

ZBIGNIEW ZIOŁO

Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków

Wpływ światowego kryzysu na tempo wzrostu gospodarki i światowych korporacji

Intensywny proces rozwoju związany z nasilającymi się procesami globalizacji w znacznym stopniu wpłynął na pojawienie się nowych biegunów wzrostu gospodarczego (Brazylia, Rosja, Indii, Chin), które łącznie z Stanami Zjednoczonymi, Japonią i Unią Europejską skupiają znaczącą część światowej gospodarki i w 2008 r. obejmowały 80,5% światowego PKB. Kształtujące się procesy rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturowego w ostatnich latach w znacznym stopniu zostały osłabione przez negatywne skutki kryzysu finansowego, który pociągnął za sobą kryzys gospodarczy, a następnie kryzys finansów publicznych. Wyrazem tego jest zmiana dynamiki światowego PKB, która w latach 2002–2006 systematycznie rosła z 102,0% do 104,0%, po czym zaczęła się zmniejszać do 102,2% w 2008 r. Światowa sytuacja kryzysowa wpłynęła na zmiany uwarunkowań funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw przemysłowych, zmiany tempa rozwoju struktur regionalnych, krajowych, a także na kształtowanie się nowych relacji politycznych między poszczególnymi państwami, szczególnie między wiodącymi potęgami gospodarczymi. Na tym tle w niniejszych rozważaniach podjęta zostanie próba zarysowania ogólnego mechanizmu kryzysu oraz określenia jego wpływu na tempo przemian gospodarki poszczególnych krajów oraz zmianę potencjału ekonomicznego światowych korporacji.

ZARYS MECHANIZMU KRYZYSU GOSPODARCZEGO

Współczesny kryzys gospodarczy nie jest zjawiskiem nowym. Kryzysy pojawiały się wraz z nasilającymi się procesami industrialnego rozwoju, którym towarzyszył postępujący proces koncentracji kapitału. Doprowadził on do wykształcania się coraz większych korporacji obejmujących swoim zasięgiem oddziaływania światową przestrzeń gospodarczą¹. W procesie przemian społeczno-gospodarczych kryzys wpływa na szybki spadek aktywności ekonomicznej, która przejawia się w zakłóceniu płynności finansowej i prowadzi do zmniejszenia produkcji, ograniczania zatrudnienia oraz działalności inwestycyjnej, zmniejszania zasobów finansowych przedsiębiorstw i ludności, a w konsekwencji do ograniczania chłonności rynku, spadku cen, obniżania dochodów realnych itp. Obniżenie poziomu oraz pogar-

¹ Problematyka kształtowania się światowych korporacji podejmowana jest w pracach Komisji Geografii Przemysłu PTG (m.in. Gierańczyk, Kilar, Wajda, Tobolska, Ziolo).

szanie się warunków życia ludności powoduje spadek dochodu narodowego oraz prowadzi do załamań i paniki na giełdach². Wyjaśnieniu mechanizmu kryzysu oraz przeciwdziałaniu jego negatywnym skutkom poświęca się wiele uwagi. Budowane są różne koncepcje teoretyczne mające na celu wyjaśnienie jego głównych przyczyn oraz stopnia nasilenia recesji gospodarczej, społecznej i kulturowej. Koncepcja J. Schumpetera zakłada, że kryzys gospodarczy wynika z wyczerpywania się procesów innowacji, głównie technicznej i organizacyjnej. J.M. Keynes przyjmuje, że kryzys gospodarczy wiąże się ze zmniejszającym się popytem. M. Kalecki kryzys gospodarczy wyjaśnia przy pomocy teorii wahań cyklicznych (Estey 1959, Kalecki 1980, Keynes 2003).

