanego z wieloma CDO, a straty mogą szybko wzrosnąć, jeśli podstawowe zabezpieczone aktywa ulegną pogorszeniu.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest zabezpieczone zobowiązanie dłużne?

Pomyśl o IOU z dołączonym aktem własności domu. Zabezpieczone zobowiązania dłużne (CDO) to pożyczki z aktywem lub pakietem aktywów do nich dołączonych. Aktywami mogą być wszystko, od przepływu pieniędzy — na przykład płatności hipotecznych — po przepływ towarów, takich jak przyszłe zbiory rolnika lub przyszła produkcja fabryki soku pomarańczowego. Pożyczka i aktywa są zazwyczaj grupowane razem i sprzedawane jako jeden instrument. CDO może również opierać się na szerokiej gamie aktywów, takich jak seria różnych kredytów hipotecznych o różnym poziomie ryzyka. Teoretycznie zmniejsza to ryzyko dla inwestora końcowego, ponieważ szansa, że szeroki zakres aktywów stanie się zły, jest znacznie mniejsza niż szansa, że jakikolwiek pojedynczy składnik aktywów stanie się zły.

Inne, bardziej tradycyjne formy instrumentów pochodnych to opcje, kontrakty futures, forward i swapy. Podobnie jak opcje dają właścicielowi prawo, ale nie obowiązek, do zakupu czegoś wartościowego w określonym momencie, kontrakty futures i forward dają inwestorom prawo — a czasami obowiązek — do zakupu czegoś wartościowego w późniejszym terminie. Na przykład rolnik uprawiający kukurydzę może sprzedać przyszłoroczne zbiory, udając się na rynki kontraktów futures lub forward, aby znaleźć kontrahenta — kogoś, kto zgodzi się kupić po cenie ustalonej z góry. Kontrakty futures różnią się od kontraktów forward tym, że ich warunki są ujednolicone. Ponieważ czas i data kontraktów futures odpowiadają innym kontraktom, można nimi handlować na giełdach na całym świecie. Swap to wcześniej ustalona operacja finansowa, która polega na wymianie jednego składnika aktywów na inny. Bank może handlować jedną serią przepływów dochodów — na przykład z obligacji — na inną, która lepiej odpowiada wymogom banku w zakresie finansowania i ryzyka. Idea instrumentów pochodnych polega na zmniejszeniu ryzyka dla jednej strony, a jednocześnie zaoferowaniu drugiej stronie potencjalnego wysokiego zwrotu za gotowość podjęcia tego ryzyka. Na przykład ktoś sprzedający instrument pochodny oparty na indeksie Standard & Poor's 500 spodziewa się, że indeks będzie się poruszał w określonym kierunku. Jeśli uważa, że indeks wzrośnie, sprzeda kontrakt terminowy na indeks, umożliwiając kupującemu zabezpieczenie stałego zwrotu. W takim przypadku sprzedawca przyjmuje ryzyko — za określoną cenę. Zasadniczo każdy, kto kupuje opcję kupna lub kontrakt terminowy, jest skłonny zapłacić coś, aby wyeliminować ryzyko i dokładnie wiedzieć, ile zarobi w pewnym momencie w przyszłości. Na przykład eksporter soi w Des Moines może użyć instrumentów pochodnych na waluty obce, takich jak opcje lub kontrakty terminowe, aby zabezpieczyć wartość zysków pochodzących ze sprzedaży za granicą. Albo emerytowany właściciel domu może użyć inwestycji w instrumenty pochodne na stopy procentowe, aby zrównoważyć wpływ inflacji na wartość posiadanego domu lub mieszkania. Nawet firmy ubezpieczeniowe używają instrumentów pochodnych, takich jak swapy na wypadek niewykonania zobowiązania kredytowego, które pozwalają im ubezpieczyć ryzyko kredytowe bez nadzoru organów regulacyjnych. Zasadniczo osoba lub instytucja sprzedająca instrument pochodny bierze na siebie ryzyko, że bazowy element wartości — na przykład waluty lub stopy procentowe — może zmienić się w złym kierunku.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest swap ryzyka kredytowego?

Wyobraź sobie zakup polisy ubezpieczeniowej na obligacje. Największe światowe firmy ubezpieczeniowe odkryły na początku XXI wieku, że większość organów regulacyjnych pozwala im swobodnie emitować instrumenty pochodne, papiery wartościowe oparte na wartości innego elementu wartościowego, które zasadniczo mają tę samą funkcję, jaką jest gwarantowanie ryzyka kredytowego. Zaletą tych swapów ryzyka kredytowego (CDS) było to, że firmy ubezpieczeniowe mogły je emitować w niemal nieograniczonych kwotach, nie martwiąc się o odkładanie rezerw wymaganych przez bardziej tradycyjne podmioty ubezpieczeniowe. Swap ryzyka kredytowego działa zasadniczo jak każda inna polisa ubezpieczeniowa. Sprzedawca zgadza się zrekompensować kupującemu odszkodowanie w przypadku niespłacenia określonej obligacji lub bankructwa określonej instytucji finansowej. Duzi inwestorzy, tacy jak fundusze emerytalne college'ów, kupili swapy kredytowe warte biliony dolarów, zakładając, że kupują gwarancję, że ich inwestycje nie znikną w przypadku załamania finansowego. Niestety, gdy rynki załamały się w 2008 r., duże firmy ubezpieczeniowe, które wyemitowały CDS-y, w tym największy ubezpieczyciel na świecie, AIG, musiały zostać uratowane lub same ogłosić upadłość.

To, co sprawia, że instrument pochodny jest szczególnie ryzykowny, to sposób, w jaki może gwałtownie wzrosnąć lub spaść, gdy wartość bazowego elementu ulega zmianie. Gdy rynki szybko zmieniają kierunek, na przykład waluty i stopy procentowe rosną szybko, inwestorzy w instrumenty pochodne mogą zobaczyć, jak ich portfele gwałtownie rosną lub spadają. Gospodarka XXI wieku jest pełna przykładów instytucji lub osób, które straciły fortuny inwestując w instrumenty pochodne. Na przykład Enron zbankrutował, spekulując instrumentami pochodnymi opartymi na cenie energii, a banki i firmy ubezpieczeniowe na całym świecie straciły miliardy, gdy ich portfele zabezpieczonych instrumentów dłużnych gwałtownie spadły po globalnym załamaniu rynku nieruchomości w 2008 r. Wszechświat aktywów bazowych, na których mogą opierać się instrumenty pochodne, znacznie się rozszerzył w ostatnich latach i obecnie obejmuje takie elementy, jak warunki pogodowe, kursy walut lub indeks cen konsumpcyjnych. Możesz nawet przejść do sieci i kupić opcje oparte na wynikach sportowych — na przykład w celu zabezpieczenia poprzedniego zakładu. Istnieją nawet instrumenty pochodne na fracht, kontrakty terminowe, które pozwalają armatorom i firmom produkcyjnym zablokować opłatę za wynajem statku — ułatwiając transport towarów i surowców z jednej części świata do drugiej. W rzeczywistości handel instrumentami pochodnymi na fracht odnotował duży wzrost w wyniku rozkwitu chińskiego sektora produkcyjnego, który w dużym stopniu polega na statkach towarowych w celu wysyłania eksportu na rynki zagraniczne i sprowadzania surowców z zagranicy. Większość instrumentów pochodnych jest przedmiotem obrotu na wyspecjalizowanych giełdach, takich jak Eurex, CME Group — utworzona w 2007 r. przez połączenie Chicago Mercantile Exchange i Chicago Board of Trade — oraz Korea Exchange, która stała się jedną z największych giełd instrumentów pochodnych na świecie, jeśli chodzi o liczbę transakcji. Bank Rozrachunków Międzynarodowych (BIS) oszacował, że łączna wartość obrotu instrumentami pochodnymi na uznanych giełdach wyniosła ponad 300 bilionów dolarów rocznie — w czasie, gdy całkowita wielkość gospodarki Stanów Zjednoczonych wynosiła nieco ponad 10 bilionów dolarów. Wiele instrumentów pochodnych jest również przedmiotem obrotu na giełdach pozagiełdowych (OTC), w tym na parkietach banków i innych instytucji finansowych rozsianych po całym świecie. Bardziej egzotyczne instrumenty pochodne, takie jak swapy i umowy terminowe na stopę procentową, są zwykle przedmiotem obrotu pozagiełdowego, ponieważ są tworzone na zamówienie, z unikalnymi datami i strukturami, co ogranicza wykonalność obrotu nimi na formalnych giełdach. Wartość obrotu tymi instrumentami pochodnymi pozagiełdowymi jest trudna do ustalenia, ale szacuje się, że wynosi setki bilionów dolarów rocznie. Ile naprawdę jest wart instrument pochodny? Ponieważ wartość większości instrumentów pochodnych jest tak trudna do ustalenia — jak można powiedzieć, o ile wzrośnie lub spadnie rynek akcji w danym okresie czasu? — wielu inwestorów odmawia obrotu nimi. Na przykład menedżer funduszu Berkshire Hathaway Warren Buffett nazwał

instrumenty pochodne „finansową bronią masowego rażenia”. A niektóre rządy wezwały do większej kontroli nad obrotem instrumentami pochodnymi i traderami instrumentów pochodnych, widząc potencjał nieoczekiwanych strat instrumentów pochodnych prowadzących do kryzysu gospodarczego jako niezwykle prawdopodobny w powiązanej gospodarce światowej. Ironią jest to, że instrumenty pochodne pierwotnie miały na celu zmniejszenie ryzyka, a nie jego zwiększenie. Jeśli są właściwie stosowane, instrumenty pochodne pozwalają firmom rozłożyć ryzyko i mogą przynieść wiele pozytywnych korzyści, ułatwiając handel i łagodząc skutki recesji gospodarczej. Fundusze suwerenne również spotkały się z krytyką za sposób, w jaki zaczęły kontrolować duże części gospodarki XXI wieku. Szacuje się, że rządy tak różnych państw, jak Norwegia, Kuwejt, Chiny i stan Alaska, zarządzają kilkoma bilionami dolarów. Zasadniczo fundusz suwerenny to pojazd inwestycyjny utworzony przez rząd lub podmiot rządowy w celu recyklingu nadwyżek rezerw walutowych lub nieoczekiwanego dochodu. Na przykład rząd Norwegii wykorzystał część swoich dochodów ze sprzedaży gazu ziemnego na utworzenie funduszu emerytalnego z ponad 300 miliardami dolarów w rezerwie, co przekracza cały produkt krajowy brutto większości krajów. Alaska Permanent Fund wykorzystuje również dochód z ponad 40 miliardów dolarów uzyskanych ze sprzedaży ropy naftowej, aby zapewnić roczną dywidendę wszystkim rezydentom. Abu Zabi, Kuwejt, Rosja i inne państwa również wykorzystały dochody ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego do utworzenia funduszy państwowych, których wartość waha się od 100 do 600 miliardów dolarów. Miały one stanowić zabezpieczenie na wypadek spadków na rynku i zapewnić rezerwę finansową dla przyszłych pokoleń.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest fundusz suwerenny?

Wyobraź sobie rząd, który otwiera swoją skarbonkę, aby zainwestować na rynku globalnym. Fundusz suwerenny to pojazd inwestycyjny utworzony przez rząd w celu recyklingu nadwyżek rezerw walutowych lub nieoczekiwanych zysków. Kiedy kraj zarabia dużo pieniędzy na handlu zagranicznym lub na sprzedaży towarów, takich jak ropa naftowa lub gaz ziemny, może chcieć zainwestować te pieniądze dla przyszłych pokoleń. Zamiast inwestować te pieniądze w obligacje lub depozyty jednodniowe, wiele rządów utworzyło fundusze suwerenne w celu dokonywania inwestycji kapitałowych, kupując firmy lub udziały w firmach z całego świata.

Wiele krajów merkantylistycznych, takich jak Chiny, Singapur i inne, zaczęło wykorzystywać swoje ogromne rezerwy walutowe — zgromadzone przez lata eksportu większego niż importu — do inwestowania za granicą. Same Chiny zgromadziły ponad bilion dolarów w ciągu pierwszych kilku lat XXI wieku. Początkowo większość tych rezerw była inwestowana w papiery wartościowe denominowane w dolarach w Stanach Zjednoczonych — głównie obligacje skarbowe USA. Jednak w 2007 roku chiński bank centralny postanowił utworzyć fundusz suwerenny i zaczął inwestować pieniądze w bardziej lukratywny — i ryzykowny — sposób. Jedną z jego pierwszych inwestycji był 3-miliardowy udział w nowojorskiej Blackstone Group, który natychmiast stracił ponad 500 milionów dolarów. Pomimo krytyki, że pieniądze te powinny być bezpieczniej inwestowane, China Investment Corporation kontynuowała dywersyfikację swoich udziałów w inwestycjach kapitałowych na całym świecie. Krytycy wzywali do większej odpowiedzialności i przejrzystości w sposobie inwestowania funduszy suwerennych. Obawa jest taka, że gdy fundusze suwerenne inwestują w firmy za granicą lub je kupują, zyskują ogromną kontrolę ekonomiczną. Na przykład proponowany zakup pięciu terminali portowych w Stanach Zjednoczonych został zablokowany, ponieważ nabywca, Dubai Ports World, był własnością emiratu Dubaju. Próba zakupu przez Chiny amerykańskiej grupy energetycznej Unocal również została zablokowana ze względu na obawy dotyczące bezpieczeństwa. Z tych powodów Niemcy i inne kraje podjęły działania mające na celu ograniczenie przejęć przez zagraniczne fundusze państwowe w każdym sektorze związanym z bezpieczeństwem narodowym. Obawa jest taka, że

niektórzy inwestorzy państwowi nie będą działać jak jednostki, próbując wyłącznie maksymalizować zwroty i promować wydajność. Fundusze suwerenne mogą rzeczywiście inwestować w firmę za granicą, aby zdobyć wiedzę technologiczną lub wpływać na wrażliwe sektory światowej gospodarki. Inne możliwe rozwiązania obejmują wymóg, aby fundusze suwerenne publikowały międzynarodowo audytowane raporty zawierające pełne informacje o ich portfelach inwestycyjnych — lub ograniczenie własności do 20 procent danej firmy. Ostatecznie fundusze suwerenne – takie jak fundusze hedgingowe, fundusze private equity i instrumenty pochodne – nie muszą być bardziej niebezpieczne niż tradycyjne narzędzia inwestycyjne, pod warunkiem że uda się ograniczyć zagraniczną własność, a ryzyko związane z licznymi nowymi instrumentami inwestycyjnymi XXI wieku będzie można właściwie ocenić i kontrolować.

LUKI DOCHODOWE I ROZWÓJ — CO MOŻNA ZROBIĆ, ABY WYELIMINOWAĆ NADMIAR W XXI WIEKU?

ŻYCIE ZA MNIEJ NIŻ DOLAR DZIENNIE, powszechnie akceptowana miara ubóstwa, może wydawać się niewykonalnym zadaniem dla wielu z nas. Jednak Bank Światowy poinformował, że w XXI wieku ponad miliard ludzi na świecie robi dokładnie to, każdego dnia, 365 dni w roku — i praktycznie wszyscy z nich żyją w krajach rozwijających się. Projekt Milenijnych Celów Rozwoju ONZ, ustanowiony przez światowych przywódców w 2000 r., miał zmniejszyć ubóstwo o połowę do roku 2015. W połowie drogi, 07/07/07, większość celów pośrednich nie była nawet bliska osiągnięcia. Pomimo zmniejszenia liczby osób żyjących za mniej niż dolara dziennie w każdym kraju z wyjątkiem Bangladeszu i Pakistanu, wiele celów, takich jak zmniejszenie liczby zgonów matek podczas porodu, poprawa dostępu do czystej wody, zmniejszenie śmiertelności niemowląt itp., wykazywało niewielkie oznaki poprawy, głównie z powodu braku zasobów i zaangażowania rządów krajów rozwijających się i rozwiniętych. Globalna luka dochodowa to coś więcej niż różnica w wynagrodzeniach. Odzwierciedla ona ogromną przepaść w jakości życia między bogatymi i biednymi. Na przykład w Indiach ponad jedna trzecia wszystkich kobiet nigdy nie uczyła się czytać. A w Nigerii i Kenii niedobory prądu dotykają biedne obszary na co dzień, pozbawiając wiele szpitali prądu podczas operacji. Ponad sto milionów dzieci w wieku szkolnym na całym świecie nigdy nie widziało wnętrza szkoły, a na początku XXI wieku tylko 4 procent Afrykanów miało dostęp do Internetu. Rozwijająca się gospodarka światowa wygenerowała ogromne zyski w postaci dobrobytu, ale dotyczy to głównie rozwiniętych i rozwijających się gospodarek w Europie, Ameryce Północnej i Azji. Ale jaki wpływ to bogactwo miało na najbiedniejsze kraje świata? Pomimo wysiłków jednostek, rządów i szerokiej gamy globalnych organizacji filantropijnych, luka dochodowa między najbogatszymi i najbiedniejszymi krajami świata nadal się powiększa, a nie zmniejsza. Najbardziej powszechnie akceptowaną metodą pomiaru równości dochodów jest współczynnik Giniego, który przypisuje wynik 0 krajom o doskonałej równości (utopia, dla większości obserwatorów) i wynik 1 krajowi o całkowitej nierówności — gdzie jedno gospodarstwo domowe posiada całe bogactwo. Dania, z niską nierównością dochodów, miała współczynnik Giniego wynoszący około 0,23 na początku XXI wieku. Namibia, kraj o największej nierówności dochodów na świecie, miała 0,70. Stany Zjednoczone, ze współczynnikiem Giniego wynoszącym 0,45, mają jeden z najbardziej nierównych rozkładów bogactwa wśród krajów rozwiniętych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest współczynnik Giniego?

Pomyśl o wysokich wynikach skoków, gdzie 0 oznacza idealny skok, a 1 — klapę. Współczynnik Giniego, opracowany przez włoskiego statystyka Corrado Giniego, mierzy nierówność w podziale dochodów lub podziale bogactwa w krajach na całym świecie. Kraje są oceniane od 0 (najmniejsza nierówność dochodów) do 1 (największa nierówność). Aby ułatwić wizualizację liczb, stworzono indeks Giniego,

mnożąc wartości współczynnika Giniego przez 100 — ranking pozostaje taki sam; liczby po prostu stają się większe.