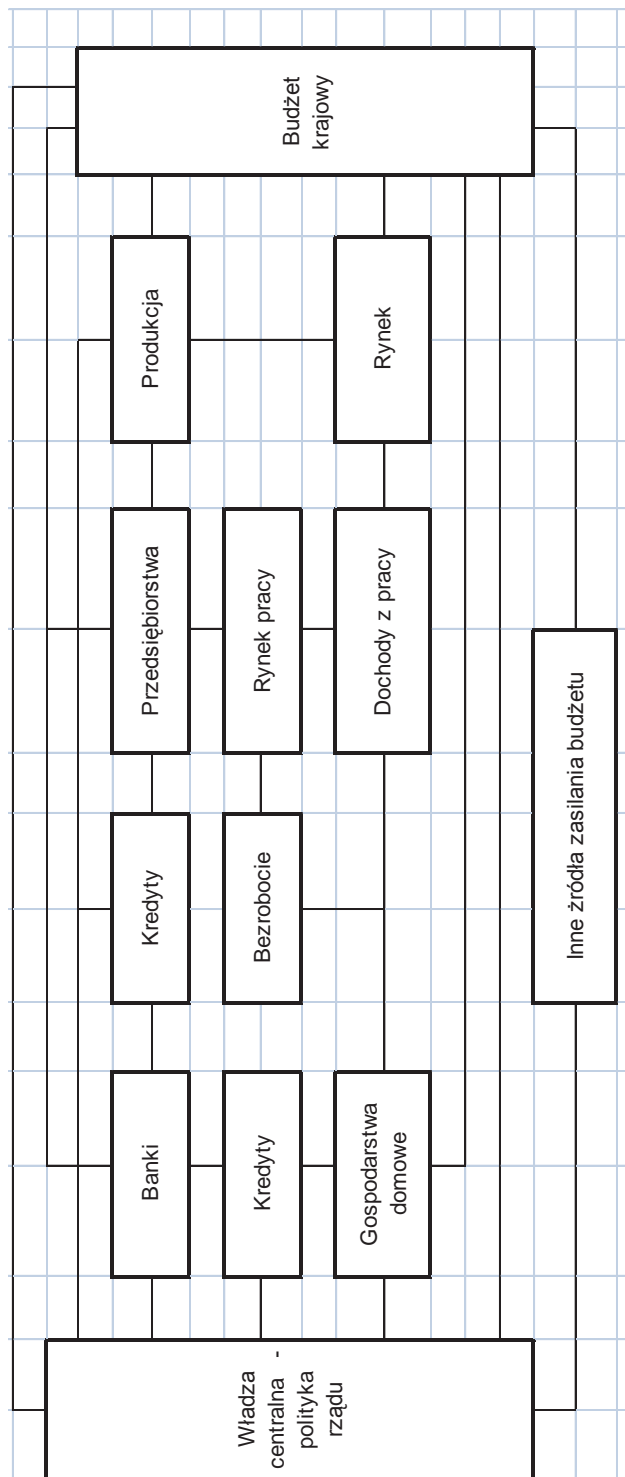
W latach industrialnego rozwoju i kształtowania się gospodarki rynkowej oraz postępującego procesu koncentracji kapitału zmieniały się reguły kryzysu gospodarczego. Zmiany zasad zarządzania kapitałem, produkcją przemysłową i usługami coraz większych korporacji światowych, a także rozwój transportu i łączności wpływały na umiędzynarodowienie działalności gospodarczej, m.in. poprzez kształtowanie się międzynarodowych i światowych rynków (Księżyk 2010). W wyniku tego procesu kryzysy gospodarcze obejmowały coraz rozleglejsze obszary wielu krajów, a w końcu gospodarkę światową. Ułatwiały je w znacznym stopniu nasilające się procesy globalizacji, które doprowadziły do liberalizacji w zakresie przepływów kapitału, produktów i zasobów pracy. Wpływają one na znaczne deficyty wielu krajów w wymianie międzynarodowej, intensyfikację przepływu inwestycji między poszczególnymi krajami, nasilenie działalności kapitału spekulacyjnego, zachęconego wysokimi stopami procentowymi i kreowaniem przez systemy bankowe znacznej ilości pieniądza, a także udzielanie licznych kredytów, często nieściągalnych. Równocześnie działania te zwiększały wrażliwość gospodarek poszczególnych krajów na spekulacyjną działalność funduszy inwestycyjnych dotyczących walut poszczególnych krajów oraz wpływały na swobodne międzynarodowe przemieszczanie się kapitałów. Dodatkowo recesję pogłębiają zalecenia międzynarodowych organizacji finansowych, które dążą do utrzymywania wysokich stóp procentowych celem zahamowania odpływu kapitału spekulacyjnego.

Na osłabianie sytuacji kryzysowych w poważnym stopniu wpływa polityka poszczególnych krajów, które dzięki regułom interwencjonizmu mogą ograniczać negatywne skutki zjawisk kryzysowych.

W poznaniu mechanizmu kryzysu ważną rolę odgrywa analiza przepływów strumieni finansowych i produktów w gospodarce krajowej i międzynarodowej (ryc. 1). W procesie tym podstawową rolę odgrywają przedsiębiorstwa, instytucje bankowe i rynek, które kształtują się w określonych uwarunkowaniach polityki gospodarczej. Wynikają one z realizacji założonych celów, przy użyciu odpowiednich metod i środków, które ma do dyspozycji władza centralna, dbająca m.in. o krajowy budżet. Współczesny kryzys finansowy rozpoczął się od systemu bankowego, który w wyniku wadliwie udzielonych kredytów tracił zdolność kredytowania działalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

W procesie rozwoju wzrost produkcji i działalności usługowej wpływa zwykle na zwiększanie zatrudnienia, co przyczynia się do aktywizacji rynku pracy i zwiększania dochodów pracowniczych. Rosnące dochody ludności wpływają na zwiększanie chłonności rynku, dostarczając do budżetu odpowiednie dochody, płynące z działalności gospodarczej przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, ludności oraz obrotów na rynku. Ważną rolę

² Wyrazem tego może być zmiana notowań na Warszawskiej Giełdzie. Od lutego 2006 r. do grudnia 2007r. WIG zwiększył swoje notowania od 31,8 tys. punktów do 66,1 tys. punktów, po czym spadł do 36,6 tys. punktów w maju 2008 r. (Adamczyk 2008).



Ryc. 1. Obieg strumieni finansowych i produktów w gospodarce

Źródło: opracowanie własne

w tym zakresie odgrywa polityka gospodarcza państwa, która wpływa na rozwój przedsiębiorczości i rynku oraz poszukuje różnych źródeł zasilania budżetu. Poważne znaczenie w tym zakresie odgrywa otoczenie międzynarodowe, które spełnia funkcję rynku produktów, a także rynku pracy, kapitału czy kredytu.