Na początku XXI wieku w krajach rozwijających się panuje tendencja do coraz większych różnic między dochodami bogatych i biednych. Na przykład w Chinach różnica ta zwiększała się o ponad 5 procent rocznie w pierwszych latach stulecia. Mimo że rozkwitająca gospodarka Chin zdołała wyrwać z ubóstwa ponad sto milionów obywateli, setki milionów innych nadal zarabiało mniej niż dolara dziennie. Choć może się to wydawać niewiarygodne, wartość netto dziesięciu najbogatszych ludzi na świecie jest większa niż łączne roczne zarobki wszystkich mieszkańców krajów rozwijających się — zasadniczo 90 procent światowej populacji. Tymczasem ponad milion dzieci umiera każdego roku z powodu braku dostępu do czystej wody. Wizyta w dowolnym dużym mieście w dowolnym kraju rozwijającym się — na przykład w Mumbaju, Rio de Janeiro lub Mexico City — pokazuje tę dysproporcję z zadziwiającą jasnością, ponieważ miliony ludzi mieszkają w prowizorycznych mieszkaniach, z otwartymi kanałami ściekowymi, szerzącymi się chorobami i bez dostępu do usług publicznych, takich jak edukacja i opieka zdrowotna. A na wsi nie jest o wiele lepiej. Na przykład w Afryce, Indiach i Chinach gospodarstwa domowe na wsiach są zazwyczaj najbiedniejsze w kraju — a w wielu przypadkach stają się jeszcze biedniejsze. Ponieważ produktywność w rolnictwie rosła wolniej niż produktywność w innych obszarach, dochody mieszkańców wsi, z których większość opiera się na rolnictwie jako źródle większości swoich dochodów, spadły w porównaniu do ich miejskich rodaków. To częściowo wyjaśnia exodus biednych ze wsi do szybko rozwijających się miast większości krajów rozwijających się. Przejście na gospodarkę rynkową w wielu krajach rozwijających się zwiększyło znaczenie odpowiedniego wykształcenia. Wykwalifikowani pracownicy zarabiają znacznie więcej w rozwijających się gospodarkach nastawionych na handel, na przykład w Chinach i Indiach, niż ich niewykwalifikowani sąsiedzi. Poprawa edukacji jest zatem priorytetem w zmniejszaniu różnic w dochodach. Jednak w wielu krajach często brakuje nauczycieli — i funduszy na edukację podstawową. Poprawa infrastruktury wiejskiej — na przykład budowa nowych dróg i linii kolejowych — zwiększyłaby również produktywność w rolnictwie i możliwości zatrudnienia dla biednych ze wsi. Ale rządy zmagające się z niedoborami gotówki często nie mają pieniędzy na rozpoczęcie działalności. Nowe techniki w produkcji rolnej mogą zapewnić cenną pomoc. Kiedy na przykład opracowano nowe nasiona ryżu dla afrykańskich rolników, szacowano, że plony wzrosną ponad dwukrotnie, ponieważ ich uprawa zajmowała mniej niż połowę czasu w porównaniu do normalnych odmian ryżu. Oczekiwano, że te nowe ryże dla Afryki, czyli NERICAS, zrewolucjonizują sektor rolniczy w większości krajów Afryki Subsaharyjskiej. Ale ponieważ większość rolników nie miała wiedzy fachowej i dostępu do kapitału ani kredytu, nie byli w stanie zapłacić za nasiona — ani za nawóz, aby nasiona rosły szybciej. Na początku XXI wieku, po kilku latach promocji — głównie przez dobrze nastawionych doradców z bogatych krajów — ryż NERICA był sadzony tylko na około 5 procentach ziemi, na której mógł się rozwijać. A bez infrastruktury, która umożliwiłaby wprowadzenie upraw na rynek, ani nawozów i nasion dla rolników, projekt wydawał się skazany na niepowodzenie. Jednym z obiecujących rozwiązań jest projekt Millennium Villages, który próbuje zmniejszyć światowe ubóstwo poprzez wykorzystanie wsparcia na poziomie gruntu, aby umożliwić samym wiejskim wioskom znalezienie rozwiązań, które pozwolą im uciec z „pułapki ubóstwa". W ramach typowego projektu Millennium Villages, wioski otrzymują impuls do rozwoju, a zagraniczni darczyńcy zapewniają podstawowe inwestycje w opiekę zdrowotną, edukację i podstawową infrastrukturę, w tym ulepszenie dostępu do wody, energii elektrycznej i łączności internetowej. Wsie, z których wiele znajduje się w Afryce, są zazwyczaj wybierane, ponieważ znajdują się w gorących punktach głodu — obszarach charakteryzujących się skrajnym ubóstwem, wysoką zapadalnością na choroby i chronicznym niedożywieniem. Po upływie pięciu lat plan zakłada, że społeczność znajdzie się na ścieżce zrównoważonego wzrostu gospodarczego — gotowa do działania bez zagranicznych funduszy. Redukcja długu, taka jak ta zaproponowana przez Bono z U2, pozwoliła

wielu stagnującym krajom uwolnić się od ciężaru spłacania ogromnego długu zagranicznego — pierwotne pożyczone fundusze były często marnotrawione przez niewłaściwe zarządzanie lub korupcję. Wiele rozwijających się rządów, zwłaszcza w Afryce, wydaje więcej na spłatę odsetek niż na opiekę zdrowotną i edukację razem wzięte. Obsługa długu, składająca się głównie ze spłat kapitału i odsetek od długu kraju, jest często największym obciążeniem dla skromnych zasobów finansowych wielu rozwijających się krajów. Anulowanie długu lub jego restrukturyzacja — co oznacza opóźnienie spłaty pożyczek do czasu, aż gospodarka będzie w lepszym zdrowiu — może pomóc rządom przeznaczyć cenne zasoby na rozwój zamiast przekazywania pieniędzy pożyczkodawcom z bogatych krajów. Ale redukcja długu to tylko jeden krok w tym procesie. Co się dzieje po usunięciu ciężaru długu? W jaki sposób kraj uzyskuje dostęp do funduszy na dalszy wzrost i rozwój?

Jednym z najskuteczniejszych kroków w zachęcaniu do rozwoju gospodarczego w biednych krajach świata jest zapewnienie ludziom możliwości sprzedaży swoich towarów i usług. Mimo że wielu pracowników w krajach rozwijających się pracuje za niskie pensje według zachodnich standardów, praca w gospodarstwie rolnym lub w fabryce jest często niezbędnym pierwszym przystankiem na drodze do niezależności ekonomicznej. Dlatego też bariery handlowe muszą zostać zmniejszone, aby zapewnić pracownikom z krajów rozwijających się możliwość sprzedaży swoich towarów. A konsumenci z bogatych krajów powinni zachęcać do importu od producentów z biednych krajów — o ile można zweryfikować, że prawa pracowników były przestrzegane w procesie produkcji. Ostatecznie praca, nawet stosunkowo nisko płatna według zachodnich standardów, jest często najlepszą nadzieją dla pracownika na rozpoczęcie budowania lepszego życia. Odpowiednie szkolenie zawodowe jest warunkiem sine qua non zrównoważonego rozwoju. A bez odpowiedniego szkolenia dla dzieci z krajów rozwijających się nie ma nadziei na bardziej sprawiedliwy podział dochodów. Wykazano, że kształcenie dziewcząt — niestety, w wielu krajach o niskim priorytecie — jest jedną z najlepszych inwestycji rozwojowych, jakie kraj może poczynić. W niektórych krajach rozwijających się, jakkolwiek niewiarygodne by się to nie wydawało, miliony dziewcząt nie są posyłane do szkoły. Jednak statystyki pokazują, że dziewczęta, które ukończyły szkołę, nawet na poziomie podstawowym, są w stanie znacznie zwiększyć dochód rodziny, a także mają większe szanse na posiadanie dzieci, które przeżyją, będą zdrowe i otrzymają odpowiednie wykształcenie, gdy osiągną wiek szkolny. Bezpośrednie inwestycje podmiotów zagranicznych również zachęcają do rozwoju w biedniejszych krajach świata, zapewniając fundusze na fabryki, elektrownie i inne przedsiębiorstwa. Na przykład w Indiach inwestorzy zagraniczni wnieśli znaczący wkład w rozwój gospodarczy, inwestując w projekty infrastrukturalne, takie jak elektrownie — umożliwiając indyjskiej gospodarce, będącej już jednym z największych producentów oprogramowania na świecie, zakładanie nowych zakładów high-tech i centrów telefonicznych w obszarach, w których ludzie wcześniej nie mieli dostępu do dobrze płatnych miejsc pracy. Wiele krajów rozwijających się oczekuje zagranicznych inwestycji bezpośrednich w infrastrukturę, aby umożliwić im przeskoczenie etapu przemysłowego ewolucji gospodarczej, przechodząc bezpośrednio z gospodarek wiejskich do gospodarek usługowych opartych na „czystych" branżach, takich jak technologia i media. Ponadto zagraniczne inwestycje bezpośrednie zapewniają stabilne źródło finansowania, którego nie można wycofać z gospodarki w każdej chwili.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są zagraniczne inwestycje bezpośrednie?

Pomyśl o kimś, kto zgłasza roszczenie w czasie gorączki złota. Zagraniczna inwestycja bezpośrednia jest definiowana jako kontrolny udział posiadany przez zagranicznego właściciela — gdyby nie był to kontrolny udział, byłby klasyfikowany po prostu jako inwestycja. Zasadniczo, gdy zagraniczna firma kupuje krajową firmę lub nawet kontrolny udział w akcjach firmy, należy to rozliczyć jako zagraniczną inwestycję bezpośrednią zgodnie z międzynarodowymi zasadami rachunkowości. Bezpośrednie

inwestycje zagraniczne często zapewniają potrzebny kapitał firmom i krajom, który jest trwalszy niż inwestycje „gorącego pieniądza”, które mogą pojawić się i zniknąć w każdej chwili.

Prywatne organizacje i osoby prywatne również zaczęły odgrywać dużą rolę w ograniczaniu ubóstwa w XXI wieku. Na przykład sieć korporacyjnych i prywatnych darczyńców Billa Clintona utworzyła Clinton Global Initiative (CGI), która podjęła skoordynowane działania w celu walki z HIV/AIDS, ubóstwem i zmianami klimatu w pierwszych latach XXI wieku. Była ona najbardziej skuteczna w Afryce, gdzie zapotrzebowanie na taką filantropię jest prawdopodobnie największe. CGI, podobnie jak projekt Millennium Villages, dąży do stworzenia podejścia biznesowego do przekazywania zebranych pieniędzy. Obie organizacje wynegocjowały umowy z producentami leków generycznych — na przykład w celu obniżenia ceny leków antyretrowirusowych w biednych krajach lub zorganizowały umowy o zakupie hurtowym między rządami największych miast rozwijającego się świata a producentami energooszczędnych produktów i infrastruktury. W wielu przypadkach duże organizacje charytatywne, takie jak Save the Children, Oxfam i Lekarze bez Granic, odgrywają dużą rolę w zmniejszaniu ubóstwa i podnoszeniu jakości życia milionów ludzi w najbiedniejszych krajach świata. Wiele z tych organizacji przeszło od prostego dostarczania żywności lub opieki medycznej do prób stworzenia środowiska, w którym głód i epidemie mogą zostać wykorzenione. Jak mówi chińskie przysłowie: „Daj człowiekowi rybę, a nakarmisz go na jeden dzień. Naucz człowieka łowić ryby, a nakarmisz go na całe życie”. Internet może zapewnić istotny impuls dla rozwijających się gospodarek. Nawet jeśli lokalne populacje nie mają tak powszechnego dostępu do komputerów i Internetu, jak w krajach rozwiniętych, przedsiębiorcy i firmy w wielu krajach rozwijających się odkryli, że nawet minimalny dostęp do konsumentów i firm oznacza zysk, wzrost i nowe miejsca pracy. Na przykład producent dywanów w Nepalu może wykorzystać sieć do sprzedaży sklepom i projektantom tak odległym jak Sydney czy Nowy Jork. A oprogramowanie można tworzyć w Indiach tak samo łatwo, jak w Dolinie Krzemowej. Zamiast czekać, aż nowe pomysły do nich dotrą, co kiedyś trwało lata, wielu przedsiębiorczych ludzi w krajach rozwijających się na świecie w końcu otrzymuje możliwość uczestnictwa wraz z innymi graczami w rozwijającej się gospodarce światowej. Niestety, w wielu krajach — szczególnie w Afryce — dostęp do Internetu jest ograniczony, jeśli nie nieistniejący. A ci, którzy mają dostęp, są zmuszeni płacić setki dolarów miesięcznie — więcej niż ich całkowita miesięczna pensja — nawet za najwolniejsze przepustowości i połączenia internetowe. Aby pomóc krajom rozwijającym się w pokonaniu przepaści cyfrowej, Organizacja Narodów Zjednoczonych rozpoczęła w 2005 r. akcję „solidarności cyfrowej”, która miała na celu zwiększenie łączności internetowej. Dzięki wsparciu Banku Światowego i Afrykańskiego Banku Rozwoju wiele lokalnych rządów zostało zachęconych do ograniczenia biurokracji i zachęcenia do międzynarodowych inwestycji w technologię, w tym do wysiłków na rzecz rozszerzenia sieci światłowodowych na cały kontynent i próby zniwelowania luki cyfrowej poprzez zapewnienie milionów używanych komputerów użytkownikom, którzy korzystają z niej po raz pierwszy. Ostatecznym celem było zapewnienie dostępu do Internetu dużym sektorom gospodarki, w tym rządom, szpitalom i szkołom, w nadchodzących latach. Innym sposobem na pomoc ludziom w wyjściu z ubóstwa jest mikropożyczka — udzielanie małych pożyczek za ułamek odsetek, jakie mali pożyczkobiorcy musieliby zapłacić lokalnemu pożyczkodawcy. Laureat Nagrody Nobla Muhammad Yunus, zauważając, że biedni przedsiębiorcy w jego rodzinnym Bangladeszu płacili pożyczkodawcom do 10 procent tygodniowo za zakup potrzebnych materiałów, założył Grameen Bank, aby udzielać małych pożyczek biednym bez wymogu zabezpieczenia. Jego pierwsze pożyczki były udzielane zubożałym plecionkarzom, którzy wykorzystali pieniądze na zakup bambusa.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest mikrokredyt?

Pomyśl o małych pożyczkach umożliwiających przedsiębiorcom w krajach rozwijających się zakładanie małych firm. Mikrokredyt odnosi się do praktyki udzielania niewielkich kwot kredytu, zwanych mikropożyczkami, przedsiębiorcom z biednych krajów, którzy nie są w stanie uzyskać pieniędzy z tradycyjnych banków na założenie firmy. Ponieważ nie mają zabezpieczenia, stałego zatrudnienia lub weryfikowalnej historii kredytowej, wiele osób w krajach rozwijających się nie może spełnić nawet najbardziej minimalnych kwalifikacji, aby uzyskać dostęp do tradycyjnego kredytu

Gdy stało się jasne, że wskaźnik spłat mikrokredytów był wyjątkowo wysoki, nawet według standardów pożyczkowych banków komercyjnych, wiele innych banków i organizacji pomocowych uruchomiło operacje mikrofinansowania w krajach rozwijających się. PlaNetFinance.org, Kiva.org, MicroPlace.com i Village Banking.org to tylko kilka z udanych operacji, które udzielają małych pożyczek rzemieślnikom, rolnikom i właścicielom małych firm w krajach rozwijających się. W Meksyku grupa mikropożyczkowa o nazwie Compartamos rozpoczęła działalność jako organizacja non-profit, z powodzeniem udzielając pożyczek przedsiębiorcom o wysokim ryzyku kredytowym, takim jak producenci skarpetek lub właściciele sklepów. Sekret jej sukcesu polegał na tworzeniu grup podobnie myślących przedsiębiorców — głównie kobiet — które zgodziły się gwarantować długi członków grupy. Na początku XXI wieku biznes stał się tak dochodowy, że Compartamos stał się firmą nastawioną na zysk i ostatecznie otworzył w 2006 r. pełnoprawny bank z portfelem wynoszącym jedną trzecią miliarda dolarów pożyczonych ponad 750 000 klientów. Kiedy firmy kapitału podwyższonego ryzyka, takie jak kalifornijska Sequoia, zaczęły inwestować pieniądze w operacje mikrofinansowe od Indii po Meksyk, stało się jasne, że mikrofinanse pojawiły się na światowej scenie gospodarczej. A kiedy JPMorgan uruchomił jednostkę mikrofinansową jako część swojej działalności na rynkach wschodzących, świat zaakceptował mikrofinanse jako rentowny i dochodowy biznes sam w sobie — oprócz zapewniania nowych możliwości i promowania wzrostu w krajach rozwijających się. Sekret operacji mikrofinansowych polega na stosowaniu pracochłonnego podejścia do zarządzania pożyczkami, udzielając pieniędzy tylko pożyczkobiorcom znanym agentowi kredytowemu. Aby pokryć występujące niewywiązania się ze zobowiązań, stopy procentowe są nieco wyższe niż w przypadku normalnych pożyczek bankowych, ale znacznie niższe od stawek pobieranych przez tradycyjnych pożyczkodawców w większości krajów rozwijających się. Międzynarodowe banki rozwoju to kolejne skuteczne narzędzie w walce z ubóstwem. Na przykład Bank Światowy pożycza miliardy dolarów rocznie krajom rozwijającym się — głównie na długoterminowe projekty walki z ubóstwem i wspierania wzrostu gospodarczego. Pomocnicza gałąź banku, Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju (IDA), zapewnia większość funduszy na szkoły, szpitale i programy walki z AIDS i innymi chorobami w najbiedniejszych krajach świata. Wiele pożyczek na ożywienie sektora prywatnego w wielu krajach o średnich dochodach, takich jak Turcja i Chiny, jest przekazywanych za pośrednictwem Międzynarodowego Stowarzyszenia Rozwoju.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między Bankiem Światowym a Międzynarodowym Funduszem Walutowym (MFW)?

Wyobraź sobie MFW jako ratownika medycznego, a Bank Światowy jako lekarza rodzinnego. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy — oba z siedzibą w Waszyngtonie — pełnią zupełnie różne funkcje. MFW jest odpowiedzialny za pomoc krajom w trudnej sytuacji finansowej — udziela krótkoterminowych pożyczek i pomaga im w restrukturyzacji ich gospodarek. Bank Światowy przyjmuje długoterminową perspektywę, udzielając długoterminowych pożyczek i pomocy rozwojowej krajom rozwijającym się. Projekty Banku Światowego obejmują budowę szkół, szpitali i finansowanie programów walki z AIDS. Zarówno MFW, jak i Bank Światowy otrzymują pieniądze z wkładów krajów bogatych i pożyczając pieniądze na międzynarodowych rynkach kapitałowych, korzystając z gwarancji udzielanych przez gospodarki o najwyższych ratingach na świecie.

Pod przewodnictwem rządu Wenezueli kilka krajów Ameryki Południowej podjęło działania w celu utworzenia własnego banku rozwoju, Banku Południa — Banco do Sul w Brazylii i Banco del Sur w krajach hiszpańskojęzycznych. Pomysł polegał na zapewnieniu alternatywy dla Banku Światowego i MFW w Ameryce Łacińskiej, szczególnie w pomaganiu krajom w wychodzeniu z trudnych sytuacji gospodarczych podczas kryzysów finansowych. Prezydent Wenezueli Hugo Chávez przewodził tym wysiłkom, powołując się na niepowodzenie Konsensusu Waszyngtońskiego — zarówno Bank Światowy, jak i MFW mają siedzibę w Waszyngtonie — w rozwiązywaniu problemów gospodarczych w sposób społecznie świadomy. Wiele planów restrukturyzacyjnych MFW, na przykład, było krytykowanych za stawianie stabilności makroekonomicznej ponad troskę o ubogich. Jednak przywódcy MFW i Banku Światowego wskazują, że silne zdrowie makroekonomiczne w krajach rozwijających się przynosi korzyści wszystkim, zwłaszcza ubogim. Pomoc rozwojowa nie zawsze prowadzi jednak do zmniejszenia nierówności. W wielu przypadkach w rzeczywistości pogarsza sytuację. Na przykład MFW odkrył, że kilka głównych sił rozwoju — nowe technologie, globalizacja finansowa i bezpośrednie inwestycje zagraniczne — często zwiększają nierówności. Nowe technologie, na przykład, przynoszą korzyści przede wszystkim tym, którzy potrafią korzystać z komputerów. Globalizacja finansowa przynosi korzyści tym, którzy mają umiejętności językowe i wykształcenie pozwalające na czerpanie korzyści ze zwiększonego dostępu do rynków globalnych. W niektórych przypadkach pomoc zagraniczna jest przekierowywana przez skorumpowanych urzędników rządowych i często trafia w ręce niewielkiej, potężnej elity. Badanie przeprowadzone w Czadzie wykazało na przykład, że tylko 1 procent z 20 milionów euro przekazanych na wsparcie tamtejszych klinik zdrowia faktycznie osiągnął zamierzony cel. Wiele przekierowanych pieniędzy trafia na zagraniczne konta bankowe, daleko od tych, którym miały pomóc. Aby walczyć z tym problemem, Bank Światowy i inne organy ds. rozwoju zaczęły odmawiać nowych pożyczek krajom, które mają historię korupcji — nalegając, aby wszelkie nowe fundusze wysyłane do krajów rozwijających się były powiązane z gwarancjami, że pieniądze ostatecznie pomogą biednym, a nie bogatym. Innym powodem nierówności dochodów jest to, że wiele zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest kierowanych do segmentów gospodarki, które już mają wysokie pensje, takich jak centra telefonicznej obsługi klienta lub produkcja wysokiej klasy. Jednak ogólnie rzecz biorąc, handel zagraniczny ma tendencję do zmniejszania nierówności, zapewniając konsumentom na wszystkich poziomach dochodów dostęp do tańszych towarów zagranicznych — i umożliwiając nawet osobom o niskich kwalifikacjach znalezienie pracy w przemyśle zorientowanym na eksport. Na przykład w Brazylii zorientowany na eksport boom gospodarczy pierwszych lat XXI wieku wprowadził ponad 20 milionów biednych ludzi do klasy średniej, tzw. klasy C, z środkami na zakup komputerów, telefonów komórkowych, samochodów i lodówek — rzeczy, które ludzie w wielu bogatych krajach uważają za oczywiste. Chociaż nierówność dochodów między narodami spadła w pierwszych latach XXI wieku — głównie z powodu „konwergencji" krajów takich jak Chiny, Brazylia i Indie, które stają się bogatsze w miarę handlu i rozwoju — nierówność w wielu krajach rozwijających się nadal rośnie. Z makroekonomicznego punktu widzenia nie jest to samo w sobie złe — pod warunkiem, że dochody wszystkich rosną. Niestety, przepaść między bogatymi i biednymi w wielu krajach powoduje, że poparcie dla handlu i globalizacji jest podważane. I chociaż wykazano, że handel i globalizacja pomagają wszystkim sektorom społeczeństwa, średnio rzecz biorąc, czerpać zyski i podnosić standard życia, jasne jest, że ci z wysokim wykształceniem i wysokimi umiejętnościami czerpią największe korzyści. Na przykład w Ameryce Łacińskiej dochód najbogatszej piątej części populacji jest prawie dwadzieścia razy wyższy niż najbiedniejszej piątej części. W Afryce, kontynencie o największej dysproporcji dochodów w światowej gospodarce, bogaci posiadają prawie dwie trzecie całego bogactwa. Jasne jest, że bez bardziej sprawiedliwego podziału dochodu na mieszkańca globalizacji trudno będzie znaleźć stałe wsparcie. Ostatecznie redukcja ubóstwa nie jest tylko kwestią zwiększenia dochodów. Na przykład wskaźnik rozwoju społecznego Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP) mierzy ubóstwo pod względem umiejętności czytania i pisania,

śmiertelności niemowląt i oczekiwanej długości życia, a także siły nabywczej. Niestety, zapewnienie pieniędzy na budowę szkół i szpitali to dopiero pierwszy krok. Należy dołożyć starań, aby szkoły i szpitale były odpowiednio obsadzone personelem — i aby dzieci faktycznie uczęszczały do szkoły. Na przykład w Brazylii oczekiwana długość życia i umiejętność czytania i pisania — dwa z kryteriów wskaźnika rozwoju społecznego UNDP — wzrosły dramatycznie, gdy wypłaty świadczeń dla rodzin zostały powiązane z uczęszczaniem dzieci do szkoły i wizytami u lekarza. Nie ma magicznego rozwiązania problemu ubóstwa na świecie, ale skoordynowane wysiłki rządów, organizacji pomocowych i zainteresowanych osób — jeśli zostaną właściwie zastosowane — mogą wykorzystać siły światowej gospodarki w sposób, który ostatecznie uczyni świat bogatszym i, miejmy nadzieję, bardziej egalitarnym miejscem.

NARKOTYKI, NIEWOLNICTWO I PODEJRZANE TRADYCJE — NIELEGALNA GOSPODARKA XXI WIEKU

LUB WIELU FIRM i obywateli na całym świecie, korupcja i inne nielegalne działania są sposobem na życie. Od plantatora koki w Peru po urzędnika rządowego w Afryce lub na Bliskim Wschodzie, dla którego łapówki są głównym źródłem dochodu, nielegalne działania stanowią dużą i rosnącą część światowej gospodarki. Nawet zakupy podróbek Viagry i podróbek szwajcarskich zegarków lub francuskich torebek — na ulicy lub w Internecie — są częścią biliardowej gospodarki, na którą składają się wszystkie nielegalne i półlegalne działania na świecie. Narkotyki są zdecydowanie najczęściej sprzedawanym towarem na czarnym rynku świata. Co roku sprzedaje się nielegalne narkotyki warte setki miliardów dolarów — od zaułków Kabulu po pokoje w akademikach w Ohio. Biorąc pod uwagę, że ilość handlu nielegalnymi narkotykami przekracza całkowitą produkcję gospodarczą większości krajów rozwijających się, nie sposób zignorować ich znaczenia dla codziennego życia wielu obywateli świata. Na przykład biedni rolnicy w Afganistanie lub Peru mają trudności z przejściem z produkcji koki lub maku, gdy już przyzwyczają się do upraw, które generują ponad dziesięciokrotnie większy dochód niż ten, który uzyskaliby z uprawy tradycyjnych roślin, takich jak kukurydza lub pszenica.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między czarnym rynkiem a szarym rynkiem?

Pomyśl o różnicy między pobytem w więzieniu a pobytem w areszcie. Czarny rynek na świecie stanowi rynek dla wyraźnie nielegalnych towarów i usług. Sprzedaż heroiny i cracku, zabójstwa na zlecenie i handel nielegalnymi częściami ciała to tylko niektóre z działań, które mają miejsce na czarnym rynku na świecie. Handel na szarym rynku obejmuje działania, które są tylko półlegalne lub legalne działania gospodarcze mające na celu unikanie podatków. Wszystko, od przemytu papierosów po prostytucję — w niektórych krajach — po pranie legalnie zarobionych pieniędzy za granicą, jest częścią rozwijającej się na świecie działalności na szarym rynku. Większość ludzi nie wie, że przepływ pieniędzy — od sprzedaży wszystkiego, od pirackiego DVD na ulicach Hongkongu po podróbkę torebki Louis Vuitton lub zegarka Rolex na ulicach Nowego Jorku — trafia w ręce dobrze zorganizowanych przemytników, z których niektórzy mają nawet powiązania z organizacjami terrorystycznymi, takimi jak Hezbollah

Eliminacja produkcji nielegalnych narkotyków jest trochę jak ściskanie balonu. Ograniczanie nielegalnej działalności w jednym miejscu na raz — jak robią to sporadycznie władze w regionach świata produkujących narkotyki — często po prostu przesuwa produkcję gdzie indziej. Działania mające na celu eradykację mogą również mieć niezamierzone i niepożądane konsekwencje. Na przykład wysiłki zachodnich rządów mające na celu wyeliminowanie produkcji opium w Afganistanie były krytykowane przez niektórych jako popychające miejscową ludność w ramiona talibów, którzy zaczęli promować produkcję heroiny po inwazji po 11 września jako sposób na podważenie wpływów Stanów Zjednoczonych w regionie. Czy można coś zrobić, aby powstrzymać handel narkotykami? Niektórzy przywódcy wskazują, że narkotyki, podobnie jak alkohol, zawsze będą częścią społeczeństwa i że próba

wyeliminowania ich produkcji jest marnotrawstwem zasobów. Inni twierdzą, że zamiast próbować tłumić podaż, należy dołożyć więcej starań, aby zmniejszyć popyt poprzez większą edukację lub surowsze egzekwowanie przepisów dotyczących narkotyków w krajach, w których są one spożywane. Rozwiązania po stronie popytu można również stosować w celu ograniczenia handlu szeroką gamą produktów dostępnych na rynkach światowych, od płetw rekina po kły słoniowe. Jednak skutki te można również złagodzić poprzez niezamierzone skutki uboczne. Na przykład uczynienie sprzedaży kości słoniowej z kłów słoniowych na rynku międzynarodowym nielegalną pomogło powstrzymać rzeź słoni w wielu krajach afrykańskich, ale postęp został złagodzony przez fakt, że cena kości słoniowej na światowych czarnych rynkach dramatycznie wzrosła — zapewniając, dla niektórych, jeszcze większą zachętę dla kłusowników do zabijania słoni wbrew międzynarodowym zakazom. W odpowiedzi niektóre grupy ekologiczne postanowiły poeksperymentować z kontrolowaną sprzedażą kości słoniowej, umożliwiając legalnie pozyskaną kość słoniową — na przykład z przeludnionych stad słoni — na sprzedaż w starannie kontrolowanych warunkach.

Słabo strzeżone granice lub słabo egzekwowane przepisy często prowadzą do rozkwitu czarnych rynków lub półlegalnej szarej strefy gospodarczej. Wiele porowatych granic — takich jak granice między Paragwajem a Brazylią i między Pakistanem a Afganistanem, nie wspominając o granicy amerykańsko-meksykańskiej — stwarza wiele możliwości importu wszystkiego, od heroiny po podrobione torebki — nawet części zwierząt, takie jak jaja żółwi morskich, które są kłusowane w dużych ilościach ze względu na ich rzekomo afrodyzjakalne właściwości, oraz rogi nosorożca, które są mielone i sprzedawane jako leki na potencję u mężczyzn. W niektórych krajach legalne leki, takie jak te stosowane w leczeniu HIV/AIDS i gruźlicy, są również sprzedawane na czarnym rynku, o ile można je tanio zdobyć w jednym kraju i sprzedać z dużym zyskiem w innym. Jakkolwiek dziwnie by to nie brzmiało, międzynarodowy handel na czarnym rynku może obejmować ludzkie części ciała. Na przykład w Malezji, gdzie średni czas oczekiwania na nową nerkę wynosi ponad dekadę, pacjenci często zwracają się na czarny rynek, aby kupić nowe nerki z sąsiednich krajów — niektóre pochodzą od straconych przestępców. Proces ten zwykle wiąże się z wręczaniem łapówek lekarzom lub funkcjonariuszom więziennym w krajach, które dostarczają części ciała. Transplantation Society, wiodąca międzynarodowa grupa medyczna z siedzibą w Montrealu, zakazała wykorzystywania organów pochodzących od straconych przestępców i innych niechętnych dawców, nazywając tę praktykę barbarzyńską. Ale dopóki na świecie będą pacjenci, których jedyną alternatywą jest życie przywiązane do maszyny do dializy lub przedwczesna śmierć, nielegalny handel częściami ciała prawdopodobnie będzie trwał. Niektóre działania na czarnym rynku mogą prowadzić do wojny — lub pomóc w finansowaniu wojen, które już się rozpoczęły. Na przykład w kilku krajach afrykańskich rebelianci wykorzystali nielegalnie wydobyte diamenty do zakupu broni i innego sprzętu wojennego. A niektóre konflikty, takie jak ten w Sierra Leone, wykazały, że mają swoje korzenie w dostępie do lokalnych bogactw, w tym dochodowych kopalni diamentów. Rada Bezpieczeństwa ONZ zakazała sprzedaży diamentów z krajów ogarniętych wojną, ale trudność w odróżnieniu „nielegalnych" diamentów od diamentów wydobytych legalnie utrudniła egzekwowanie prawa .

Jeden towar z czarnego rynku może być faktycznie używany do prowadzenia wojen: wysoko wzbogacony uran, który stał się przedmiotem szczególnej troski w świecie po 11 września. Możliwość wpadnięcia w ręce terrorystów niebezpiecznego materiału nuklearnego skłoniła niektóre kraje, głównie Stany Zjednoczone i ich sojuszników z NATO, do ścisłej współpracy z urzędnikami z byłego Związku Radzieckiego, aby upewnić się, że uran nadający się do produkcji broni nie jest sprzedawany na czarnym rynku. Mimo że większość terrorystów nie ma możliwości zbudowania bomby atomowej, obawy, że „brudną bombę" można łatwo skonstruować — na przykład pakując konwencjonalne materiały wybuchowe wokół odpadów nuklearnych lub innych materiałów radioaktywnych — skłoniły światowych przywódców do naciskania na światowe moratorium na handel niebezpiecznymi

materiałami radioaktywnymi, nadzorowane przez strażnika nuklearnego ONZ, Międzynarodową Agencję Energii Atomowej.

Handel ludźmi i niewolnictwo to kolejne poważne problemy współczesnej gospodarki światowej. Według Biura Narodów Zjednoczonych ds. Narkotyków i Przestępczości, na początku XXI wieku na nielegalnym handlu ludźmi zarabiano dziesiątki miliardów dolarów. Zasadniczo istnieją dwa rodzaje współczesnego niewolnictwa: praca przymusowa i niewolnictwo za długi. Praca przymusowa może obejmować wszystko, od pracy więźniów po tradycyjne niewolnictwo — takie jak to praktykowane w południowym Sudanie, gdzie handlarze niewolnikami dosłownie porywają młodych mężczyzn i kobiety, dokładnie tak jak robili to handlarze niewolnikami wieki temu, i zmuszają ich do pracy dla nowych panów, z dala od ich rodzin — czasami do końca życia. Inną praktyką jest nakłanianie młodych ludzi do opuszczenia swoich rodzin pod pretekstem otrzymania pracy w innym mieście — lub innym kraju. Jednak gdy docierają do nowego domu, zdają sobie sprawę, że zostali sprzedani jako wirtualni niewolnicy, zmuszani do odpracowania kosztów transportu i innych poniesionych wydatków. Wielu trafia do przemysłu seksualnego, gdzie pracują latami — często zostając uwolnieni dopiero, gdy są za starzy lub gdy zachorują na nieuleczalną chorobę przenoszoną drogą płciową. Do tego czasu jest już często za późno: wiele osób nie może wrócić do domu z powodu ostracyzmu, z jakim musiałyby się zmierzyć za „znieważenie" swoich rodzin.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między przemytem migrantów a handlem migrantami?

Pomyśl o różnicy między płaceniem za przewóz przez Rio Grande a byciem zmuszonym lub przymuszanym. Międzynarodowe Biuro ds. Migracji wyraźnie rozróżnia przemyt i handel migrantami. Przemytnicy migrantów otrzymują wynagrodzenie za pomoc swoim klientom w nielegalnym przekraczaniu granic. Handlarze migrantami zmuszają swoje ofiary — często poprzez oszustwo lub fałszywe przedstawienie — do przekraczania granic, często wbrew ich woli. Większość ofiar handlu ludźmi to młode kobiety, które są wabione do pracy w obcych krajach — mówi się im, że dostaną pracę kelnerek lub tancerek. Po dotarciu do celu są zmuszane do prostytucji i odzyskują wolność dopiero po spłaceniu „długów" wobec handlarzy.

Inna forma niewolnictwa, niewolnictwo za długi, istnieje w niemal każdym kraju światowej gospodarki — w tym w krajach bogatych, takich jak Stany Zjednoczone i Hiszpania, gdzie pracownicy rolni są zatrudniani na sezon i zachęcani do robienia zakupów na kredyt w sklepie firmowym. Często zakupy te obejmują towary nieistotne, takie jak papierosy i alkohol po bardzo zawyżonych cenach. Pod koniec sezonu pracownicy ci często kończą z długiem wobec sklepu firmowego, który przewyższa ich zarobki. Pracownikom tym często nie wolno odejść, w niektórych przypadkach pod groźbą użycia siły fizycznej, dopóki nie spłacą długów. W Kuwejcie poławiacze pereł czasami pracują całe życie, aby spłacić długi zaciągnięte przez poprzednie pokolenia. Chociaż nie jest to dokładnie niewolnictwo, praca dzieci jest kolejną formą wyzysku, która jest aż nazbyt powszechna w gospodarce XXI wieku. Międzynarodowa Organizacja Pracy z siedzibą w Genewie w Szwajcarii oszacowała, że ponad dwieście milionów dzieci w wieku od pięciu do czternastu lat jest zmuszanych do pracy w różnych krajach na całym świecie w dowolnym roku — głównie w fabrykach i rolnictwie. Wielu z nich jest zmuszanych do pracy nawet czternastu godzin dziennie w szczególnie niebezpiecznych warunkach. Na przykład, gdy w 2007 roku policja przeprowadziła nalot na cegielnię w chińskiej prowincji Shanxi, wielu pracowników, którzy byli przetrzymywani wbrew swojej woli i zmuszani do pracy niezwykle długo w brutalnych warunkach, to dzieci. Co mogą zrobić konsumenci, aby powstrzymać praktykę niewolnictwa i pracy dzieci w światowej gospodarce? Organizowanie konsumenckich bojkotów produktów wytwarzanych przez wyzyskiwaną siłę roboczą może być bardzo skuteczne. Na przykład w Indiach wykorzystanie pracy dzieci w przemyśle

dywanowym i przy produkcji piłek nożnych zostało drastycznie ograniczone po bojkotach konsumentów w innych częściach świata. Teraz wiele dywanów pochodzących z Indii i Nepalu ma metki potwierdzające, że nie zostały wykonane przez dzieci ani przez pracę przymusową. To konsumenci w bogatych krajach muszą nalegać na okazanie certyfikatu sprawiedliwego handlu — wydanego na przykład przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Sprawiedliwego Handlu — który gwarantuje społeczne i fizyczne dobrostan osób wytwarzających produkty sprzedawane na rynkach światowych — od bananów po róże i tenisówki. Podobnie jak wiele problemów w światowej gospodarce, wykorzystywanie pracy dzieci nie jest łatwe do rozwiązania. W wielu społeczeństwach rolniczych dzieci są często proszone o pomoc rodzinie w sadzeniu i zbieraniu plonów — w wielu przypadkach nie wiąże się to z żadnymi realnymi szkodami dla ich zdrowia lub edukacji. W pewnym sensie nie różni się to aż tak bardzo od praktyki dzieci podejmujących pracę letnią w wielu bogatych krajach, takich jak Kanada, Stany Zjednoczone czy Europa Zachodnia. Wiele międzynarodowych organizacji pomocy dzieciom stara się zatem rozróżniać pracę dzieci i pracę dzieci, wskazując, że niektóre prace, o ile nie kolidują z ich edukacją, mogą pozwolić wielu dzieciom zarobić niewielki dochód i rozwinąć umiejętności i pewność siebie. Ostatecznie wszyscy pracownicy powinni mieć dostęp do pracy, która nie zagraża ich zdrowiu ani samopoczuciu. Ale jeśli dziecko lub dorosły pracownik jest zmuszany do pracy w warunkach nieodróżnialnych od niewolnictwa, to konsumenci, rządy i organizacje pomocowe na całym świecie muszą pomóc powstrzymać te uciążliwe praktyki.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

W jaki sposób certyfikacja produktów może pomóc nam dowiedzieć się, które rzeczy, które kupujemy, mogły zostać wyprodukowane przy użyciu niewolnictwa lub pracy dzieci?

Pomyśl o międzynarodowym znaku aprobaty uczciwej pracy. Certyfikat Fairtrade, wydawany przez FLO-CERT, jest tylko jednym z wielu certyfikatów, które są dostępne, aby zapewnić konsumentów, że to, co kupują, zostało wyprodukowane zgodnie z międzynarodowymi standardami uczciwego handlu i bez naruszania praw pracowniczych. Początkowo ograniczone do sklepów prowadzonych przez organizacje takie jak Oxfam lub Traidcraft, certyfikaty Fairtrade można teraz znaleźć na produktach od bananów po wino. Dwóch pionierów certyfikacji produktów, Max Havelaar i TransFair, połączyło siły, aby stworzyć Międzynarodowy Znak Certyfikacji Fairtrade, który zapewnia nam, że produkty, które kupujemy, zostały prześledzone do źródła i zostały wyprodukowane w sposób, który nie tylko nie wykorzystuje pracowników, ale także zapewnia, że otrzymują oni część zysków generowanych przez produkty.