Natomiast ograniczone zdolności kredytowania banków wpływają na zmniejszenie wielkości udzielanych kredytów przedsiębiorstwom, które z konieczności spowalniają inwestycje i modernizację środków produkcji oraz rozmiary działalności produkcyjno-usługowej. Wpływa to z kolei na ograniczanie zatrudnienia, a w konsekwencji na kurczenie się rynku pracy, generuje bezrobocie oraz związane z nim zwiększone zapotrzebowanie na różne formy pomocy dla osób pozbawionych pracy, co w konsekwencji wpływa na ograniczanie chłonności rynku. Ogranicza również zasilanie budżetu państwa i generuje niekorzystne dla gospodarki zjawisko zadłużania sektora publicznego. Wynika to z konieczności zaspokajania podstawowych potrzeb społecznych i zapewnienia funkcjonowania instytucji publicznych w warunkach ograniczonej możliwości jego zasilania.

Przepływy strumieni finansowych i produktów w gospodarce kształtują określone relacje zachodzące między jej głównymi elementami (tab. 1). Elementy te nie stanowią bowiem odosobnionych jednostek, ale poprzez powiązania funkcjonalne tworzą podstawową konstrukcję określonego systemu gospodarczego. W swojej działalności elementy te realizują zadania w oparciu o kryterium efektywności ekonomicznej. Stąd zaznaczają się pewne konflikty w zakresie realizacji celów ekonomicznych i społecznych. Ważną rolę w ich łagodzeniu odgrywa odpowiednia polityka społeczno-gospodarcza państwa. Pomiędzy elementami gospodarki zachodzą wzajemne relacje aktywne i pasywne. Relacje aktywne przedstawiają wiersze macierzy ilustrujące wpływ danego elementu na pozostałe, np. wpływ banków (X_1) na pozostałe elementy ilustruje wiersz od x_{11} po x_{1n} , a wpływ produkcji (X_5), wiersz od x_{51} do x_{54} i od x_{56} do x_{5n} . Relacje pasywne określają kolumny macierzy, np. oddziaływanie poszczególnych elementów (od X_2 do X_n) na banki określa kolumna od x_{21} do x_{n1} , a na bezrobocie (X_n) kolumna x_{1n} do x_{nn} . Określenie tych złożonych relacji jest podstawowym warunkiem negocjacji i podejmowania racjonalnych działań ograniczających negatywne skutki kryzysu.

Tab. 1. Relacja między elementami gospodarki

Elementy	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_n
Banki	X_1	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{1n}
Kredyty	X_2	X_{21}	X_{22}	X_{23}	X_{24}	X_{25}	X_{26}	X_{27}	X_{28}	X_{2n}
Gospodarstwa domowe	X_3	X_{31}	X_{32}	X_{33}	X_{34}	X_{35}	X_{36}	X_{37}	X_{38}	X_{3n}
Przedsiębiorstwa	X_4	X_{41}	X_{42}	X_{43}	X_{44}	X_{45}	X_{46}	X_{47}	X_{48}	X_{4n}
Produkcja	X_5	X_{51}	X_{52}	X_{53}	X_{54}	X_{55}	X_{56}	X_{57}	X_{58}	X_{5n}
Rynek pracy	X_6	X_{61}	X_{62}	X_{63}	X_{64}	X_{65}	X_{66}	X_{67}	X_{68}	X_{6n}
Dochody z pracy	X_7	X_{71}	X_{72}	X_{73}	X_{74}	X_{75}	X_{76}	X_{77}	X_{78}	X_{7n}
Rynek produktów i usług	X_8	X_{81}	X_{82}	X_{83}	X_{84}	X_{85}	X_{86}	X_{87}	X_{88}	X_{8n}
Polityka rządu	X_9	X_{91}	X_{92}	X_{93}	X_{94}	X_{95}	X_{96}	X_{97}	X_{98}	X_{9n}
Bezrobocie	X_n	X_{n1}	X_{n2}	X_{n3}	X_{n4}	X_{n5}	X_{n6}	X_{n7}	X_{n8}	X_{nn}

Źródło: opracowanie własne

GENEZA WSPÓŁCZESNEGO KRYZYSU

Współczesny światowy kryzys gospodarczy wywołany został przez kryzys instytucji finansowych, zwłaszcza banków. Rozpoczął się on w Stanach Zjednoczonych, które obecnie spełniają funkcję najpoważniejszego światowego bieguna wzrostu gospodarczego. Wynika to z znaczącej roli tego kraju w światowym potencjale ekonomicznym, czego wyrazem jest duży udział w światowym PKB, który jednak w latach 2000–2008 zmniejszył z 30,6% do 23,6%. Równocześnie są one najpoważniejszym importerem produktów, co znacznie pobudza rozwój gospodarczy wielu krajów.