Korupcja i przekupstwo stały się również głównymi działaniami w wielu gospodarkach na całym świecie. W obszarach, w których średnia pensja wynosi często mniej niż sto dolarów miesięcznie, okazja do zarobienia tysięcy, a nawet milionów jest czasami nie do odparcia — nawet dla tych, którzy mają egzekwować prawo. W wielu krajach słabo opłacani policjanci i urzędnicy państwowi otrzymują łapówki jako „dodatek" do swoich normalnych dochodów, które są warte kilka razy więcej niż ich normalne wynagrodzenie. Na przykład w Gwinei Bissau oficerowie wojskowi otrzymują ogromne łapówki za zabezpieczenie pasów startowych dla handlarzy narkotyków, aby mogli dokonywać dostaw. W Liberii były prezydent Charles Taylor został osądzony za ukrycie ponad 3 miliardów dolarów w nielegalnie zdobytych aktywach, w tym krwawych diamentów — sumy mniej więcej równej całemu PKB Liberii. Wielu policjantów i urzędników państwowych, którzy przyjmują nielegalne płatności, wskazuje, że ich pensje są niezwykle niskie, ponieważ zakłada się, że ich dochód będzie uzupełniany łapówkami — tak jak kelner lub kelnerka w Nowym Jorku zaakceptuje niższą nominalną pensję, wiedząc, że duża część dziennego dochodu będzie w formie napiwków. Mordida w Mexico City, bakszysz w Kairze, dash w Nairobi — wiele transakcji biznesowych na całym świecie byłoby niemożliwych bez jakiegoś rodzaju dodatkowej płatności. Dla wielu międzynarodowych biznesmenów

często wydaje się niemożliwe konkurowanie za granicą bez ubrudzenia się. Niektóre kraje uchwaliły jednak prawa, które czynią korupcję nielegalną — nawet w krajach, w których jest ona akceptowana jako standardowa praktyka biznesowa. Na przykład Stany Zjednoczone zakazują wszelkich form międzynarodowego przekupstwa poprzez ustawę o zagranicznych praktykach korupcyjnych. W praktyce prawa te pomogły zmodyfikować nielegalne zachowania na rynku międzynarodowym — cudzoziemcy, którzy wiedzą, że niektórym biznesmenom zabrania się wręczania łapówek w ich krajach ojczystych, nauczyli się o nie nie prosić. Organizacje non-profit, takie jak Transparency International z siedzibą w Berlinie, walczą z korupcją, zapewniając większą przejrzystość międzynarodowych transakcji biznesowych. Na przykład Transparency International nawiązało współpracę z paryską Organizacją Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), aby zwalczać międzynarodową korupcję, formułując konwencję między państwami członkowskimi OECD, która wyraźnie zakazuje praktyki przekupywania zagranicznych urzędników publicznych podczas prowadzenia działalności za granicą. Rozwój Internetu w światowej gospodarce otworzył puszkę Pandory nielegalnych i półlegalnych działań. Od pobierania chronionej muzyki online po szpiegostwo, możliwości są nieograniczone. Złodzieje tożsamości, na przykład, wykorzystują Internet do uzyskania numerów kart kredytowych i numerów ubezpieczenia społecznego, które są w rzeczywistości warte więcej niż numery kart kredytowych — zwłaszcza jeśli można je powiązać z innymi cennymi danymi o życiu danej osoby. Te informacje mogą być następnie wykorzystane do ustanowienia nowej tożsamości, online lub offline, i popełnienia wszelkiego rodzaju oszustw. Nawet nieuczciwi handlowcy używali komputerów i Internetu do przeprowadzania oszustw na miliardy dolarów na swoich pracodawcach.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Kim są nieuczciwi inwestorzy?

Pomyśl o piratach mórz finansowych. Nieuczciwi inwestorzy spekulują bez wiedzy swoich pracodawców, zajmując nieautoryzowane pozycje, aby zarabiać pieniądze na rosnących rynkach. Jeśli pozycje tracą pieniądze, czasami mogą nastąpić spektakularne straty

Najbardziej znane skandale związane z nieuczciwym handlem:

1995: Nieuczciwy handel w Barings Bank niszczy dużą brytyjską instytucję finansową. Najstarszy bank handlowy w Anglii, zwany „bankiem królowej", stracił tak dużo pieniędzy, że został zmuszony do sprzedaży za symbolicznego jednego funta brytyjskiego.

2001-02: Enron zostaje zmuszony do bankructwa przez traderów zajmujących pozycje spekulacyjne na rynkach energii. Księgowi firmy pomogli ukryć straty przed inwestorami, wykorzystując oddzielne spółki zwane podmiotami specjalnego przeznaczenia. Ogromne straty podczas spadku na rynku skłoniły wierzycieli do żądania spłaty pożyczek, a firma została zmuszona do ogłoszenia upadłości. Inwestorzy w akcje spółek stracili praktycznie wszystko.

2008: Nieuczciwy handel w Société Générale, dużym francuskim banku, prowadzi do spektakularnych strat, gdy nieautoryzowany handel powoduje straty w wysokości około 5 miliardów euro, ponad 7 miliardów dolarów w tamtym czasie. Dokładna znajomość komputerów i systemu księgowego banku przez nieuczciwego tradera pozwoliła mu ukryć nieautoryzowane transakcje, które były większe niż całkowita kapitalizacja rynkowa banku. Nie tylko nieuczciwy trader został zwolniony, prezes banku również został zmuszony do rezygnacji.

Oprócz szpiegostwa osobistego, szpiegostwo przemysłowe znalazło cennego sojusznika w Internecie. Na przykład podsłuch elektroniczny, który obejmuje wykorzystanie oprogramowania szpiegującego do śledzenia poczty e-mail i aktywności w sieci firm, może dostarczyć mnóstwa informacji o działalności

konkurencyjnej firmy — i jej strategii biznesowej. W 2003 r. Siły Powietrzne USA pozwały Boeinga po odkryciu, że Boeing wykorzystał szpiegostwo przemysłowe do zdobycia tysięcy poufnych dokumentów podczas intensywnych negocjacji kontraktowych. Zarzucono również, że komputer Pentagonu USA został zhakowany przez chińskie wojsko w 2007 r. — zarzut ten stanowczo zaprzeczyły Chiny, mimo że przyznały się do prowadzenia innych działań cybernetycznego szpiegostwa, podobnie jak wiele krajów na całym świecie. Według McAfee, firmy zajmującej się bezpieczeństwem technologii informatycznych, uważa się, że ponad sto krajów wykorzystuje Internet do szpiegostwa w XXI wieku. Złośliwe oprogramowanie to kolejna forma szpiegostwa przemysłowego, przypominająca w wielu przypadkach klasyczne oszustwa szantażowe. Poprzez zainicjowanie dobrze zorganizowanego ataku na reputację firmy na światowym rynku, atakujący mogą rozprzestrzenić te informacje na całym świecie w ciągu kilku godzin, korzystając z internetowych czatów i blogów. Atakujący często żądają dużej sumy pieniędzy, aby powstrzymać kampanię lub zapobiec przyszłym kampaniom. Internetowe kradzieże, takie jak phishing, również wykorzystują wirtualną gospodarkę do nadużyć. Na przykład w 2007 roku nastolatek został aresztowany przez policję w Holandii po tym, jak oszukał innych graczy w grze online Habbo Hotel. Mimo że skradziona przez niego własność była wirtualna, jej wartość uliczna wynosiła kilkaset euro. Kradnąc własność od innych graczy, złamał prawa nie tylko cyberprzestrzeni, ale także świata rzeczywistego.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest phishing?

Pomyśl o wyławianiu wszelkich informacji, które możesz wyciągnąć z sieci. Kryminalnie oszukańczy phishing polega na wysyłaniu wiadomości e-mail, które wydają się pochodzić z legalnych źródeł — na przykład z banku lub firmy obsługującej karty kredytowe. Pomysł polega na proszeniu o podanie danych osobowych w celu rozwiązania problemu dotyczącego karty kredytowej odbiorcy lub konta w firmie internetowej, takiej jak eBay lub PayPal. Oszukańczy e-mail czasami zawiera nawet hiperłącze łączące komputer ofiary ze stroną, która rzekomo należy do nadawcy, ale w rzeczywistości należy do gangu oszustów — często z siedzibą w innym kraju. Po zebraniu informacji oszuści wykorzystują je do dokonywania zakupów lub prowadzenia innych interesów online pod nazwiskiem ofiary. Słowo phishing ma swoje korzenie w słowie fishing, przekształconym na potrzeby gospodarki wirtualnej.

Niektóre oszustwa internetowe wykorzystują chciwość ofiar do generowania nielegalnych płatności. Jedno z powszechnych oszustw zaczyna się w Nigerii — lub innych krajach afrykańskich, w których prawo jest postrzegane jako łagodne. E-mail informuje czytelnika, że audytor lub inny urzędnik rządowy odkrył ogromny majątek czekający na transfer za granicę — po tym, jak właściciel i jego krewni zginęli w katastrofie lotniczej lub innej katastrofie. Odbiorca e-maila dowiaduje się, że otrzyma znaczny procent pieniędzy, jeśli zgodzi się podać swoje nazwisko jako najbliższego krewnego. Po wielu wymianach e-maili zagraniczny partner zostaje poproszony o dostarczenie kilku tysięcy dolarów, aby „nasmarować koła" lokalnych urzędników. Następnie potrzeba kilku kolejnych tysięcy na dalsze „opłaty", a gra trwa, dopóki ofiara nie odkryje oszustwa i się nie wycofa.

Jednak nie wszystko w cyberprzestrzeni jest negatywne. Internet może również pomóc w walce z korupcją — zapewniając większą przejrzystość światowej gospodarki. A ponieważ transakcje biznesowe odbywają się online i są widoczne dla wszystkich, istnieje mniej okazji do korupcji i podejrzanych interesów. Transparency International co roku przeprowadza ankietę wśród 180 krajów i terytoriów w sieci, klasyfikując je od najbardziej skorumpowanych do najmniej skorumpowanych — na szczycie listy w 2007 r. znalazły się Somalia i Mjanma, a najmniej skorumpowane Dania, Finlandia i Nowa Zelandia. Niektóre osoby założyły indywidualne strony internetowe, aby walczyć z korupcją. Na przykład strona w Indiach została stworzona przez żonę znanego sygnalisty antykorupcyjnego, który

obawiał się o swoje życie. Jak wyjaśniła żona, czyniąc go sławnym, była w stanie ochronić go przed skorumpowanymi urzędnikami, którzy chcieli go uciszyć. Ponieważ coraz więcej interesów odbywa się w sieci, a mniej za pośrednictwem anonimowych osób handlujących gotówką, śledzenie przepływu pieniędzy stało się znacznie łatwiejsze. Przelewy bankowe, które w XXI wieku są niemal całkowicie elektroniczne, mogą stanowić ważne narzędzia do śledzenia przepływu nielegalnie zarobionych pieniędzy z jednej części świata do drugiej.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest pranie pieniędzy? Celem prania pieniędzy jest wzięcie nielegalnie zarobionych pieniędzy — ze sprzedaży nielegalnych narkotyków, przekupstwa, wymuszenia itp. — i przekazanie ich przez legalną działalność biznesową. Kiedyś była to pizzeria; teraz jest to tajne konto bankowe lub spółka offshore w miejscu o niewielkim nadzorze finansowym. Ostatecznie chodzi o to, aby pieniądze wyglądały na zarobione legalnie, dzięki czemu można je wydać bez wzbudzania podejrzeń.

Pranie pieniędzy prawie zawsze towarzyszy nielegalnemu zachowaniu w rozwijającej się gospodarce XXI wieku. Przestępcy zazwyczaj muszą oczyścić swoje „brudne pieniądze" z nielegalnej przeszłości, aby móc wykorzystać je w gospodarce jako całości. Ponieważ liczba apartamentów w Miami lub luksusowych samochodów, za które handlarz narkotyków może zapłacić gotówką bez wzbudzania podejrzeń, nielegalne pieniądze muszą w jakiś sposób dostać się do systemu bankowego bez wzbudzania podejrzeń co do sposobu ich zarobienia. Jednym z popularnych schematów prania pieniędzy jest dokonywanie setek małych wpłat na rachunek bankowy zamiast jednego dużego depozytu, co mogłoby zwrócić uwagę organów ścigania. Na przykład w Stanach Zjednoczonych transakcje powyżej 10 000 USD są zwykle zgłaszane rządowi. Inną opcją jest wymieszanie pieniędzy z legalnie zarobionymi pieniędzmi — na przykład przy użyciu rachunku bankowego restauracji lub innej firmy generującej dużo gotówki. Chodzi o to, aby wpłacić pieniądze do szanowanego banku, takiego jak w Szwajcarii lub innym legalnym centrum finansowym, a następnie przekazać je tam, gdzie można je wykorzystać — na przykład na zakup ładnego domu lub samochodu sportowego.

Po wpłaceniu nielegalnie zarobionych pieniędzy na legalne konto bankowe, można je dość łatwo przelać — większość przelewów międzynarodowych to po prostu wiadomości elektroniczne wysyłane z jednego banku do drugiego. Na przykład bank w Miami zazwyczaj przelewa pieniądze do Londynu lub Hongkongu za pośrednictwem banku korespondencyjnego, który uznaje konto jednego banku i obciąża konto innego. Ogromna skala tych legalnych przelewów międzynarodowych — ponad bilion dolarów dziennie w niektóre dni — utrudnia skuteczną kontrolę prania pieniędzy. Nielegalne przelewy po prostu znikają w morzu legalnych przelewów. Innym sposobem, w jaki przestępcy wprowadzają nielegalne pieniądze do systemu bankowego, jest rozpoczęcie od wpłacenia pieniędzy do banku, który zadaje niewiele pytań o pochodzenie pieniędzy, a następnie przekazanie ich do bardziej renomowanych centrów finansowych. Szwajcaria była kiedyś popularnym centrum nielegalnych transakcji pieniężnych ze względu na surową politykę tajemnicy bankowej. Jednak po skandalach bankowych w latach 90. szwajcarskie banki nalegały na zasadę „poznaj swojego klienta" i zaczęły wymagać od wszystkich klientów podpisania formularza deklarującego rzeczywistego właściciela — prawdziwą osobę stojącą za trustem lub firmą zakładającą konto. Ta polityka mogła pozbyć się niektórych niegodziwych klientów, ale zwiększyła atrakcyjność Szwajcarii jako centrum bankowego dla osób z legalnie zarobionymi pieniędzmi.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jak działa szwajcarskie konto bankowe?

Wyobraź sobie sejf, do którego kombinację znają tylko dwie osoby. Szwajcaria jest jednym z niewielu krajów, w których tajemnica bankowa jest prawnie zapisana — szwajcarskie przepisy o tajemnicy bankowej zostały wprowadzone w latach 30. i obowiązują do dziś. Zgodnie z prawem szwajcarskim, rzekomo w celu ochrony żydowskich posiadaczy kont, ujawnienie nazwisk posiadaczy kont komukolwiek przez osobę pracującą w banku — zwłaszcza rządom zagranicznym i organom podatkowym — jest przestępstwem. Jedynym sposobem, w jaki szwajcarskie banki mogą zostać zmuszone do ujawnienia nazwiska klienta, jest udowodnienie, że klient popełnił przestępstwo — ale w Szwajcarii musi to być uznane za przestępstwo. Na szczęście dla wielu osób próbujących uniknąć zgłaszania dochodów w swoich krajach ojczystych, unikanie płacenia podatków nie jest przestępstwem w Szwajcarii — jest przestępstwem cywilnym, a zatem nie podlega karze karnej. Zwykle w prywatnym szwajcarskim banku są tylko dwie osoby, które znają tożsamość posiadacza konta z numerem: kierownik konta i jeden ze wspólników banku — to wszystko.

Inne centra bankowe, takie jak te na Karaibach lub inne raje podatkowe offshore, są często krytykowane za to, że są pobłażliwe dla osób piorących pieniądze. Funkcjonariusze organów ścigania wskazują, że gdy bank offshore wysyła pieniądze do banku onshore — na przykład w Singapurze lub Nowym Jorku — często jest już za późno, aby śledzić źródło pieniędzy. Osoby piorące pieniądze tradycyjnie używają kilku różnych przelewów bankowych, aby przekazać pieniądze do banku, w którym faktycznie ich używają, a do tego czasu nikt nie ma pojęcia, skąd pochodzą. Co można zrobić? Niektóre kraje w Unii Europejskiej zagroziły zakazem wszystkich transakcji z bankami, o których wiadomo, że zachęcają do prania pieniędzy lub przymykają na to oko. Inne zaproponowały uzależnienie międzynarodowych pożyczek i pomocy od uczciwych standardów bankowych. Kilka międzynarodowych grup — takich jak Forum Stabilności Finansowej (FSF) i Grupa Specjalna ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy (FATF) — podjęło wysiłki w celu zbadania prania pieniędzy na całym świecie i posunęło się nawet do tego, że wymieniło kraje, które są postrzegane jako pobłażliwe lub niekooperatywne w radzeniu sobie z tym problemem. Po atakach terrorystycznych w 2001 r. do listy działań, które należy monitorować, dodano finansowanie terroryzmu.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest raj podatkowy?

Pomyśl o kraju, w którym nie ma urzędnika skarbowego. Prawie każdy kraj, który oferuje minimalne stawki podatkowe osobom fizycznym lub firmom, może być określany jako raj podatkowy. Poprzez obniżenie lub wyeliminowanie podatków od zysków lub dochodów raj podatkowy, taki jak wiele wysp na Karaibach lub Pacyfiku, jest w stanie przyciągnąć biznes i duże ilości prywatnego majątku. Niektóre kraje, takie jak Monako, są uważane za raj podatkowy, mimo że ich stawki podatkowe nie są tak niskie jak na wielu wyspach offshore — są po prostu znacznie niższe niż w sąsiednich krajach. Wiele osób o dużym majątku netto, takich jak gwiazdy tenisa lub kierowcy Formuły 1, mieszka w rajach podatkowych, takich jak Szwajcaria i Monako, często zawierając umowy z lokalnymi organami podatkowymi w celu zapłaty podatku ryczałtowego, niezależnie od tego, ile zarobią w danym roku.

Kilka rajów podatkowych offshore, takich jak Kajmany, podjęło skoordynowane wysiłki w celu oczyszczenia swoich systemów bankowych, woląc skupić się na stworzeniu szanowanego środowiska o niskim opodatkowaniu dla firm z całego świata, aby mogły zakładać działalność. Wiele centrów finansowych offshore nie ma podatku dochodowego ani podatku od zysków kapitałowych, więc firmy i fundusze hedgingowe z całego świata gromadzą się tam, aby uniknąć płacenia podatków, przynajmniej od części dochodów, które można uzasadnić jako offshore, a zatem poza zasięgiem organów podatkowych w ich krajach ojczystych. Ilość nielegalnych pieniędzy w światowej gospodarce, które pozostają niewykryte, jest ogromna. Szacunki nielegalnej działalności w światowej gospodarce

wahają się od 10 do 20 procent całkowitej aktywności gospodarczej. A globalne pranie pieniędzy wynosi od pół biliona do 1,5 biliona dolarów rocznie — więcej niż cała produkcja gospodarcza większości krajów

JAKI JEST NAJLEPSZY SYSTEM EKONOMICZNY W XXI WIEKU?

W KONWERGENCYJNEJ gospodarce XXI wieku coraz ważniejsze staje się znalezienie systemu, który pozwoli nam poradzić sobie z problemami przyszłości, a nie tylko tymi z przeszłości. Czy na przykład kapitalizm jest naprawdę najlepszym systemem ekonomicznym, który zapewni zrównoważony wzrost gospodarczy w nadchodzących latach? W XX wieku można było spojrzeć na nieudany model ekonomiczny stosowany w byłym Związku Radzieckim, a następnie na jaskrawe bogactwo występujące w każdym dużym mieście świata kapitalistycznego i mieć pewność, że system wolnego rynku zawsze zapewni więcej wszystkiego swoim obywatelom — pozwalając im ostatecznie prowadzić zdrowe, bogate i produktywne życie. Ale co z komunistycznym „cudem" Chin XXI wieku? Albo modelem wolnego rynku socjalnego występującym w Skandynawii i niektórych krajach rozwijających się? Albo oligarchicznym kapitalizmem występującym we współczesnej Rosji?

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Jaka jest różnica między kapitalizmem a komunizmem?

Pomyśl o rodzicach, którzy pozwalają swoim dzieciom uczestniczyć w procesie podejmowania decyzji w rodzinie, i o tych, którzy tego nie robią. Kapitalizm to system ekonomiczny, który pozwala jednostkom decydować, ile produkować i za jaką cenę. W systemie komunistycznym decyzje podejmuje władza centralna. Zamiast pozwolić rynkom podejmować główne decyzje ekonomiczne, system komunistyczny oddaje podejmowanie decyzji ekonomicznych i finansowych w ręce rządu lub potężnego przywódcy, w nadziei na stworzenie bardziej egalitarnego „wspólnotowego" społeczeństwa. Utopijny ruch marksistowskiego komunizmu rozpoczął się w XIX wieku jako alternatywa dla nadużyć kapitalistycznej rewolucji przemysłowej, kiedy praca dzieci, niehigieniczne warunki pracy i nadużycia wobec pracowników były powszechne.