Początki obecnego kryzysu, jak podaje Niklewicz (2008), związane są z ogłoszonym w dniu 3 stycznia 2007 upadkiem spółki Ownit Mortgage Solutions Inc. Zbankrutowała wówczas w Stanach Zjednoczonych pierwsza instytucja finansowa oferująca ryzykowne kredyty hipoteczne osobom, które nie miały szans ich spłacenia w wyznaczonym umową terminie. Było to konsekwencją przyjętej idei, aby każda rodzina mogła mieć swój dom, dlatego rozpoczęto na szeroką skalę udzielanie kredytów hipotecznych. Trwający wcześniej rozwój gospodarczy wpływał na wzrost cen nieruchomości, wskazywał więc na ograniczanie ryzyka niespłaconych kredytów i związanych z nim ewentualnych strat. Jednak na początku 2007 r. sytuacja ekonomiczna kraju, a następnie rodzin zaczęła się pogarszać, co spowodowało spadek ceny domów. W okresie czterech miesięcy 2007 r. w wyniku niespłaconych kredytów upadło 25 instytucji kredytowych, łącznie z największą – New Century Financial. Nasilające się trudności na rynku nieruchomości sprawiały, że banki posiadały różne papiery dłużne zabezpieczone złymi kredytami hipotecznymi, które wraz ze nasilającym się spadkiem cen na rynku nieruchomości gwałtownie zmniejszyły swoją wartość. W celu ograniczenia tego negatywnego zjawiska ogłoszony został w 31 sierpnia 2007 r. przez Prezydenta Stanów Zjednoczonych program pomocy dla osób mających trudności związane z spłatą zaciągniętych wcześniej kredytów hipotecznych.

Bardzo szybko, bo już 14 września 2007 r., na amerykański kryzys finansowy zareagowały finanse gospodarki europejskiej. Znacznie osłabił swoją pozycję brytyjski bank Northern Rock, który wcześniej zbyt duże kwoty zainwestował w amerykańskie obligacje hipoteczne. W wyniku utraty płynności finansowej w sześć miesięcy później bank ten został znacjonalizowany przez brytyjski Skarb Państwa.

Dla ratowania trudnej sytuacji sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych i na świecie w dniu 1 listopada 2007 Amerykańska Rezerwa Federalna udzieliła bankom pożyczek w wysokości 41 mld dol. Była to największa nadzwyczajna pożyczka od czasu zamachów z 11 września 2001. Znaczące wsparcie finansowe państwa nie zahamowało jednak dalszego upadku instytucji bankowych. 16 marca 2008 w wyniku nadmiaru inwestycji w hipoteczne obligacje upadł bank Bear Stearns, który za symboliczne 2 dol. za akcję przejął JPMorgan Chase, a Bank Centralny ubezpieczył tę transakcję kwotą 30 mld dol.

Działania te nie wpłynęły jednak w zasadniczym stopniu na zahamowanie negatywnych tendencji, które nasilały się nadal. Dlatego w ramach działań naprawczych w dniach 7–18 września 2008 r. znaczące instytucje rynku hipotecznego Stanów Zjednoczonych – Fannie Mae oraz Freddie Mac – zostały znacjonalizowane i przejęte przez rząd federalny. Miały one bowiem w portfelu 5 bil. dol. w długach i obligacjach hipotecznych. Zbankrutował w tym czasie również istniejący od 158 lat bank inwestycyjny Lehman Brothers. Natomiast bank Merrill Lynch został przejęty przez Bank of America za blisko 50 mld dol. Podobnie znacjonalizowany został największy amerykański ubezpieczyciel AIG, a rząd ratował go dotacją

w wysokości 85 mld dol. Działania te nie zmniejszyły negatywnych tendencji i zaznaczało się dalsze ograniczenie płynności finansowej systemu bankowego, co przyczyniło się do poważnych trudności w zakresie kredytowania działalności gospodarczej. Dla ograniczenia tej negatywnej sytuacji, banki centralne wielu krajów wprowadziły na rynek 180 mld dol. nadzwyczajnych pożyczek³. W dniu 28 września 2008 rządy krajów Beneluksu kosztem 11,2 mld euro częściowo znacjonalizowały bank Fortis, a niemiecki rząd zorganizował wielomiliardowy pakiet ratunkowy dla banku Hypo Real Estate.

WPLYW KRYZYSU NA GOSPODARKE ŚWIATOWĄ

Rozprzestrzenianie się negatywnych konsekwencji kryzysu finansowego związane było z bardzo silnymi powiązaniem systemów bankowych poszczególnych krajów. Przejawiały się one w niekiedy bardzo dużym udziale kapitału zagranicznego w systemach bankowych. Wśród krajów europejskich udział obcego kapitału w ich systemach bankowych dochodził w Estonii do 99,3%, Czechach – 96,2%, Słowacji – 92,3%, na Litwie – 95,4%, w Polsce – 65,4%, w Wielkiej Brytanii – 50,3%, w Niemczech – 11,1%, w Francji – 11,0%. W okresie kryzysu wpływało to na ściąganie ich aktywów do krajów lokalizacji zarządów, co przyczyniło się do znacznego ograniczania płynności finansowej, zwłaszcza w krajach o mniejszym potencjale ekonomicznym i z dużym udziałem kapitału zagranicznego w ich systemach bankowych.