Kiedy słyszymy słowo kapitalizm, wielu myśli tylko o jego zachodniej formie, z naciskiem na pluralizm, rządy prawa, niezależne media, wolny rynek i demokrację. Jednak sukces chińskiej gospodarki i innych wschodzących gwiazd Azji, takich jak Indie, Korea Południowa i Wietnam, skłania nas do dokładniejszego zbadania odmian kapitalizmu. Niektórzy analitycy ekonomiczni zauważyli, że kraje mają tendencję do mieszania co najmniej dwóch odmian kapitalizmu. Na przykład gospodarka Stanów Zjednoczonych jest mieszanką kapitalizmu dużych firm — który był powszechny w pierwszej połowie XX wieku, kiedy duże firmy, takie jak General Motors i U.S. Steel, dominowały w krajobrazie gospodarczym — i kapitalizmu przedsiębiorczego, z przewagą małych firm i przedsiębiorców prowadzących gospodarkę do przodu. Połączenie tych dwóch rodzajów kapitalizmu — na przykład Microsoftu i Google istniejących obok tysięcy i tysięcy start-upów internetowych — pozwoliło Stanom Zjednoczonym i podobnym gospodarkom stworzyć bezprecedensowy dobrobyt, głównie poprzez generowanie znacznych wzrostów produktywności, na których opiera się większość dobrobytu gospodarczego. W przeciwieństwie do tego Chiny, choć nominalnie komunistyczne, odniosły sukces w połączeniu kapitalizmu przedsiębiorczego z kapitalizmem sterowanym przez państwo — gdzie główne decyzje gospodarcze podejmuje rząd centralny — co sprawiło, że stały się jedną z największych gospodarek na świecie. Rosja zaś zapewniła zdumiewający wzrost gospodarczy — choć oparty głównie na eksporcie surowców — poprzez połączenie kapitalizmu oligarchicznego, gdzie większość władzy należy do małej grupy przedsiębiorców, z kapitalizmem sterowanym przez państwo, podobnym do tego, który istniał za carów. Każdy system ma swoje zalety i wady. Kapitalizm oligarchiczny Rosji rzeczywiście uporządkował chaotyczną gospodarkę postsowiecką, ale wzrost był wolniejszy niż w

innych krajach BRIC — Chinach, Indiach i Brazylii. A Japonia, gdzie rząd i duże firmy tworzą złożone sieci powiązanych ze sobą relacji, osiągnęła ogromny wzrost bogactwa i dobrobytu w XX wieku. Jednak w pierwszych latach XXI wieku tempo wzrostu Japonii było jednym z najwolniejszych wśród wszystkich dużych krajów w gospodarce światowej. W przypadku Chin „harmonia społeczna", która pozwoliła im stać się supermocarstwem gospodarczym, w dużej mierze zależała od autorytarnej potęgi, która byłaby całkowicie nie do przyjęcia w większości demokratycznych społeczeństw. Jednak otwartość Chin na świat — przynajmniej w obszarach handlu i rozwoju — może być głównym powodem ich sukcesu gospodarczego. Chiny przystąpiły do Światowej Organizacji Handlu w 2001 r., podczas gdy plany członkostwa Rosji były wciąż w fazie formułowania. Chińska interakcja z zagranicą, od organizacji igrzysk olimpijskich po umożliwienie setkom tysięcy studentów studiowania za granicą, pozwoliła chińskiej gospodarce na wykładniczy wzrost. Tymczasem kraje takie jak Rosja i Korea Północna pozostały stosunkowo obojętne — obawiając się wpływów i kontroli zagranicznej, które mogłaby przynieść zbyt duża otwartość. Na przykład moskiewskie uniwersytety są niemal w całości obsadzone przez rosyjskich profesorów, podczas gdy niektóre z najlepszych chińskich uniwersytetów niemal zawsze zatrudniają profesorów z zagranicy. Niestety, zniszczenia środowiska, które towarzyszyły szybkiemu wzrostowi bogactwa i dobrobytu Chin, wzbudziły wątpliwości co do wykonalności chińskiego modelu. W dążeniu do modernizacji i rozwoju, ogromne obszary krajobrazu zostały zdewastowane, w wielu obszarach zabrakło wody, a ludzie zostali przesiedleni i przesiedleni bez większego wpływu na ten proces. Według Banku Światowego, dziesięć z dwudziestu najbardziej zanieczyszczonych miast świata znajduje się w Chinach. Co można zrobić, aby zapewnić wzrost gospodarczy, jednocześnie chroniąc środowisko i szanując prawa człowieka? Niektórzy zwracają się ku przyjaznej dla środowiska Szwecji i skandynawskiemu modelowi, który próbuje połączyć przedsiębiorczego ducha kapitalizmu z sieciami zabezpieczeń społecznych, które można znaleźć w systemie komunistycznym lub socjalistycznym. Dzięki opiece zdrowotnej od kołyski do grobu, bezpłatnej edukacji dla wszystkich segmentów społeczeństwa oraz szerokim zasiłkom socjalnym i dla bezrobotnych, Szwecja zapewnia jeden z najbardziej hojnych systemów wsparcia społecznego na świecie. Praktycznie wszyscy obywatele Szwecji mają ubezpieczenie zdrowotne, podczas gdy w niektórych krajach, takich jak Stany Zjednoczone, nawet 30–40 procent populacji musiało się bez niego obejść.

Aby zapłacić za całą tę hojność rządu, szwedzkie stawki podatkowe, znacznie przekraczające 50 procent dla najlepiej zarabiających, muszą być wysokie. Jednak wysokie stawki podatkowe często zniechęcają ludzi do pracy i produkcji. Istnieje również obawa, że zbyt hojne zasiłki socjalne i zasiłki dla bezrobotnych ostatecznie zachęcają ludzi do pozostawania bezrobotnymi znacznie dłużej, niż jest to konieczne. Niemniej jednak Szwecja utrzymuje jeden z najwyższych standardów życia na świecie. Ostatecznie społecznie świadome modele ekonomiczne niektórych krajów skandynawskich — a także tych, które można znaleźć w częściach Azji i Ameryki Łacińskiej — mogą stanowić realną alternatywę dla „czystego" modelu kapitalistycznego, który można znaleźć gdzie indziej.

We Francji model ekonomiczny również ulega zmianie. Z rozdętą biurokracją i wartością przedsiębiorstw państwowych wynoszącą ponad czterokrotność PKB — ponad dziesięciokrotnie większą niż kwota kontrolowana przez państwo w sąsiedniej Wielkiej Brytanii — Francja dostrzegła potrzebę wypróbowania czegoś nowego. Na przykład po objęciu urzędu prezydent Nicolas Sarkozy wezwał do powrotu do przedsiębiorczości i ograniczenia wydatków państwowych oraz kontroli państwa nad machiną gospodarczą. Przekształcenie przedsiębiorstw państwowych w spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki giełdowe bez wyprzedawania udziałów rządowych niewiele zmieniło w względnej sile rządu we francuskiej gospodarce. W typowy dla dirigiste sposób rząd francuski nadal korzystał z kontrolowanego przez państwo podmiotu, zwanego Agence des Participations de l'Etat (APE), aby nadzorować swoje ogromne udziały w takich firmach jak France

Telecom, Air France i producent Airbusa. Oznaczało to, że prawdziwe stery władzy nadal trzymały rząd w Paryżu, zamiast trafiać w ręce nowo upodmiotowionych przedsiębiorców. Dalsze wysiłki na rzecz restrukturyzacji francuskiego systemu podatkowego i ubezpieczeń społecznych — a także złagodzenia rygorystycznych przepisów prawa pracy, które uniemożliwiały wielu francuskim firmom zatrudnianie nowych pracowników — spotkały się ze stanowczym sprzeciwem związków zawodowych i pracowników pragnących chronić swoje miejsca pracy i hojne świadczenia wspierane podatkowo.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest prywatyzacja?

Pomyśl o sprzedaży przedsiębiorstwa przez rząd w związku z jego zamknięciem. Prywatyzacja obejmuje sprzedaż oß państwowych przedsiębiorstw, takich jak koleje lub firmy energetyczne. Kraje obciążone długiem i stratami źle zarządzanych przedsiębiorstw publicznych często zwracają się ku prywatyzacji, aby poprawić wydajność i uzyskać więcej gotówki na cele publiczne. Przeciwieństwem prywatyzacji jest nacjonalizacja.

Alternatywne lub peryferyjne systemy ekonomiczne mogą przybierać wiele form. Na przykład w Izraelu, wokół kibucu zbudowano wspólnotowy system gospodarczy, wspólnotę ekonomiczną opartą na mieszance pracy zbiorowej, miłości do ziemi i egalitaryzmu bez zbędnych dodatków. W ostatnich dekadach XX wieku wiele kibuców zostało zamkniętych, ponieważ ich system podejmowania decyzji przez komitety doprowadził do spadku zysków, wzrostu zadłużenia i exodusu młodych członków do bardziej dochodowych karier w mieście. Wielu byłych mieszkańców kibuców zamieniło obietnicę bezpieczeństwa na całe życie na możliwość zarabiania wyższych pensji i posiadania własnych domów poza kibucem. Jednak na początku XXI wieku nastąpił swego rodzaju renesans, oparty na mieszance idei wolnego rynku i wspólnotowej ekonomii. Młodszych mieszkańców zwabiono obietnicą możliwości zakupu domów i zatrzymania większej części dochodu, który generowali każdego miesiąca. Niektóre kibuce zaczęły sprzedawać działki ziemi osobom niezrzeszonym, którym zezwolono na korzystanie z niektórych usług kibucu — takich jak opieka nad dziećmi, szkoły i dostęp do ekologicznej żywności produkowanej na farmach.

Po drugiej stronie Atlantyku niektóre kraje próbowały stworzyć socjalistyczny system utopijny, w którym rząd centralny kontrolowałby wszystkie główne środki produkcji. Na przykład wenezuelski przywódca Hugo Chá vez wezwał do „rewolucji boliwariańskiej" — wzorowanej na ideach XIX-wiecznego rewolucjonisty ekonomicznego i politycznego Simó n Bolí var. Jednak wiele aspektów „rewolucji" w Wenezueli wzorowano na marksistowsko-leninowskim modelu ekonomicznym Kuby — dyktaturze proletariatu, która teoretycznie utorowałaby drogę do prawdziwego socjalizmu, w którym ból i nierówności kapitalizmu zostałyby zastąpione systemem komunistycznym, w którym życie byłoby zorganizowane na zasadzie „od każdego według jego zdolności, każdemu według jego potrzeb". Chá vezowi w jego wysiłkach na rzecz „redystrybucji" bardzo pomógł gwałtowny wzrost cen ropy naftowej, głównego produktu eksportowego Wenezueli. Czasami sprowadzał również tysiące kubańskich lekarzy, aby mu pomagali. Na szczęście na Kubie nie brakowało wykształconego personelu medycznego. W przeciwieństwie do sytuacji w wielu rozwijających się gospodarkach podążających za modelem kapitalistycznym, kubański system bezpłatnej edukacji i nacisk na szkolnictwo wyższe dla wszystkich pozwolił mu pochwalić się prawie 100-procentowym wskaźnikiem alfabetyzacji i nadwyżką lekarzy i naukowców. W wielu przypadkach wszystkie udane gospodarki wykorzystują mieszankę różnych modeli ekonomicznych, a w każdym przypadku należy ustalić właściwą mieszankę, najlepiej taką, która stworzy najlepsze warunki do poprawy jakości życia ludzi tam mieszkających. Ogromne różnice kulturowe sprawiają, że nie wszystkie kraje będą prosperować w ramach jednego konkretnego systemu lub mieszanki systemów. Ostatecznie to ludzie decydują — czy mają taką szansę.

OUTSOURCING I IMIGRACJA — JAK DEMOGRAFIA ZMIENIŁA ŚWIATOWĄ GOSPODARKĘ?

OBECNIE WSKAŹNIKI URODZEŃ, tylko kilka rozwiniętych krajów uniknie znacznego spadku populacji w ciągu XXI wieku. Na przykład w Unii Europejskiej żaden kraj członkowski nie ma wskaźnika dzietności, który zapewniałby wzrost populacji w ciągu następnych dekad. W niektórych krajach populacja drastycznie spada. Na przykład w Rosji średnia długość życia rosyjskich mężczyzn spadła poniżej sześćdziesięciu lat, a wskaźniki urodzeń osiągnęły rekordowo niski poziom. Szacuje się, że do roku 2020 dziewięćdziesięciomilionowa siła robocza Rosji zmniejszy się o piętnaście milionów — głównie z powodu chorób serca, palenia tytoniu i niekontrolowanego spożycia alkoholu, które odpowiadało za ponad milion zgonów rocznie, głównie wśród mężczyzn w wieku produkcyjnym. Na początku XXI wieku prawdopodobieństwo, że osiemnastoletni Rosjanin dożyje wieku emerytalnego, wynosiło zaledwie 50 procent. Według Światowej Organizacji Zdrowia wskaźnik umieralności Rosjan w wieku produkcyjnym — głównie z powodu chorób przewlekłych, takich jak choroby serca, udary i cukrzyca — wynosi ponad 1 procent rocznie, co jest wskaźnikiem znacznie wyższym niż w jakimkolwiek innym kraju w światowej gospodarce, w tym w stosunkowo biednych krajach, takich jak Tanzania, Nigeria i Pakistan. W Japonii wskaźnik dzietności poniżej 1,3 również stworzył bombę demograficzną z opóźnionym zapłonem. Oczekuje się, że w ciągu następnych dekad populacja Japonii zmniejszy się w tempie niespotykanym w żadnym rozwiniętym kraju w czasie pokoju. Odsetek osób starszych, w wieku sześćdziesięciu pięciu lat i starszych, wzrósł z mniej niż 5 procent po zakończeniu II wojny światowej do ponad 20 procent na początku XXI wieku — i szacunkowo 40 procent do roku 2050. We Włoszech, Niemczech, Hiszpanii, na Węgrzech i w wielu innych krajach Europy Południowej i Środkowej historia jest taka sama. Pomimo hojnych świadczeń socjalnych mających na celu promowanie urodzeń, żaden kraj w Europie nie ma współczynnika dzietności wyższego niż 2,0. Spośród krajów rozwiniętych tylko Stany Zjednoczone mają znacząco rosnącą populację — głównie z powodu imigracji. W rzeczywistości bez imigracji żaden kraj w rozwiniętym świecie nie będzie w stanie obsadzić stanowisk potrzebnych do utrzymania silnej i zdrowej gospodarki. Szacuje się, że Stany Zjednoczone muszą przyjmować ponad dziesięć milionów imigrantów rocznie, aby utrzymać stały stosunek liczby pracowników do emerytów. Zasadniczo w bogatych krajach świata miliony dobrze płatnych stanowisk pozostanie nieobsadzonych w ciągu najbliższych dekad — a bez imigracji nie będzie nikogo, kto mógłby je obsadzić. Wpływ imigrantów na wzrost gospodarczy w krajach przyjmujących może być zatem znaczny. Na przykład w amerykańskim Środkowym Zachodzie imigranci ożywili wiele stagnujących miast i obszarów wiejskich. Szacuje się, że 40 procent wzrostu liczby właścicieli domów w Stanach Zjednoczonych w pierwszych latach XXI wieku było spowodowane zakupami dokonywanymi przez imigrantów. Wbrew powszechnemu przekonaniu imigranci zazwyczaj nie stanowią dużego obciążenia dla gospodarek krajów przyjmujących. A w wielu przypadkach niewykwalifikowani imigranci pomagają gospodarce, wykonując prace, których większość ludzi w bogatych krajach uprzemysłowionych odmawia. Osiemnastoletni brytyjski student college'u może nie uważać, że praca w domu spokojnej starości jest „modna", ale dla kogoś z Afryki lub południowej Azji wyjazd do Londynu do pracy, nawet w domu spokojnej starości, może być spełnieniem marzeń. W Stanach Zjednoczonych imigranci stanowią również coraz ważniejsze źródło wykształconej siły roboczej. Program wizowy H1B, między innymi, zapewnia wizy imigracyjne wysoko wykwalifikowanym i wykształconym pracownikom zagranicznym. Według założyciela Microsoftu Billa Gatesa, przewaga Stanów Zjednoczonych w dziedzinie zaawansowanych technologii zostałaby „poważnie zakłócona" bez stałego napływu utalentowanych absolwentów nauk ścisłych, technologii, inżynierii i matematyki z zagranicy.

Imigracja znacząco przyczyniła się do wzrostu gospodarczego w niemal każdym kraju, w którym występuje, głównie dlatego, że zdecydowana większość imigrantów przeprowadza się do kraju

przyjmującego w jednym celu: pracy. Na przykład w Hiszpanii przybycie ponad trzech milionów imigrantów, głównie z hiszpańskojęzycznych krajów Ameryki Łacińskiej, przyczyniło się do wzrostu gospodarczego Hiszpanii o miliardy dolarów, pozwalając jej wyprzedzić niemal wszystkie inne kraje europejskie w pierwszych latach XXI wieku. Ponieważ wielu z tych imigrantów pracowało jako nianie i pokojówki, wielu obywateli Hiszpanii mogło opuścić dom i powrócić do pracy, znacznie zmniejszając bezrobocie. Szwajcaria, która przez dziesięciolecia pozwalała zagranicznym pracownikom przyjeżdżać i pracować przez dziewięć miesięcy, odniosła ogromne korzyści z dostępności siły roboczej chętnej do wykonywania pracy, której większość Szwajcarów by unikała. Mimo że odmówiła wjazdu do Unii Europejskiej, Szwajcaria podpisała kilka umów dwustronnych z państwami członkowskimi UE w pierwszych latach XXI wieku, co pozwoliło jej dołączyć do swobodnie płynącego rynku pracy UE — ostatecznie obejmując pracowników z dziesięciu nowych państw członkowskich na wschodzie. Niektóre kraje, takie jak Wielka Brytania i Irlandia, oparły znaczną część swojego wzrostu gospodarczego na dostępności nowej siły roboczej — pochodzącej głównie z Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Ogromna ilość siły roboczej dostępnej w rozwijającym się świecie dopiero zaczęła być wykorzystywana. Podobnie jak wielkie migracje z Irlandii w latach 50. XIX wieku i Włoch w latach 80. XIX wieku, duża liczba pracowników półwykwalifikowanych i nisko wykwalifikowanych w krajach na całym świecie przenosi się do lepiej płatnych prac daleko od domu. Pytanie brzmi, jak pogodzić naciski polityczne na ograniczenie liczby imigrantów z naciskami ekonomicznymi związanymi z nieobsadzeniem miejsc pracy w ważnych branżach z powodu braku wykwalifikowanego personelu. Innym ważnym czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę, jest pozytywny wpływ emigracji na gospodarkę kraju ojczystego. Kwota pieniędzy wysyłanych do domu przez pracowników imigrantów wzrosła ponad dwukrotnie w pierwszych latach XXI wieku, osiągając ponad 300 miliardów dolarów przed końcem pierwszej dekady stulecia. Te przekazy pieniężne stanowią znaczny procent gospodarek wielu krajów ojczystych — w wielu przypadkach ponad 10 procent PKB — przyczyniając się w znacznym stopniu do stabilności gospodarczej i politycznej. Bez napływu pieniędzy zarobionych przez obywateli za granicą, gospodarki wielu krajów rozwijających się uległyby pogorszeniu, a wskaźniki ubóstwa gwałtownie wzrosły.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są przekazy pieniężne?

Wyobraź sobie pracownika-imigranta udającego się do biura Western Union, aby przekazać część swojej pensji członkom rodziny w kraju. Wszystkie pieniądze wysyłane do kraju przez pracowników za granicą nazywane są przekazami pieniężnymi. Większość przekazów pieniężnych trafia do krajów rozwijających się, stanowiąc ważne źródło pomocy. W wielu przypadkach kwota pieniędzy wysyłanych do kraju przez obywateli pracujących za granicą przekracza kwotę pieniędzy dostarczanych przez pomoc z krajów bogatych. Indie, Chiny i Meksyk to kraje otrzymujące największą kwotę przekazów pieniężnych — mimo że Ameryka Łacińska jest regionem otrzymującym łącznie najwięcej pieniędzy.

Aby ułatwić imigrację i uspokoić tych, którzy obawiają się zalania przez hordy zagranicznych pracowników, niektóre kraje nałożyły ograniczenia na czas pobytu imigrantów — okresy te często wahają się od kilku miesięcy do kilku lat — a inne zabroniły członkom rodzin dołączania do zagranicznych pracowników w trakcie ich pobytu. Od „pracowników gościnnych”, takich jak niemieccy Gastarbeiterzy z lat 50. i 60., oczekiwano by powrotu do kraju ojczystego po ustalonym czasie, bez możliwości uzyskania obywatelstwa. Ale w jaki sposób kraje mogą zapewnić, że imigranci wrócą do domu, gdy ich pobyt się skończy? Jeden z planów zmusza ich do powrotu do kraju ojczystego, blokując część ich pensji, pozwalając na ich pobieranie dopiero po powrocie do domu. Inne kraje odmawiają imigrantom zabierania ze sobą rodzin — zmuszając ich czasami do życia z dala od małżonków i dzieci przez lata. Statystyki pokazują, że pracownicy migrujący, samotni i odizolowani, są znacznie bardziej

podatni na alkoholizm, narkomanię i zachowania prowadzące do HIV/AIDS, które mogą rozprzestrzeniać się dalej, gdy migranci wracają do swoich miast i wiosek w krajach rozwijających się. Zasadniczo, tak długo, jak na świecie będą istnieć ogromne dysproporcje w bogactwie i dochodach — i tak długo, jak głód i ubóstwo będą dopuszczane w krajach rozwijających się — imigracja, legalna lub nie, zawsze będzie częścią światowej gospodarki. Dlatego ważne jest, aby władze opracowały sprawiedliwe systemy zarządzania przepływem pracowników z jednego kraju do drugiego. Jednym z rozwiązań jest poleganie na organizacjach międzynarodowych, takich jak Biuro Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców (UNHCR) lub Międzynarodowa Organizacja ds. Migracji (IOM). Obie organizacje mają siedzibę w Genewie w Szwajcarii, przy czym UNHCR jest bardziej aktywny w rozwiązywaniu problemów migracyjnych w czasach wojny i klęsk żywiołowych. W Europie Układ z Schengen stworzył strefę rozciągającą się od Atlantyku do granicy z Rosją. Pomysł polegał na wzmocnieniu kontroli na zewnętrznych granicach strefy, a jednocześnie zniesieniu kontroli granicznych wewnątrz — umożliwiając ludziom przemieszczanie się między krajami członkowskimi bez kontroli paszportowych w większości przypadków.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest Układ z Schengen?

Wyobraź sobie „Stany Zjednoczone Europy" bez kontroli granicznych w strefie swobodnego przepływu. Z wyjątkiem Zjednoczonego Królestwa i Irlandii, Układ z Schengen — podpisany w dwóch fazach w 1995 i 2000 r. — ustanowił strefę „bez granic" obejmującą niemal wszystkie kraje Europy Zachodniej i Środkowej. Pomysł polegał na umożliwieniu swobodnego przepływu osób, a jednocześnie wzmocnieniu kontroli na granicach zewnętrznych za pośrednictwem agencji Frontex, ujednoliceniu zasad wjazdu i wymogu ściślejszej współpracy między policją a wymiarem sprawiedliwości państw członkowskich. Członkami Układu z Schengen są niemal wszystkie dwadzieścia pięć państw Unii Europejskiej — przy czym Zjednoczone Królestwo i Irlandia nie przystąpiły do większości porozumień — oraz cztery państwa spoza UE: Islandia, Norwegia, Liechtenstein i Szwajcaria.

Nielegalna imigracja, czyli nielegalne przenoszenie pracowników z jednego kraju do drugiego, rośnie w większości rozwiniętych krajów na całym świecie — w tym w Europie, gdzie setki tysięcy osób są przemycane co roku spoza granic strefy Schengen. Szacuje się, że w Stanach Zjednoczonych na początku XXI wieku było ponad dziesięć milionów nielegalnych imigrantów, a dodatkowo cztery do pięciu milionów dzieci na utrzymaniu. Według niektórych szacunków ponad trzydzieści milionów ludzi jest przemycanych przez granice międzynarodowe każdego roku. Czasami całe wioski w biednych krajach rozwijających się łączą zasoby, aby przemycać przyjaciół i członków rodziny do bogatych krajów za granicą, spodziewając się dziesięciokrotnej rekompensaty, gdy pieniądze zaczną napływać z lukratywnych miejsc pracy w rozwiniętym świecie. Nielegalna imigracja występuje również w krajach rozwijających się — zarówno z powodów ekonomicznych, jak i politycznych. Na przykład w Syrii miliony uchodźców z wojny w Iraku zostało zakwaterowanych w „tymczasowych" obozach z niewielką szansą na uzyskanie zezwoleń na pracę, które pozwoliłyby im na podjęcie pracy, nawet podrzędnej. W przeciwieństwie do migracji z przeszłości, kiedy to wielkie hordy ludzi przekraczały granice masowo, współczesna nielegalna migracja odbywa się głównie w ukryciu. Ludzie przekraczają nieszczelne granice, takie jak Rio Grande między Meksykiem a Stanami Zjednoczonymi lub granicę między najbardziej wysuniętymi na wschód członkami Unii Europejskiej a ich sąsiadami spoza UE na wiele sposobów — pieszo, łodziami lub ukryci w bagażniku ciężarówek. Na przykład kilku nielegalnych imigrantów z Iraku straciło życie tuż za Wenecją w 2007 r., kiedy ciężarówka, w której się ukrywali, okazała się pojazdem chłodniczym — zamarzli na śmierć. Według Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji w bogatych krajach świata jest od dwudziestu do czterdziestu milionów „nieregularnych" imigrantów, a problem ten tylko się pogarsza. Ale co mogą zrobić poszczególne rządy? Biorąc przykład

z systemu stosowanego przez amerykańskie władze imigracyjne, Unia Europejska ogłosiła w 2007 r. plany wprowadzenia niebieskiej karty, podobnej do amerykańskiej zielonej karty, która sprowadzałaby wykwalifikowanych pracowników do obsadzania wakatów. W Niemczech, gdzie na początku XXI wieku dziesiątki tysięcy stanowisk inżynierskich pozostawało nieobsadzonych, konsekwencje tego były odczuwalne w całej gospodarce. Ponieważ jeden zatrudniony inżynier generuje około 2,3 miejsc pracy w innych obszarach gospodarki, szacuje się, że wartość aktywności gospodarczej utraconej z powodu nieobsadzonych stanowisk wynosi ponad 4 miliardy dolarów w samych Niemczech. Zamiast zatrudniać pracownika, aby wypełnił stanowisko, niektóre firmy i kraje przyjęły inną opcję: wysłanie stanowiska do pracownika. Pomimo krytyki ze strony wielu polityków za rozdawanie stanowisk, outsourcing często zapewnia cenną usługę ekonomiczną. Zamiast marnować cenny kapitał ludzki na wykonywanie zadań wykraczających poza zakres podstawowej działalności firmy — na przykład księgowość lub rozwój oprogramowania — firmy zlecają te czynności stronom trzecim.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest oßshoring?

Wyobraź sobie, że wysyłasz swoje koszule do prania zamiast oddawać je do stosunkowo drogiej pralni samoobsługowej za rogiem. Oßshoring to praktyka przenoszenia stanowiska pracy do kraju, w którym stawki płac są niższe. Mimo że terminy outsourcing i offshoring są często używane zamiennie, istnieje różnica. Outsourcing technicznie odnosi się do każdej pracy, która jest przenoszona do zewnętrznej firmy, niezależnie od jej lokalizacji. Oßshoring odnosi się do tych outsourcingowanych prac zlokalizowanych w innym kraju.

Wbrew powszechnemu przekonaniu, outsourcing nie ogranicza się do nisko płatnej, nisko wykwalifikowanej pracy. Na przykład kancelarie prawne odkryły, że prawnicy w Indiach są tak samo zdolni do przeglądania podstawowych umów lub aktualizowania spraw, jak wysoko opłacani prawnicy amerykańscy. Biorąc pod uwagę, że młodsi prawnicy w Indiach rzadko zarabiają więcej niż 10 000 USD rocznie, a prawnicy z Nowego Jorku zarabiają dziesięć do dwudziestu razy tyle, ma sens ekonomiczny, aby powierzyć rutynową pracę komuś w Indiach i pozwolić prawnikom z Nowego Jorku skupić się na pracy wysokiej klasy — która często generuje wysokie honoraria. Prawnicy w Indiach są często bardziej zainteresowani pracą dla zagranicznej firmy ze względu na szeroki zakres międzynarodowych działań prawnych, w które są proszeni o zaangażowanie — a 10 000 USD rocznie, które zarabiają w pracy outsourcingowej, może być dwa lub trzy razy większe niż w lokalnej kancelarii prawnej. Różnorodność pracy outsourcingowej rośnie wykładniczo w gospodarce XXI wieku. Centra telefoniczne, oprócz świadczenia usług wsparcia technicznego i rezerwacji, mogą być również wykorzystywane do świadczenia korepetycji online lub szkoleń językowych. Na przykład firma w Indiach o nazwie TutorVista zapewnia nieograniczone korepetycje studentom na całym świecie za miesięczną opłatą. Korepetytorzy są dostępni przez całą dobę, a korepetycje można umówić z kilkugodzinnym wyprzedzeniem. Ponieważ praca odbywa się online, a wirtualne tablice służą do udostępniania informacji, tak jak tablica w tradycyjnej klasie, bariery językowe nie stanowią znaczącego problemu. A jeśli studenci są zainteresowani odświeżeniem swojego angielskiego lub mandaryńskiego, można również zorganizować korepetytorów. Outsourcing może również działać w obu kierunkach. W 2007 r. indyjska firma outsourcingowa ogłosiła plany utworzenia kilku centrów telefonicznych w Ohio i jednego w Wielkiej Brytanii, aby skorzystać z dostępu do wysoko wykwalifikowanego personelu IT i zapewnić pracę, którą można wykonać tylko na miejscu, taką jak kontrakty z podmiotami rządowymi. Od Ohio i Dakoty Północnej po Bangalore i Bangkok, w XXI wieku każdy region o przystępnym poziomie wynagrodzeń może tworzyć miejsca pracy, oferując ekonomiczną alternatywę dla kosztownej pracy wykonywanej w centrach nowej gospodarki światowej, gdzie płace są wysokie.

CZYM JEST ZIELONA GOSPODARKA?

NAWET CHOĆ NAUKOWCY i aktywiści na rzecz ochrony środowiska ostrzegali przed skutkami globalnego ocieplenia od dziesięcioleci, to dopiero na początku XXI wieku rządy i obywatele zaczęli zdawać sobie sprawę ze skali problemu. Niszczycielski światowy kryzys żywnościowy i niemal całkowite zniszczenie Nowego Orleanu przez huragan Katrina posłużyły jako sygnały ostrzegawcze. Jeśli globalne ocieplenie ma zostać ograniczone, konieczne będą znaczące zmiany w sposobie funkcjonowania światowej gospodarki. Co powoduje globalne ocieplenie? Zasadniczo nadmiar cząstek w atmosferze Ziemi. Obecność niektórych cząstek jest korzystna dla środowiska; bez nich temperatura Ziemi spadłaby poniżej zera. Te cząstki — głównie para wodna, dwutlenek węgla, metan, podtlenek azotu i ozon — powodują efekt cieplarniany, zatrzymując część promieni słonecznych i ogrzewając ziemię tak samo, jak szklarnia tworzy zdrowe środowisko dla wzrostu roślin. Niestety, aktywność gospodarcza w ciągu ostatnich lat drastycznie zwiększyła ilość cząstek w atmosferze, co doprowadziło do wykładniczego wzrostu ilości gazów cieplarnianych. Film dokumentalny Ala Gore'a, An Inconvenient Truth, przedstawił sytuację w łatwych do zrozumienia słowach: Nigdy wcześniej w historii do atmosfery ziemskiej nie uwolniono tak dużej ilości dwutlenku węgla, jak w ciągu ostatnich dekad.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest ślad węglowy?

Pomyśl o śladzie, jaki pozostawia kometa, gdy przelatuje. Ślad węglowy to miara ilości gazów cieplarnianych uwalnianych przez określone działanie. Chociaż gazami cieplarnianymi mogą być wszystko, od metanu po parę wodną, każdy gaz cieplarniany, który powodujesz, że jest uwalniany do atmosfery przez swoje działania — jazdę samochodem do pracy, kupowanie Big Maca — jest przeliczany na jego ekwiwalent dwutlenku węgla. Ślad węglowy jedzenia hamburgera, na przykład, obejmuje nie tylko dwutlenek węgla uwalniany do atmosfery przez ciężarówkę, która przewoziła hamburgera z magazynu, ale także niezwykle silny gaz metan uwalniany przez krowę podczas trawienia na polu.

Głównymi czynnikami przyczyniającymi się do wzrostu dwutlenku węgla w atmosferze są wylesianie i spalanie paliw kopalnych. Jednak inne działania, takie jak hodowla zwierząt, również doprowadziły do uwolnienia do atmosfery ogromnych ilości metanu i innych gazów. Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa wskazała, że przemysł hodowlany odpowiada za jedną piątą emisji gazów cieplarnianych wprowadzanych do atmosfery — przyczyniając się w wielu krajach do globalnego ocieplenia bardziej niż działalność transportowa, taka jak emisje samochodów, ciężarówek i linii lotniczych.

Dlaczego współczesne gospodarki przemysłowe tak bardzo zanieczyszczają? Zasadniczo dlatego, że oczyszczanie zanieczyszczeń jest droższe niż ich wyrzucanie do środowiska. To takie proste. Nikt nie chce zanieczyszczać, ale ochrona środowiska, podobnie jak wszystkie inne decyzje ekonomiczne, wiąże się z kompromisem ekonomicznym. Firmy, kraje i konsumenci muszą teraz zdecydować, ile są gotowi zapłacić, aby utrzymać środowisko w czystości i zdrowiu. A ta decyzja jest zasadniczo decyzją ekonomiczną. Niestety, większość krajów uprzemysłowionych często traktowała zasoby świata tak, jakby były towarami jednorazowego użytku. To ignoruje podstawową koncepcję ekonomiczną: że wszystkie czynniki produkcji — czy to ziemia, praca, czy czyste powietrze i woda — są towarami deficytowymi i mają wewnętrzną „cenę”, którą należy uwzględnić w każdej decyzji biznesowej i

konsumenckiej. Czyste powietrze i woda były kiedyś uważane za nieograniczone, ale w ostatnich latach zostały wyczerpane przez rozrastającą się populację i powszechny rozwój przemysłu.

Chociaż to wyczerpywanie się zasobów występuje na całym świecie, zarówno w krajach bogatych, jak i biednych, skutki globalnego ocieplenia będą odczuwalne znacznie bardziej w biednych krajach rozwijającego się świata. W wielu krajach rozwijających się znaczna część populacji mieszka na wsi i utrzymuje się z rolnictwa. Niewielkie zakłócenia w dostawie wody wykorzystywanej do nawadniania upraw mogą zabić miliony ludzi. W Bangladeszu nisko położone regiony ucierpiałyby z powodu katastrofalnych powodzi, a poziom oceanów wzrósłby tylko nieznacznie. Jak na ironię, kraje, które najbardziej ucierpią z powodu zmiany klimatu, to te, które najmniej przyczyniły się do globalnego ocieplenia i często mają najmniej zasobów, aby poradzić sobie ze szkodą, gdy już do niej dojdzie. Co można zrobić? Zasadniczo istnieją tylko dwa sposoby, aby skłonić konsumentów i przedsiębiorstwa do ograniczenia szkodliwych dla środowiska działań. Jednym z nich jest „kij" sankcji ekonomicznych. Drugim jest „marchewka" zachęt ekonomicznych. Sankcje ekonomiczne są często najskuteczniejszym sposobem na zmianę szkodliwych dla środowiska praktyk. Kiedy firma jest zmuszona zapłacić za swoje zanieczyszczenia, dwa razy się zastanowi, zanim wypuści odpady przemysłowe do powietrza i wody. Zmuszenie rządu do uwzględnienia wyczerpywania się zasobów naturalnych w kalkulacji aktywności gospodarczej — na przykład tworząc środowiskowy PKB — może mieć znaczący wpływ na politykę publiczną. A gdyby konsumenci byli zmuszeni płacić podatek ekologiczny, który dodawałby koszty środowiskowe do kupowanych przez nich towarów i usług, wielu z nich drastycznie zmieniłoby swoje nawyki zakupowe.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Co to jest środowiskowy PKB?

Wyobraź sobie specjalną kartę wyników dla przyjaznych dla środowiska zachowań ekonomicznych. Zamiast po prostu sumować całą tradycyjną aktywność gospodarczą — podsumowaną w postaci produktu krajowego brutto (PKB), która mówi nam, ile dolarów, jenów, juanów lub euro wydano w danej gospodarce w danym roku — uniwersytety Yale i Columbia opracowały indeks efektywności środowiskowej (EPI), który śledzi sześć dodatkowych obszarów gospodarczych: zdrowie środowiskowe, zanieczyszczenie powietrza, zasoby wodne, bioróżnorodność i siedliska, produktywne zasoby naturalne i zmiany klimatu. Pomysł polega na dodaniu kontroli zanieczyszczeń i zarządzania zasobami naturalnymi do normalnych danych ekonomicznych, zapewniając środowiskowy PKB, który można wykorzystać do śledzenia całkowitej aktywności gospodarczej kraju, a nie tylko tego, ile samochodów jest produkowanych lub ile gier wideo jest sprzedawanych w danym roku. Podsumowanie wyników EPI każdego kraju można znaleźć na stronie www.epi.yale.edu.

Poważny wysiłek w celu poradzenia sobie z globalnym ociepleniem został podjęty, gdy w 2005 r. weszło w życie Porozumienie z Kioto, które zapewniło ramy do zmniejszenia ilości dwutlenku węgla uwalnianego do atmosfery. Jednak powszechna niechęć do przestrzegania zasad porozumienia — i całkowita odmowa wdrożenia go przez niektóre kraje uprzemysłowione, takie jak Stany Zjednoczone, i niektóre szybko rozwijające się kraje, takie jak Chiny — doprowadziły do ogólnego wzrostu wskaźnika zanieczyszczenia, a nie do spadku, który przewidywał Protokół z Kioto. Problemy spowodowane globalnym ociepleniem mają zasięg globalny i wymagane są globalne rozwiązania. Na przykład główną przyczyną wzrostu emisji gazów cieplarnianych na całym świecie było zwiększone wykorzystanie paliw kopalnych do zasilania produkcji przemysłowej i transportu — głównie w krajach rozwijających się. W Chinach, gdzie wykorzystanie wysoce zanieczyszczającego węgla odegrało ważną rolę w zaspokajaniu rosnącego zapotrzebowania na energię, w pierwszych latach XXI wieku co trzy dni budowano nową elektrownię węglową. Żadne rozwiązanie nie jest możliwe, dopóki wszystkie kraje nie zgodzą się na

współpracę. Ale kraje rozwijające się twierdzą, że mają takie samo prawo do wzrostu gospodarczego i towarzyszącego mu zanieczyszczenia w XXI wieku, jakim cieszyły się kraje rozwinięte w latach prosperity w XX wieku. W rzeczywistości ilość energii zużywanej w krajach rozwijających się, patrząc na podstawie per capita, jest nadal niewielka w porównaniu do zużycia energii per capita w krajach takich jak Stany Zjednoczone i Kanada. Na przykład Indie przyczyniają się do emisji mniej niż 5 procent gazów cieplarnianych na świecie, mimo że ich populacja stanowi 17 procent całkowitej światowej populacji — a średnia emisja dwutlenku węgla na osobę szacowana jest na 1,2 tony rocznie, w porównaniu do światowej średniej wynoszącej cztery tony i dwudziestu ton na osobę w Stanach Zjednoczonych. Co można zrobić na poziomie globalnym, aby zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych? Jednym z rozwiązań byłoby zapewnienie dotacji i innych zachęt ekonomicznych do rozwijania nowych technologii. Innym rozwiązaniem byłoby zastąpienie części podatków od zatrudnienia i produkcji podatkami od zanieczyszczeń — głównie dwutlenku węgla. Miałoby to podwójny efekt: stymulowałoby wzrost gospodarczy poprzez niższe podatki w jednym sektorze i modyfikowałoby zachowania w drugim, zapewniając przedsiębiorstwom i konsumentom zachętę ekonomiczną do zmniejszenia zużycia paliw kopalnych.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest podatek węglowy?

Można go sobie wyobrazić jako grzywnę za zanieczyszczanie. Idea podatku węglowego polega na tym, aby zanieczyszczający płacili za szkody środowiskowe, które powodują — i miejmy nadzieję, że skłoni ich to do zmiany nieprzyjaznego dla środowiska zachowania. Podatek od benzyny jest jednym z przykładów podatku węglowego, chociaż nie jest idealny — ktoś z dużą ilością pieniędzy może po prostu zapłacić więcej za jazdę samochodem o dużym zużyciu benzyny, zamiast przesiąść się na pojazd o niższym zużyciu paliwa na milę. Idealnym podatkiem węglowym byłby taki, który opierałby się na dokładnej ilości dwutlenku węgla uwalnianego przez określone działanie. Podatki węglowe są stosowane w krajach skandynawskich od lat 90. XX wieku — ze zmiennymi rezultatami. Na początku XXI wieku duński podatek węglowy sprawił, że firmy zmniejszyły emisję dwutlenku węgla o prawie 15 procent przy minimalnej stracie produkcji gospodarczej. Sukces tego przedsięwzięcia był częściowo spowodowany staraniami rządu duńskiego o zapewnienie alternatywnych źródeł energii, takich jak energia wiatrowa, i zmniejszenie zależności od elektrowni węglowych.