W celu ograniczenia negatywnych skutków kryzysu wiele krajów wspomagało własne banki, umożliwiając im zachowanie płynności finansowej. W latach 2008–2009 ogólna pomoc dla amerykańskich banków wynosiła 126,7 mld dol., z czego najwięcej, po 25 mld dol., otrzymały trzy banki: Citigroup, JP Morgan i Wells Fargo, łącznie 75,0 mld dol. (tab. 2). Podobnie kraje europejskie udzieliły znaczącego wsparcia finansowego swoim bankom (tab. 3). Wśród nich największą pomoc przekazała Wielka Brytania – 850,3 mld euro, Dania – 599,7 mld, Niemcy – 587,6 mld dol., a także Irlandia, Francja, Hiszpania, Belgia, Holandia⁴.

W celu osłabienia kryzysu państwa europejskie strefy euro stworzyły Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej, którego celem jest pomoc finansowa szczególnie zagrożonym krajom (tab. 4). Ogólna wartość tego funduszu wynosi 438,0 mld euro, a największy do niego udział wniosły Niemcy – 119,4 mld euro, tj. 27,3%, a następnie Francja – 20,5% i Włochy – 17,5%. Łącznie te trzy kraje mają 65,3% ogólnego wkładu, stąd przypada im decydująca rola w zarządzaniu zasobami funduszu. Znaczący jest również udział Hiszpanii (12,0%) i Holandii (5,8%), natomiast mniejszy udział przypada na pozostałe kraje strefy euro.

³ W celu dalszego ratowania systemu finansowego w dniu 19 września 2008 amerykański sekretarz skarbu Henry Paulson przedstawił plan ratunkowy dla sektora finansowego, według którego państwo chciało wykupić nieopłacone długi za 700 mld dol. Ze względu na sytuację gospodarczą i tarcia polityczne w dniu 29 września 2008 Izba Reprezentantów odrzucił proponowany program ratunkowy. W wyniku nasilającej się recesji w dniach 1–3 września 2008 Senat Stanów Zjednoczonych przyjął częściowo zmodyfikowaną wersję planu, którą zaakceptowała Izba Reprezentantów.

⁴ Działanie te nie wpłynęły w znaczącym stopniu na stabilizację rynków finansowych, w wyniku czego w trzy dni później giełda w Londynie zamknęła się 8% spadkiem (największym od 20 lat). W konsekwencji spadały także indeksy na wszystkich dużych rynkach europejskich, a w Japonii do najniższego poziomu od 1987 r.

Tab. 2. Pomoc państwa dla amerykańskich banków w latach 2008–2009

Banki	Pomoc państwa w mld dol.
Citigroup	25,0
JP Morgan	25,0
Wells Fargo	25,0
Bank of America	15,0
Morgan Stanley	10,0
US Bancorp.	6,6
Capital One	3,6
Regions Financial	3,5
Sun Trust	3,5
American Express	3,4
BB&T Group	3,1
Bank of NY	3,0
Razem	126,7

Źródło: Walewska D., Węclaw E. *Banki w rękach rządów*, „Gazeta Wyborcza”, 28.02.2009

Tab. 3. Pomoc państwa dla banków w UE, stan 31 marca 2010 r.

Kraje	mld euro
Wielka Brytania	850,30
Dania	599,70
Niemcy	587,60
Irlandia	455,60
Francja	351,20
Hiszpania	329,00
Belgia	274,50
Holandia	256,20
Szwecja	161,20
Austria	90,50
Finlandia	54,00
Grecja	28,00
Portugalia	20,50
Włochy	20,00
Słowenia	12,00
Węgry	10,30

Polska	9,20
Łotwa	7,60
Luksemburg	7,30
Słowacja	3,50
Cypr	3,00

Źródło: Stojewska A., *Europejska moda na bankową kasę*, „Rzeczpospolita” 30.08.2010

W wyniku międzynarodowych powiązań finansowych dla wielu krajów bardzo negatywnym zjawiskiem jest zadłużenie, które szczególnie silnie zaznacza się w gospodarkach Włoch, Hiszpanii, Irlandii, Portugalii i Grecji, a ich łączny dług wynosi 3,9 bil. euro (tab. 5). Najpoważniejszym wierzycielem tych krajów była Francja, która udzieliła pożyczek w wysokości 912 mld dol., tj. 23,5% ogólnej wartości udzielonych pożyczek, a następnie Niemcy (18,1%) i Wielka Brytania (10,7%).

Dużym zróżnicowaniem charakteryzuje się struktura wierzycieli poszczególnych krajów. Najpoważniejszym wierzycielem Włoch jest Francja (36,5%) i Niemcy (13,6%). Hiszpania jest najbardziej zadłużona w Niemczech (21,6%), Francji (20,0%) i Wielkiej Brytanii (10,4%); Grecja w Francji (32,2) i Niemczech (19,1%); Portugalia w Hiszpanii (30,1%), Niemczech (16,4%) i Francji (15,7%), a Irlandia w Wielkiej Brytanii (21,7%) i Niemczech (21,2%).