Międzyrządowy Zespół ds. Zmian Klimatu oszacował, że koszt zużycia węgla musiałby wzrosnąć tylko o 20–50 dolarów za tonę, aby ustabilizować stężenie dwutlenku węgla w atmosferze do lat 2020–30. Jest to całkowicie możliwe do opanowania w obecnej sytuacji gospodarczej. Dodatkowe koszty podniosłyby cenę gazu w Stanach Zjednoczonych, na przykład, średnio o 30 centów za galon, a ceny energii elektrycznej o 25 procent. Wpływ takiego podatku na gospodarkę światową również nie byłby katastrofalny, niewielki spadek światowego PKB o 1,5 procent do roku 2050. Niestety, podatek węglowy — głównie dlatego, że używa słowa podatek — nie zostałby łatwo zaakceptowany przez sceptyczne rządy i społeczeństwa. Alternatywnym rozwiązaniem jest wprowadzenie systemu handlu emisjami dwutlenku węgla, który już funkcjonuje w niektórych krajach na całym świecie. Zasada działania jest prosta: rządy lub agencje rządowe ustalają ilość dwutlenku węgla, która może zostać wyemitowana w danym roku, a następnie pozwalają firmom i osobom na handel ich „prawami” do zanieczyszczania

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są prawa do zanieczyszczania?

Pomyśl o karcie wyjścia z więzienia, którą można wymienić, jeśli nie zostanie wykorzystana. Kluczem do planów praw do zanieczyszczania, zwanych również planami praw do emisji, jest nakłonienie firm i innych zanieczyszczających do zmniejszenia emisji szkodliwych substancji w możliwie najbardziej efektywny sposób. Odbywa się to poprzez ograniczenie ilości zanieczyszczeń wytwarzanych przez całą gospodarkę, a następnie umożliwienie firmom i gałęziom przemysłu handlu prawami do zanieczyszczania między sobą. Jeśli fabryka chce wypompować więcej dwutlenku węgla, niż jej przydzielono, musiałaby kupić prawa do zanieczyszczania od innych graczy. Prawa te można wymieniać na giełdach, takich jak Chicago Climate Exchange, w sposób, który zachęca do produktywności bez zwiększania całkowitej ilości zanieczyszczeń uwalnianych do atmosfery.

Jakkolwiek dziwnie by to nie brzmiało, handel prawami do zanieczyszczeń otrzymał przytłaczające poparcie wielu grup ekologicznych, ponieważ rozwiązuje dwa pozornie nie do pogodzenia cele: wzrost gospodarczy i czyste środowisko. Zamiast po prostu mówić wszystkim w gospodarce, że muszą mniej zanieczyszczać — co daje każdemu w gospodarce prawo do zanieczyszczania określonej ilości, niezależnie od tego, jak bardzo są przydatni dla gospodarki jako całości — systemy typu cap-and-trade próbują rozróżniać „dobrych" trucicieli i „złych" trucicieli. Na przykład sprawnie zarządzana fabryka wózków inwalidzkich zwykle wytwarza znacznie mniej zanieczyszczeń na wózek niż nieefektywna. Zgodnie z tradycyjnymi planami antysmogowymi rząd zmniejszyłby produkcję w obu zakładach. Jednak zgodnie z planem praw do zanieczyszczeń, wydajny producent wózków inwalidzkich mógłby kupić prawa do zanieczyszczeń od nieefektywnego producenta i wykorzystać te prawa do wyprodukowania o wiele większej liczby wózków inwalidzkich za daną ilość zanieczyszczeń — dzięki czemu wszyscy w gospodarce byliby w lepszej sytuacji, bez wzrostu całkowitych emisji. Zapewnienie zachęty ekonomicznej do zmniejszenia zanieczyszczenia mogłoby mieć natychmiastowe i dalekosiężne skutki. Sprzedaż niewykorzystanych praw do emisji zanieczyszczeń, na przykład, zapewnia największą zachętę ze wszystkich: gotówkę w ręku. Firmy i osoby prywatne będą chciały zrobić wszystko, co w ich mocy, aby zmniejszyć emisję dwutlenku węgla, jeśli otrzymają wystarczająco dużo gotówki za „niewykorzystaną" emisję gazów cieplarnianych. Przy odpowiedniej zachęty ekonomicznej truciciele w końcu zaczną inwestować w nowe technologie w celu zmniejszenia zanieczyszczenia. A wraz z większą liczbą zachęt ekonomicznych na horyzoncie, przedsiębiorstwa zajmujące się czystą energią zaczną otrzymywać finansowanie od inwestorów venture capital i funduszy hedgingowych, którzy zainwestują w kontrolę zanieczyszczeń tak jak każda inna nowatorska branża. Niektóre firmy utworzyły zupełnie nowe działy, aby wymyślić nowe sposoby rozwoju bez zwiększania zanieczyszczenia. A wiele korporacji na całym świecie powołało dyrektorów ds. zrównoważonego rozwoju, którzy nadzorują wysiłki na rzecz redukcji zanieczyszczenia i przyciągają „zielonych" inwestorów. Na przykład Carbon Disclosure Project pozwala firmom na całym świecie raportować swoje emisje — umożliwiając inwestorom sprawdzenie, które firmy podejmują wysiłki, aby prowadzić działalność w sposób przyjazny dla środowiska, a które nie.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest Carbon Disclosure Project?

Wyobraź sobie arkusz wyników dla firm i organizacji, który śledzi ilość zanieczyszczeń emitowanych do powietrza i wody. Carbon Disclosure Project (CDP) współpracuje z korporacjami, aby zachęcić je, poprzez naciski akcjonariuszy, do zintegrowania skutecznej strategii redukcji emisji dwutlenku węgla ze swoim planem biznesowym. Tysiące dużych firm, od Wal-Mart po Cadbury Schweppes i Procter & Gamble, już się podpisało.

Grupy inwestorów, zorganizowane częściowo przez Investor Network on Climate Risk, mogą wykorzystać swoje wpływy finansowe, aby zachęcić firmy do zmiany wzorców zanieczyszczeń — inwestując tylko w firmy, które podejmują skoordynowane wysiłki w celu redukcji emisji dwutlenku węgla. Uczestnikami tego projektu są niektórzy z największych na świecie zarządzających funduszami, tacy jak CalPERS, kalifornijski fundusz emerytalny pracowników sektora publicznego, i CalSTERS, kalifornijski fundusz emerytalny nauczycieli. Tylko te dwie firmy mają ponad 4 biliony dolarów dostępnych do zainwestowania w przyjazne dla środowiska firmy. Wiele banków oferuje obecnie fundusze, które kierują inwestycje do korporacji zaangażowanych w zrównoważony rozwój — inwestując na przykład w firmy zajmujące się recyklingiem lub produkujące generatory wiatrowe lub katalizatory. Wiele z tych funduszy osiągnęło — a w niektórych przypadkach przekroczyło — zwroty z bardziej tradycyjnych funduszy inwestycyjnych. Innym ekonomicznie korzystnym sposobem na redukcję emisji dwutlenku węgla jest to, że firmy z bogatego świata zarabiają na kredytach redukujących misję za inwestowanie w energooszczędne projekty w krajach rozwijających się. Doprowadziło to do powstania światowego rynku kredytów węglowych — równolegle do rynku kredytów za zanieczyszczenia typu cap-and-trade. Podstawowym pomysłem tego Mechanizmu Czystego Rozwoju (CDM), opracowanego na mocy Porozumienia z Kioto, jest stymulowanie firm w bogatych krajach do płacenia za programy redukcji dwutlenku węgla w firmach zlokalizowanych w krajach o niskich kosztach. Rezultatem jest znaczny spadek dwutlenku węgla uwalnianego do atmosfery, przy znacznie niższym koszcie niż gdyby bogaty kraj musiał sam ograniczyć emisję. Dolar za dolar, pieniądze zainwestowane w redukcję gazów cieplarnianych osiągają o wiele więcej, jeśli zostaną wykorzystane do poprawy efektywności elektrowni w biednych krajach, niż gdyby zostały wydane w bogatych krajach, takich jak Stany Zjednoczone, Japonia czy kraje członkowskie Unii Europejskiej. Dla niektórych może to brzmieć jak wyzysk, ale wiele firm w biednych krajach osiągnęło znaczne zyski, inwestując w stosunkowo tanie schematy redukcji gazów cieplarnianych — na przykład zmniejszając emisję spalin z kominów w Chinach lub Indiach. Ostatecznie firmy po obu stronach czerpią zyski, a świat oddycha trochę lżej. Inną opcją jest płacenie przez firmy i osoby prywatne za zielone projekty w częściach świata, w których zwrot — na przykład niższe emisje dwutlenku węgla — jest stosunkowo tani. Płacąc na przykład za zalesianie całej wyspy na Węgrzech, Watykan był w stanie całkowicie zrekompensować swoje emisje dwutlenku węgla w 2007 r. i stać się „neutralnym pod względem emisji dwutlenku węgla". Idąc za przykładem Watykanu, firmy takie jak Dell i kilka rządów europejskich zapłaciło za zasadzenie drzew w ramach tego samego projektu. Trudno jest określić dokładny wkład drzewa w walkę z produkcją dwutlenku węgla, chociaż jest jasne, że młode, rosnące drzewa dostarczają bardzo potrzebnego tlenu i pochłaniają duże ilości dwutlenku węgla — który następnie może być wykorzystany do zrównoważenia produkcji dwutlenku węgla z działalności sponsorów w innych częściach planety. Lasy tropikalne, ważne źródło produkcji tlenu i pochłaniania dwutlenku węgla, mogą być również chronione za pomocą zachęt ekonomicznych. Wiele krajów rozwijających się nie ma funduszy, aby zapobiec niszczeniu lasów tropikalnych. Na przykład w Brazylii rolnicy poszukujący nowych terenów często mogą wypalać duże obszary lasów tropikalnych bezkarnie. A lasy tropikalne w innych częściach świata są wycinane, aby zrobić miejsce dla operacji drzewnych i górniczych, rancz bydła oraz plantacji cukru i oleju palmowego — głównie dlatego, że nie ma zachęt ekonomicznych, aby utrzymać lasy w nienaruszonym stanie.

W związku z tym, że system handlu emisjami Unii Europejskiej wymaga od firm, które osiągnęły swoje limity emisji dwutlenku węgla, zakupu praw do emisji większej ilości — w niektórych latach ponad 20 USD za tonę — czasami staje się dla nich ekonomicznie opłacalne płacenie krajom takim jak Madagaskar za ochronę lasów tropikalnych, co zapewnia znacznie większy zwrot. W wielu przypadkach żywy las tropikalny, który jest utrzymywany dzięki zakupom praw do zanieczyszczeń, zapewnia właścicielowi znacznie większy dochód z hektara niż inne zastosowania, takie jak rolnictwo czy hodowla

bydła. W Brazylii, gdzie las deszczowy Amazonii został zdziesiątkowany przez niekontrolowane wypalanie — głównie przez hodowców poszukujących nowej ziemi do wypasania bydła — ustanowiono międzynarodowy program mający na celu promowanie przyjaznego dla środowiska rozwoju gospodarczego. Plan ten zakładał połączenie ekoturystyki, bardziej zrównoważonego wyrębu — takiego jak wycinanie tylko wybranych drzew — i ekonomicznie opłacalnego wykorzystania lasu deszczowego jako żywego bytu. Jeden z planów zachęcał miejscową ludność do chodzenia do lasów w celu zbierania jagód guarany, naturalnego środka pobudzającego stosowanego w popularnych napojach bezalkoholowych. Zbieranie owoców drzew, a nie samych drzew, zapewniło utrzymanie lasów przy życiu dla przyszłych pokoleń — oprócz zapewnienia pracy tysiącom lokalnych mieszkańców. Gdy uda się udowodnić, że cenne dzikie zwierzęta i drzewa są warte więcej żywe niż martwe, ludzi często można przekonać do zmiany ich destrukcyjnego dla środowiska i gospodarki zachowania.

Sekwestracja węgla to kolejne cenne narzędzie do zmniejszania ilości dwutlenku węgla przedostającego się do atmosfery. Większość elektrowni węglowych — nadal główne źródło energii dla wielu krajów —emituje ogromne ilości dwutlenku węgla, który można stosunkowo łatwo uwięzić. Pytanie brzmi: co zrobić z uwięzionym gazem cieplarnianym? Niektóre duńskie i australijskie elektrownie węglowe odkryły, że stosunkowo łatwo jest przechowywać uwięziony dwutlenek węgla w nieużywanych polach naftowych lub w wapiennych lub piaskowcowych wnękach pozostawionych pustych po wydobyciu gazu ziemnego. Jeśli są prawidłowo przechowywane, uwięzione gazy pozostają pod ziemią przez tysiąclecia — lub dłużej. Chodzi o to, że gdy w końcu zostaną uwolnione do atmosfery, nie spowodują takiego samego szkodliwego efektu, jak dzisiaj.

Innym silnym bodźcem ekonomicznym do ograniczenia korzystania z samochodów i późniejszej emisji dwutlenku węgla — przynajmniej na obszarach miejskich — są opłaty drogowe. Wspierane przez Sierra Club i wiele innych grup ekologicznych, opłaty drogowe polegają na pobieraniu opłaty za korzystanie z dróg, z różnymi cenami w różnych porach dnia i przy różnym poziomie zanieczyszczenia. Na przykład, pobierając więcej za korzystanie z dróg w godzinach szczytu, opłaty drogowe zmniejszają korki i opóźnienia, a ostatecznie zmniejszają zanieczyszczenie.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest opłata za wjazd do strefy płatnego parkowania?

Pomyśl o parkomacie na otwartej drodze. Pomysł opłat za wjazd do strefy płatnego parkowania polega na pobieraniu od kierowców opłat za korzystanie z dróg publicznych i autostrad. Ponieważ zatory mają koszt ekonomiczny — szacuje się, że siedemdziesiąt dwie godziny, które każdy kierowca w Los Angeles marnuje rocznie w korkach, kosztują lokalną gospodarkę ponad 9 miliardów dolarów rocznie — wydaje się naturalne, że znajdzie się rozwiązanie ekonomiczne. Na przykład w Londynie obowiązuje opłata za wjazd do strefy płatnego parkowania dla wszystkich samochodów wjeżdżających do centrum miasta. Po wprowadzeniu opłaty nastąpił natychmiastowy spadek liczby samochodów dziennie w strefie objętej opłatą — a natężenie ruchu spadło o 20 procent. Podobne plany przyjęto w Singapurze, San Diego i Sztokholmie.

Co mogą zrobić jednostki, aby ograniczyć globalne ocieplenie? Zasadniczo wszyscy musimy zmniejszyć nasz ślad węglowy — ilość dwutlenku węgla i innych gazów cieplarnianych, które nasze codzienne czynności uwalniają do środowiska. Oprócz oczywistych małych kroków — na przykład wymiany żarówek żarowych na świetlówki węglowe lub zmniejszenia zużycia paliw kopalnych — istnieje szereg ważnych kroków, które każdy obywatel może, musi podjąć, aby wpłynąć na zmianę klimatu. Biopaliwa mogą stanowić ważną alternatywę dla paliw kopalnych, a tym samym zmniejszyć emisję dwutlenku węgla, ale sposób ich produkcji musi być wybierany bardzo ostrożnie. Na przykład produkcja etanolu w Brazylii jest stosunkowo przyjaznym dla środowiska sposobem produkcji paliwa do zasilania

samochodów, ponieważ trzcina cukrowa jest stosunkowo wydajnym nośnikiem energii słonecznej w glukozę. Produkcja biopaliw w Stanach Zjednoczonych opierała się jednak głównie na wytwarzaniu etanolu z kukurydzy — stosunkowo nieefektywnym sposobie wytwarzania paliwa. Aby produkcja biopaliw w Stanach Zjednoczonych była opłacalna, rząd musiał wydać miliardy dolarów na dotacje. Nie tylko doprowadziło to do osuszenia cennych wód gruntowych przez rolników w celu produkcji biopaliw na bazie kukurydzy, ale także uniemożliwiło im uprawę roślin, które mogłyby posłużyć do wykarmienia głodnych mas świata. Przedstawicielka ONZ Jean Ziegler nazwała przekierowanie zasobów na produkcję biopaliw „zbrodnią przeciwko ludzkości". Rzeczywiście, gwałtownie rosnące ceny artykułów spożywczych — w niektórych przypadkach wzrastające o ponad 100 procent rocznie — doprowadziły do ogólnoświatowego protestu, aby ponownie rozważyć konsekwencje wysiłków zmierzających do zmniejszenia emisji dwutlenku węgla i uczynienia Ameryki mniej zależną od zagranicznej ropy naftowej. Zasadniczo wszystkie decyzje, które podejmujemy w gospodarce XXI wieku, nawet te, które mają wpływ na globalne ocieplenie, mają plusy i minusy. Nie ma absolutnego dobra — ani absolutnego zła. Musimy ostrożnie rozważyć koszty i korzyści, a także nasze własne osobiste preferencje. Jeśli powiedziano nam, że przejście na wegetarianizm zmniejsza emisję gazów cieplarnianych tak samo, jak przejście na samochód hybrydowy — głównie z powodu ogromnej ilości metanu i innych gazów uwalnianych do atmosfery podczas produkcji mięsa — co wybieramy? Jeśli nie mamy pieniędzy na nowy samochód lub nie jesteśmy skłonni zostać wegetarianami, być może będziemy musieli poszukać innych alternatyw, aby zmniejszyć nasz ślad węglowy. Oprócz bycia świadomymi konsumentami, będziemy musieli być również sprytni. Niełatwo jest śledzić wszystkie plusy i minusy, które generują nasze działania. Jeśli na przykład przejdziemy z plastikowych toreb na papierowe lub materiałowe w sklepie spożywczym, z pewnością zmniejszymy zużycie ropy naftowej — o miliony galonów rocznie, jeśli wszyscy konsumenci pójdą za naszym przykładem. Ale stosowanie papieru lub materiału ma również koszt środowiskowy, chociaż koszt środowiskowy wycinania drzew zasadzonych specjalnie do produkcji celulozy może nie być tak destrukcyjny, jak zakładamy. Koszty transportu również muszą być brane pod uwagę we wszystkim, co robimy w nowej globalnej gospodarce. Choć może się to wydawać sprzeczne z intuicją, butelka wina Bordeaux wysłana z Francji do Nowego Jorku emituje do atmosfery mniej dwutlenku węgla niż butelka wina przywieziona ciężarówką z Kalifornii — głównie ze względu na wysoką wydajność transportu oceanicznego. A róża wyhodowana w Kenii ma mniejszy ślad węglowy niż róża wyhodowana w Holandii, nawet gdy jest wysyłana samolotem do kwiaciarni w Londynie lub Paryżu — głównie ze względu na ogromne koszty środowiskowe ogrzewania i oświetlenia holenderskich szklarni. Jak my, jako konsumenci, możemy najlepiej śledzić naszą działalność w ramach zielonej gospodarki? Jednym z pomocnych narzędzi jest stosowanie etykiet śladu węglowego, dostarczanych przez organizacje takie jak brytyjski Carbon Trust, które pokazują nam dokładnie, ile dwutlenku węgla zostało uwolnione na każdym etapie procesu produkcji — w tym pakowania, dostarczania do sklepu, a nawet utylizacji po zakończeniu użytkowania. Takie narzędzia pozwalają nam podejmować mądre decyzje ekonomiczne, które mogą wydawać się sprzeczne z intuicją. Na przykład możemy myśleć, że robimy właściwą rzecz, kupując lokalnie produkowaną żywność w supermarkecie. Warto jednak przyjrzeć się bliżej śladowi węglowemu, który może być większy niż ślad węglowy żywności tradycyjnej, zwłaszcza jeśli żywność produkowana lokalnie jest transportowana na rynek przez rolników przy użyciu wielu małych pojazdów, które ostatecznie emitują do atmosfery więcej dwutlenku węgla w przeliczeniu na przewożoną sztukę niż tradycyjne środki transportu, takie jak statki czy ciężarówki. Zdrowe środowisko nie jest koniecznie niezgodne z prosperującą gospodarką. Rzeczywiście, niektóre z najgorszych zanieczyszczeń na świecie występują w biednych krajach, takich jak te w byłym bloku radzieckim w Europie Wschodniej. Niektóre z najczystszych wód i powietrza na świecie można znaleźć w najbogatszych gospodarkach — takich jak Kanada, Dania i Szwecja. Patrząc na środowisko z perspektywy ekonomicznej, staje się jasne, że ochrona ziemi, jej powietrza i mórz jest

nie tylko dobra dla zdrowia ludzi, ale także pozwoli światowej gospodarce osiągnąć zrównoważony — i zdrowy — wzrost w nadchodzących latach.

ZDROWIE, ROZWÓJ I GLOBALNE PANDEMIE — JAK ZDROWIE PUBLICZNE STAŁO SIĘ GŁÓWNYM CZYNNIKIEM GOSPODARKI ŚWIATOWEJ?

POPRAWA ZDROWIA PUBLICZNEGO była kiedyś postrzegana przez światowych liderów jako pożądany produkt uboczny rozwoju gospodarczego, coś, co można osiągnąć dopiero po wielu długich latach wzrostu gospodarczego. Jednak dzięki aktywnej pracy na rzecz poprawy zdrowia publicznego — głównie poprzez walkę z chorobami, które wyrządzają największe szkody, takimi jak AIDS, gruźlica i malaria — przywódcy wielu krajów rozwijających się byli w stanie znacznie zwiększyć wzrost gospodarczy. Zmniejszenie liczby chorych i zmniejszenie wskaźników śmiertelności na całym świecie pozwoliło milionom osób powrócić do pracy, lepiej dbać o swoje rodziny i prowadzić bardziej produktywne życie. Jednak w wielu krajach na całym świecie, w których HIV zainfekował duże segmenty populacji, całe gospodarki ulegają implozji. Ponieważ AIDS osłabia i zabija ludzi w szczytowym okresie ich aktywności zawodowej, w wielu krajach, w których AIDS jest powszechne, po prostu nie ma wystarczającej liczby pracujących dorosłych, aby gospodarka funkcjonowała prawidłowo. I nie tylko w wielu rodzinach brakuje pracowników najemnych, ale małżonkowie i inni członkowie rodziny są coraz częściej zmuszani do brania urlopu w pracy, aby zająć się dziećmi pozostawionymi po śmierci jednego z rodziców. Ponadto, gdy oboje rodzice umierają — niestety, jest to przypadek wielu rodzin dotkniętych wirusem HIV/AIDS — wiele dzieci jest zmuszonych rzucić szkołę, aby pomagać w domu. Powoduje to poważne reperkusje ekonomiczne, ponieważ bez wykształcenia i umiejętności nie są w stanie stać się produktywnymi członkami społeczeństwa, gdy dorosną — zakładając, że tak długo żyją. Według Światowej Organizacji Zdrowia straty spowodowane wirusem HIV/AIDS w Afryce Subsaharyjskiej szacuje się na co najmniej 12 procent rocznego PKB. A rozwój gospodarczy w strefach wolnych od malarii jest co najmniej o 1 procent rocznie wyższy niż w obszarach, w których malaria jest endemiczna.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym są choroby przewlekłe?

Pomyśl o przysłowiowej małpie na plecach. Możesz żyć z chorobami przewlekłymi przez całe życie — nawet jeśli nie są odpowiednio leczone, wiele z nich może cię zabić. Główne choroby przewlekłe obejmują choroby serca, raka, cukrzycę i choroby układu oddechowego, takie jak astma. Według Światowej Organizacji Zdrowia choroby przewlekłe odpowiadają za ponad połowę wszystkich zgonów na świecie — mimo że wielu z nich można by zapobiec dzięki odpowiedniej opiece. Dwiema innymi głównymi kategoriami zgonów są obrażenia, takie jak te spowodowane przemocą i wypadkami, oraz choroby zakaźne, takie jak HIV/AIDS, gruźlica i malaria. Chociaż przy odpowiedniej opiece nawet AIDS może stać się chorobą przewlekłą — pozwalając pacjentom żyć długo i stosunkowo zdrowo

Chociaż niewiele krajów wydaje na opiekę zdrowotną tyle, co Stany Zjednoczone — wydatki na opiekę zdrowotną w Stanach Zjednoczonych wzrosły do 16 procent całkowitej produkcji gospodarczej w pierwszych latach XXI wieku — każdy kraj w światowej gospodarce odkrył, że nawet niewielkie inwestycje w opiekę zdrowotną mogą przynieść ogromne, ekonomicznie mierzalne rezultaty. Na przykład kilka miesięcy po tym, jak rząd zaczął zapewniać leczenie antyretrowirusowe pacjentom z AIDS w Kenii, ponad 20 procent z nich wróciło do pracy. W Indiach, gdzie za opiekę zdrowotną

odpowiadają stany, te, które wydały znaczne środki na walkę z HIV/AIDS, odnotowały gwałtowny spadek wskaźników zakażeń. Na przykład w Churachandpur programy opieki zdrowotnej i profilaktyki były w stanie zmniejszyć odsetek kobiet w ciąży z pozytywnym wynikiem testu na HIV o połowę w pierwszych latach XXI wieku. Jednak w tym samym okresie w stanie Manipur na wschodzie wskaźnik zakażeń wirusem HIV wzrósł, głównie z powodu wymiany igieł wśród użytkowników narkotyków — stan graniczy z Mjanmą i regionem uprawy opium w Złotym Trójkącie — oraz dlatego, że stan wydaje tak mało na edukację i profilaktykę. Robaki i inne zaniedbane choroby tropikalne, takie jak słoniowacizna, denga i jaglica, zabijają ponad pięćset tysięcy ludzi na świecie każdego roku. Większość można wyleczyć za mniej niż dolara na osobę rocznie, ale większość krajów, w których te choroby są powszechne, głównie w Afryce Subsaharyjskiej, po prostu nie ma pieniędzy ani infrastruktury, aby sobie z nimi poradzić. To zaniedbanie niesie za sobą poważne konsekwencje ekonomiczne. Na przykład ustalono, że przewlekłe zakażenia nicieniem haczykowatym w dzieciństwie zmniejszają przyszłe dochody osób zakażonych o 40 procent. W wielu krajach frekwencja w szkole znacznie by wzrosła, gdyby dzieciom po prostu regularnie podawano leki na robaki. Światowa Organizacja Zdrowia szacuje, że każde 10-procentowe polepszenie oczekiwanej długości życia przynosi przybliżony wzrost gospodarczy o 0,3 do 0,4 procent rocznie, poprawa opieki publicznej stała się jednym z głównych wysiłków rządów i organizacji międzynarodowych w XXI wieku. Na przykład Milenijne Cele Rozwoju Organizacji Narodów Zjednoczonych wzywają do znacznej poprawy opieki zdrowotnej nad dziećmi, długowieczności i drastycznego zmniejszenia liczby zgonów z powodu chorób zakaźnych do roku 2015. W odpowiedzi wiele agencji rządowych i pozarządowych zaczęło finansować kosztowne kampanie mające na celu poprawę zdrowia publicznego na całym świecie. Na przykład Globalny Fundusz na rzecz Walki z AIDS, Gruźlicą i Malarią został sfinansowany wielomiliardowymi składkami od wielu rządów na całym świecie — w tym Stanów Zjednoczonych, Japonii i prawie wszystkich krajów Unii Europejskiej. Liczbę osób uratowanych przed przedwczesną śmiercią dzięki wysiłkom Globalnego Funduszu szacuje się na miliony i wzrasta o sto tysięcy każdego miesiąca istnienia funduszu. Prywatne wysiłki na rzecz poprawy zdrowia publicznego — takie jak te finansowane przez Fundację Billa i Melindy Gates — również wniosły znaczący wkład w poprawę zdrowia na świecie. Fundacja Gates zainwestowała miliardy dolarów w działania mające na celu zapobieganie, a potencjalnie wyeliminowanie, malarii — jednego z największych zabójców dzieci w krajach rozwijających się. Szacuje się, że skuteczne działania na rzecz wyeliminowania tej choroby kosztowałyby do 10 miliardów dolarów, wliczając w to koszty opracowania szczepionek oraz zakupu i dystrybucji leków i sprzętu, takiego jak moskitiery nasączone insektycydem. Odkryto, że gdy 80 procent lub więcej wsi ma moskitiery, insektycyd tworzy barierę, która odstrasza komary dla wszystkich. A jeśli choroba nie zostanie wyeliminowana, jej powstrzymanie będzie kosztować około 3 miliardów dolarów rocznie. Postęp jest widoczny. Fundusz Narodów Zjednoczonych na rzecz Dzieci (UNICEF) ustalił, że liczba zgonów wśród dzieci spadła ostatnio poniżej dziesięciu milionów rocznie, co jest najniższym wskaźnikiem od czasu rozpoczęcia prowadzenia rejestrów. Poprawę przypisano głównie kampaniom przeciwko malarii, odrze i karmieniu butelką w krajach rozwijających się, które nie mają dostępu do czystej wody. Dużym czynnikiem była poprawa gospodarek wielu krajów, takich jak Chiny i Indie, gdzie lepsze warunki życia i więcej możliwości rozwoju gospodarczego doprowadziły do zmniejszenia śmiertelności dzieci, zwłaszcza dziewcząt. Na przykład w Chinach, w ramach polityki jednego dziecka, dziewczęta zaczęły otrzymywać opiekę zdrowotną i edukację równą chłopcom — co dało im środki na późniejsze wyjście za mąż, posiadanie mniejszej liczby dzieci i zapewnienie, że więcej z nich przeżyje.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

Czym jest Światowa Organizacja Zdrowia (WHO)?

Pomyśl o światowym lekarzu, który dba o globalne zdrowie publiczne z eleganckiego biura w Genewie. Światowa Organizacja Zdrowia, ramię zdrowia publicznego Organizacji Narodów Zjednoczonych, ma siedzibę w Genewie w Szwajcarii, ale ma biura na całym świecie, promując zdrowie publiczne w 19 3 krajach członkowskich. Jej głównym zadaniem jest świadczenie pomocy w zakresie zdrowia publicznego krajom członkowskim i pomaganie im w osiągnięciu „najwyższego możliwego poziomu zdrowia". Jednym z największych sukcesów WHO było wyeliminowanie wirusa ospy prawdziwej w latach 70. Jej głównym celem w XXI wieku jest wzmocnienie systemów opieki zdrowotnej, aby móc zapewnić lepszą opiekę na całym świecie, a także zapobiegać wybuchom globalnych pandemii, takich jak HIV/AIDS, zespół ciężkiej ostrej niewydolności oddechowej (SARS) i ptasia grypa.

Ze względu na coraz większe powiązania gospodarki XXI wieku choroby zakaźne rozprzestrzeniają się znacznie szybciej — a także stają się znacznie bardziej śmiertelne. Kiedy WHO wydała swój pierwszy raport na temat chorób zakaźnych w 1960 roku, ludzie nadal podróżowali statkami, a liczba chorób była niewielka. Większość chorób powszechnych w tamtym czasie — cholera, ospa prawdziwa, tyfus, żółta febra itp. — można było łatwo powstrzymać poprzez kwarantannę osoby lub osób będących nosicielami choroby. Obecnie wiele z tych chorób XX wieku jest rzadkich lub można im zapobiegać za pomocą szczepionek. Większość chorób XXI wieku jest jednak przenoszona przez osoby podróżujące samolotami, a ponad dwa miliardy pasażerów przemierza glob każdego roku. W rezultacie nowe patogeny pojawiają się i rozprzestrzeniają się znacznie szybciej niż w jakimkolwiek innym okresie w historii ludzkości. Jednym z największych problemów w walce z globalnymi pandemiami jest brak współpracy między krajami. Kiedy na przykład w 2002 r. Chiny dotknęła epidemia choroby układu oddechowego SARS, władze lokalne nie zgłosiły natychmiast pełnego zasięgu choroby, obawiając się zaniepokojenia populacji i zaszkodzenia branży turystycznej. A w 2006 r., podczas poważnej epidemii ptasiej grypy w Indonezji, władze odmówiły udostępnienia próbek wirusa w celu samodzielnego opracowania szczepionki — i zarobienia znacznych kwot pieniędzy na przyszłej sprzedaży na całym świecie. Aby zapobiec konkurencji między krajami w opracowywaniu szczepionek, podjęto różne inicjatywy międzynarodowe mające na celu zachęcenie krajów do większej współpracy w zakresie zdrowia na świecie. Jedną z takich inicjatyw są zobowiązania rynkowe z wyprzedzeniem (AMC), które zapewniają gwarancje, opłacane przez bogate narody i prywatnych darczyńców, w celu dofinansowania przyszłych zakupów szczepionek opracowanych w celu zwalczania chorób w krajach rozwijających się. Ponadto w 2007 r. pod auspicjami Światowej Organizacji Zdrowia podpisano międzynarodowy traktat mający na celu zachęcanie do współpracy i poprawę raportowania epidemii. Te nowe międzynarodowe przepisy zdrowotne zobowiązały rządy do natychmiastowego zgłaszania każdego wybuchu choroby zakaźnej i wymagały od nich udostępniania wszystkich informacji. Nowe przepisy dały WHO możliwość pozyskiwania informacji o ogniskach poza normalnymi kanałami — takimi jak korzystanie z Internetu lub monitorowanie lokalnej prasy lub innych źródeł pozarządowych — co pozwoliło jej działać proaktywnie, aby powstrzymać rozprzestrzenianie się chorób zakaźnych i nie polegać na prośbach o działanie ze strony rządów w dotkniętych krajach. Aby nadzorować te wysiłki, w siedzibie Światowej Organizacji Zdrowia w Genewie utworzono dużą salę kontrolną z ekranami elektronicznymi i globalnymi łączami satelitarnymi — umożliwiającą monitorowanie globalnych wydarzeń w zakresie zdrowia publicznego przez całą dobę i reagowanie na nowe ogniska chorób zakaźnych, gdy się pojawią. Zachęty ekonomiczne mogą być również cenne w zachęcaniu krajów i firm do współpracy w celu znalezienia rozwiązań globalnych problemów zdrowia publicznego. Niestety, wiele firm farmaceutycznych — borykających się z trudnościami sprzedaży leków i szczepionek w biednych krajach rozwijających się — nie podjęło większych wysiłków, aby znaleźć rozwiązania chorób występujących w częściach świata, w których brakuje pieniędzy, patenty nie są respektowane, a produkcja generyczna jest dozwolona. Niektórzy zwolennicy zdrowia publicznego faktycznie zachęcali kraje do opracowywania większej liczby leków generycznych, nawet jeśli miałyby

one pierwszeństwo przed patentami — w tym tymi gwarantowanymi przez międzynarodowe porozumienia, takie jak Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS). Firmy farmaceutyczne wskazują jednak, że jeśli nie będą mogły czerpać zysków z opracowywanych przez siebie leków, nastąpi znaczny spadek badań i rozwoju, co zmniejszy liczbę ratujących życie leków dostępnych dla przyszłych pokoleń. Jednym z rozwiązań jest zakup opatentowanych leków na wolnym rynku przez darczyńców, takich jak bogate kraje lub dobrze finansowane fundacje, i ich bezpłatna dystrybucja wśród osób w biednych krajach, których na nie nie stać. Innym rozwiązaniem jest wykorzystanie innowacyjnych funduszy — takich jak obligacje gwarantowane przez rząd lub dopłaty do biletów lotniczych — w celu sfinansowania badań nad szczepionkami i ich dystrybucji. Część dopłat lotniczych stosowanych na przykład w Chile, Francji i Norwegii jest wykorzystywana do finansowania UNITAID, organizacji pozarządowej, która kupuje hurtowe ilości szczepionek i leków i dystrybuuje je w krajach rozwijających się. Możliwość zakupu dużych ilości leków i diagnostyki przez UNITAID pozwala im na uzyskanie niższych cen, a w miarę jak producenci zwiększają produkcję, poprawiając ekonomię skali, mogą być bardziej skłonni oferować leki i diagnostykę na całym świecie po obniżonych cenach.

NARZĘDZIE INFORMACYJNE

W jaki sposób zabezpieczenia finansowe są wykorzystywane do finansowania szczepień w krajach rozwijających się?

Ustanowiono kilka innowacyjnych mechanizmów finansowych, takich jak Global Alliance for Vaccines and Immunization (GAVI Alliance), aby finansować badania nad szczepionkami i szczepienia w biednych krajach świata. Jeden z systemów działa w następujący sposób: rządy bogatych krajów udzielają zobowiązań finansowych działowi finansowemu GAVI, International Finance Facility for Immunization (IFFIm). Zobowiązania te są następnie wykorzystywane jako zabezpieczenie ułatwiające zaciąganie pożyczek na międzynarodowych rynkach kapitałowych — głównie poprzez emisję długoterminowych obligacji. Na podstawie prawnie wiążących zobowiązań od bogatych krajów darczyńców, takich jak Norwegia, Stany Zjednoczone i inne kraje G7, obligacje emitowane przez IFFIm mają stosunkowo niską stopę procentową. A fundusze, które pozyskują, są wykorzystywane wyłącznie na badania i dystrybucję szczepionek. Początkowy plan zakładał zebranie i dystrybucję 4 miliardów dolarów w latach 2006–2016 — więcej niż budżety na opiekę zdrowotną wszystkich najbiedniejszych krajów świata razem wzięte.

Często nazywane chorobami dobrobytu, przewlekłe choroby, takie jak choroby serca i cukrzyca, nie są już ograniczone do krajów bogatych. Liczba zgonów z powodu chorób przewlekłych w biednych krajach rozwijających się jest już większa niż zgonów z powodu chorób zakaźnych, a liczba ta rośnie, ponieważ rozwijające się gospodarki krajów rozwijających się zapewniają większy dochód rozporządzalny. Na przykład w Bangladeszu i Indonezji odsetek palących mężczyzn wynosił ponad 50 procent na początku XXI wieku, przewyższając go jedynie odsetek palących mężczyzn w Chinach — a w Egipcie i Rosji ludzie wydawali ponad 5 procent dochodu gospodarstwa domowego na papierosy. W Meksyku zwiększony dostęp do napojów słodzonych i przetworzonej żywności doprowadził do najwyższego poziomu otyłości w rozwijającym się świecie — przewyższającego go w ujęciu globalnym jedynie jego północny sąsiad. Cztery piąte wszystkich zgonów w Chinach wynika obecnie z chorób przewlekłych. Gwałtowny wzrost liczby chorób przewlekłych ma również poważne konsekwencje ekonomiczne. Współczynnik umieralności osób w wieku produkcyjnym w krajach rozwijających się — takich jak Indie, Rosja i Brazylia — jest trzykrotnie wyższy niż w krajach bogatych. A ponieważ choroby przewlekłe są z definicji chorobami, których nie można „wyleczyć", ale które się leczy — często przez całe życie pacjenta — obciążenie ekonomiczne jest ogromne. Rodziny w biednych krajach często wydają oszczędności całego życia na opiekę nad przewlekle chorymi członkami rodziny, a dzieci są często odciągane od szkoły, aby pomagać. Makroekonomiczny wpływ globalnego zdrowia stał się głównym problemem gospodarki XXI

wieku. Wzrost PKB w niektórych krajach został drastycznie zmniejszony z powodu żniwa pandemii i chorób przewlekłych. Według Światowej Organizacji Zdrowia roczna redukcja światowej produkcji gospodarczej tylko z powodu chorób serca, udaru mózgu i cukrzycy wzrośnie do setek miliardów dolarów w drugiej dekadzie XXI wieku. W Rosji strata ta ma usunąć ponad 5 procent z produktu krajowego brutto kraju. A w Botswanie, gdzie do 40 procent dorosłej populacji ma HIV/AIDS, oczekiwana długość życia ma spaść do połowy dwudziestki w nadchodzących latach. Zasadniczo brak poprawy zdrowia publicznego może mieć poważne konsekwencje dla każdego kraju, bogatego lub biednego. Podobnie jak w przypadku innych globalnych kryzysów, takich jak globalne ocieplenie, załamania walutowe i wojny handlowe, ekonomiczne konsekwencje kryzysów zdrowia publicznego mogą być ogromne — nie tylko dla osób dotkniętych chorobą, ale także dla ich rodzin, społeczności i przyszłych pokoleń.