Poszczególni wierzyciele w różnym stopniu powiązani są finansowo ze swoimi dłużnikami. Najpoważniejszym dłużnikiem Francji pozostają Włochy, którym udzieliła ona pożyczek na ogólną wartość 511 mld dol., czyli 56,0% ogólnie udzielonych pożyczek, a następnie Hiszpania (24,1%). Najpoważniejszymi dłużnikami Niemiec są Hiszpania (33,8%), Włochy (27,0%) i Irlandia (26,1%), natomiast Wielkiej Brytanii Irlandia (45,0%) i Hiszpania (27,3%).

Tab. 4. Udział krajów strefy euro w Europejskim Funduszu Stabilności Finansowej

Kraje	Mld euro	Udział
Niemcy	119,39	27,3
Francja	89,66	20,5
Włochy	76,78	17,5
Hiszpania	52,35	12,0
Holandia	25,14	5,7
Belgia	15,29	3,5
Grecja	12,39	2,8
Austria	12,24	2,8
Portugalia	11,04	2,5
Finlandia	7,91	1,8
Irlandia	7,91	1,6
Słowacja	4,37	1,0
Słowenia	2,07	0,5
Luksemburg	1,10	0,3

Cypr	0,86	0,2
Malta	0,40	0,1
Razem	437,99	100,0

Źródło: Stojewska A., *Zatwierdzony pakiet ratunkowy dla Irlandii*, „Rzeczpospolita”, 29.11.2010

Tab. 5. Najbardziej zadłużone kraje w strefie euro (stan na 31 grudnia 2009 r.)

Wierzyciele	Dłużnicy w mld dol. USD					Ogółem
	Włochy	Hiszpania	Irlandia	Portugalia	Grecja	
Ogółem wartość długu	1400	1100	867	286	236	3889
w tym:						
Francja	511	220	60	45	76	912
Niemcy	190	238	184	47	45	704
Wielka Brytania	77	114	188	24	15	418
Włochy	x	31	18	6,7	6,9	62,6
Hiszpania	47	x	16	86	1,3	150,3
Irlandia	46	30	x	5,4	8,5	89,9
Portugalia	5,2	28	22	x	9,7	64,9
Grecja	0,7			0,1	x	0,8
Razem	877	661	488	214	162	2403
Pozostali	523	439	379	72	74	1487
Struktura długu wg wierzycieli						
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym:						
Francja	36,5	20,0	6,9	15,7	32,2	23,5
Niemcy	13,6	21,6	21,2	16,4	19,1	18,1
Wielka Brytania	5,5	10,4	21,7	8,4	6,4	10,7
Włochy	x	2,8	2,1	2,3	2,9	1,6
Hiszpania	3,4	x	1,8	30,1	0,6	3,9
Irlandia	3,3	2,7	x	1,9	3,6	2,3
Portugalia	0,4	2,5	2,5	x	4,1	1,7
Grecja	0,1	0	0	0	x	0
Razem	62,6	60,1	56,3	74,9	68,8	61,8
Pozostali	37,4	39,9	43,7	25,1	31,2	38,2
Struktura długu według dłużników						
Ogółem wartość długu	36,0	28,3	22,3	7,4	6,1	100,0
w tym:						
Francja	56,0	24,1	6,6	4,9	8,3	100,0
Niemcy	27,0	33,8	26,1	6,7	6,4	100,0

Wielka Brytania	18,4	27,3	45,0	5,7	3,6	100,0
Włochy	x	49,5	28,8	10,7	11,0	100,0
Hiszpania	31,3	x	10,6	57,2	0,9	100,0
Irlandia	51,2	33,4	x	6,0	9,5	100,0
Portugalia	8,0	43,1	33,9	x	14,9	100,0
Grecja	87,5	0,0	0,0	12,5	x	100,0
Razem	36,5	27,5	20,3	8,9	6,8	100,0
Pozostali	35,2	29,5	25,5	4,8	5,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Bank rozrachunków międzynarodowych (BIS), za NYTIMES.COM, „Gazeta Wyborcza” 10.05.2010; Lubowski A., *Grecki poker czy domino?* „Gazeta Wyborcza” 10.05.2010

Mniejszy stopień zależności powiązań finansowych zaznacza się także między najbardziej zadłużonymi krajami. Długi Włoch w Hiszpanii wynoszą 47 mld dol., w Irlandii 46 mld dol. Natomiast długi Hiszpanii w Irlandii wynoszą 30 mld dol., w Portugalii 28 mld dol., a długi Irlandii w Portugalii wynoszą 22 mld dol. Podkreśla to bardzo silne i różnokierunkowe powiązania finansowe poszczególnych krajów.

W latach wzrostu gospodarczego powiązania te wpływały na pobudzanie wzajemnego rozwoju, natomiast w latach kryzysu znacznie go ograniczają. W budowaniu strategii wychodzenia z kryzysu bardzo ważnym elementem jest więc nasilenie wzajemnych powiązań finansowych. W strukturze Unii Europejskiej wymaga to skoordynowanych działań w zakresie wzajemnej pomocy oraz z w powiązaniu z otoczeniem światowym, zwłaszcza światowych potęg gospodarczych, które dysponują nie tylko zasobami finansowymi, ale także rozległymi rynkami.

Niekorzystna sytuacja kryzysowa wpłynęła na gospodarkę poszczególnych krajów, czego wyrazem jest osłabienie tempa rozwoju gospodarczego przejawiającego się w niższej dynamice PKB, w tym także największych gospodarek świata (tab. 6). W latach 2007–2009 zaznaczyło się stopniowe osłabienie dynamiki gospodarki Chin z 113,0% do 109,1%, Stanów Zjednoczonych z 101,9% do 97,3%, Japonii z 102,4% do 94,8%, Brazylii z 105,7% do 99,8%. Niewielkim wahanom w tym czasie uległa także gospodarka Indii. Kraje te łącznie z Rosją odgrywają dominującą rolę w gospodarce światowej i 2008 r. obejmowały łącznie 46,2% światowego PKB. Kryzys w mniejszym stopniu wpłynął na osłabienie tempa wzrostu gospodarki Indii, Chin, Australii, Republiki Korei i Polski. Natomiast znaczna osłabienie tempa rozwoju zaznaczyło się w gospodarce dominujących krajów Unii Europejskiej. W latach 2007–2009 dynamika PKB Niemiec spadła z 102,7% do 95,1%, Wielkiej Brytanii z 102,7% do 95,1%, Francji z 102,4% do 97,4% i Włoch z 101,5% do 95,0%. W 2008 r. kraje te łącznie obejmowały 18,9% światowego PKB i 62,2% PKB krajów Unii Europejskiej, stąd tendencje przemian gospodarki tych krajów miały duży wpływ na pozostałe kraje unijne.

Tab. 6. Dynamika PKB w latach 2007–2009 (ceny stałe)

Kraje	Dynamika PKB (rok poprzedni=100)		
	2007	2008	2009
Indie	109,1	107,3	109,7
Chiny	113,0	109,0	109,1

Polska	106,8	105,1	101,7
Australia	103,7	101,1	101,2
Republika Korei	105,1	102,3	100,2
Brazylia	105,7	105,2	99,8
Nowa Zelandia	102,9	98,6	99,6
Norwegia	102,7	101,8	98,4
Szwajcaria	103,6	101,9	98,1
Grecja	104,5	102,0	98,0
Kanada	102,2	100,5	97,5
Francja	102,4	100,2	97,4
Portugalia	102,4	100,0	97,4
Stany Zjednoczone	101,9	100,0	97,3
Belgia	102,9	101,0	97,2
Hiszpania	103,6	100,9	96,3
Austria	103,7	102,2	96,1
Niderlandy	103,9	101,9	96,1
Republika Czeska	106,8	102,5	95,9
Niemcy	102,7	101,0	95,3
Słowacja	110,6	106,2	95,3
Turcja	104,7	100,7	95,3
Dania	101,7	99,1	95,1
Wielka Brytania	102,7	99,9	95,1
Bułgaria	106,2	106,0	95,0
Włochy	101,5	98,7	95,0
Szwecja	103,3	99,6	94,9
Japonia	102,4	98,8	94,8
Węgry	101,0	100,6	93,7
Meksyk	103,4	101,5	93,5
Irlandia	106,0	97,0	92,9
Rumunia	106,3	107,3	92,9
Słowenia	106,8	103,5	92,2
Finlandia	105,3	100,9	92,0
Estonia	107,2	96,4	85,9
Litwa	109,8	102,8	85,2
Łotwa	110,0	95,8	82,0

Źródło: GUS. Rocznik Statystyczny 2010

Szczególnie duży stopień recesji zaznaczył się w gospodarce szybko rozwijających się krajów nadbałtyckich, które w latach 2006–2007 odznaczały się najwyższą dynamiką wzrostu PKB – Łotwa do 110,0%, Litwa do 109,8%, Estonia do 107,2%, a w latach 2008–2009

tempo to spadło odpowiednio do 82,0%, 85,2% i do 85,9%. Na taką sytuację w najpoważniejszym stopniu wpłynęło bardzo duże uzależnienie ich systemów bankowych od kapitałów zagranicznych, które w okresie kryzysu wyprowadzały z nich swoje aktywa.

WPLYW KRYZYSU NA ZACHOWANIA SEKTORÓW GOSPODARCZYCH ŚWIATOWYCH KORPORACJI

Na sytuację kryzysową w różnym stopniu zareagowały największe korporacje światowe. W latach 2008–2009 z grupy 100 największych korporacji pod względem wartości sprzedaży ubyłoby z niej 13 korporacji oraz przybyło do niej 13 nowych. Pozostające w tej grupie 87 korporacje zwiększyły swoją wartość sprzedaży z 9,9 bil. dol. do 10,7 bil., tj. do 108,5% oraz wartość swojego majątku z 40,5 bil. dol. do 43,2 bil. dol., tj. do 106,6%, natomiast znacznie zmniejszyły się ich zyski z 0,6 bil. dol. do 0,4 bil. tj. do 66,2% oraz wartość rynkowa z 9,1 bil. do 4,6 bil. dol. tj. do 50,6% (tab. 7). Zwiększająca się wartość sprzedaży była wynikiem realizacji wcześniejszych umów oraz obniżania cen, co wynikało z chęci utrzymania płynności finansowej. Wpłynęło to na znaczny spadek zysku, który pociągnął za sobą także poważniejszy spadek ich wartości rynkowej. Natomiast zwiększenie wartości majątku następowało dzięki zakończeniu wcześniej podjętych inwestycji.

W latach kryzysu poszczególne sektory odznaczały się różną odpornością na jego działania. Większość korporacji charakteryzowała się wzrostem wartości sprzedaży. Zwiększyła się dynamika sprzedaży korporacji sektora przemysłu paliw do 122%, sektora ubezpieczeń dla usług publicznych do 119,7%, sektora urządzeń i sprzętu do 114,5%. Natomiast spadkiem odznaczały się korporacje reprezentujące transport do 87,3%, bankowość (96,0%) i finanse (96,9%). Na odmienne ich zachowania wpływały różne czynniki. Wzrost wartości sprzedaży sektora paliw był wynikiem rosnących cen surowców (ropy naftowej i gazu), a następnie produktów, przy niewielkim zmniejszeniu ich popytu na rynku. Na wzrost korporacji ubezpieczeń dla usług publicznych wpływała chęć zabezpieczenia działalności firm pracujących na ich potrzeby. Zwiększenia dynamiki sprzedaży korporacji sektora urządzeń i sprzętu wynikał z realizacji wcześniejszych zamówień związanych głównie z wcześniej podjętą działalnością inwestycyjną. Natomiast na spadek dynamiki wartości sprzedaży korporacji sektora transportu wpłynęło mniejsze zapotrzebowanie rynku na jego usługi, co w znacznym stopniu wiązało się z ograniczaniem produkcji, mniejszym zapotrzebowaniem na elementy kooperacyjne i surowce, a także zmniejszeniem zapotrzebowania ludności na usługi transportowe. Na spadek dynamiki sprzedaży korporacji sektora bankowego i finansów wpłynęło zmniejszenie wartości ich aktywów oraz ograniczenie ich działalności kredytowej dla przedsiębiorstw i ludności, a także znaczny udział niewypłacalnych kredytów.

Stosunkowo niską recesją odznaczały się sektory w zakresie wartości majątku, która wahała się od 120,6% dla finansów do 90,9% dla sektora oprogramowania i usług informatycznych. W znacznym stopniu wpłynęły na to decyzje związane z chęcią ukończenia podjętych wcześniej inwestycji i modernizacji urządzeń przygotowywanych do zintensyfikowania działalności w latach poprawy koniunktury gospodarczej.

Dużą zmiennością odznaczają się sektory w zakresie wartości zysku i wartości rynkowej. Najgłębszą recesją pod względem zysku charakteryzowały się banki, które poniosły najpoważniejsze straty, łącznie 19,2 mld dol., producenci dóbr trwałych ze stratami 5,2 mld dol.

oraz transport – 2,4 mld dol. Szczególnie gwałtownie spadły zyski instytucji finansowych do 12,5%, ubezpieczeń do 8,0% oraz ubezpieczeń dla usług publicznych do 37,0%. Wynikło to z najszybciej zaznaczającego się kryzysu finansowego, który, jak już wspomniano, pociągnął za sobą kryzys pozostałych sektorów gospodarczych.

W latach kryzysu najwyższą dynamiką wartości zysku osiągnęły korporacje reprezentujące żywność (180,3%), usługi telekomunikacyjne (167,9%), wytwarzające artykuły gospodarstwa domowego (126,5%) oraz oprogramowanie i usługi informatyczne (118,4%). Korporacje te pracują na potrzeby ludności, która musi zapewnić sobie wyżywienie i odpowiednie warunki egzystencji. W mniejszym stopniu spada także zapotrzebowanie na usługi telekomunikacyjne, które dostarczają niezbędnych informacji zarówno dla ludności, jak i podmiotów gospodarczych oraz instytucji, np. o tendencjach przemian związanych z kryzysem finansowym, produktów czy na rynku pracy.

W okresie kryzysu gwałtownie spada zainteresowanie inwestorów giełdowych, którzy zwykle w tym czasie ograniczają swoje inwestycje, stąd najsilniejszy spadek zaznaczył się w zakresie wartości rynkowej. Stosunkowo największym zainteresowaniem cieszyły się korporacje informatyczne, których wartość rynkowa obniżyła się w najmniejszym stopniu do 78,3%, a także farmaceutyczne (do 75,4%) oraz usług telekomunikacyjnych (do 66,7%). Natomiast najmniejsze zainteresowanie rynków finansowych odnosiły się do korporacji transportowych, stąd ich wartość rynkowa spadła aż do 29,2%, podobnie produkcji materiałów (24,6%) i bankowości (32,5%). Oznacza to, że kryzys w najmniejszym stopniu dotyka korporacje, które nawiązują do kreowania społeczeństwa informacyjnego oraz związanych z żywnością i ochroną zdrowia.

WPLYW KRYZYSU NA KORPORACJE WYBRANYCH SEKTORÓW GOSPODARCZYCH

W strukturze sektorowej największych światowych korporacji dominujące znaczenia mają korporacje przemysłu paliwowego, a następnie produkcji dóbr trwałych, bankowości, handlu detalicznego, ubezpieczeń i usług telekomunikacyjnych.

Korporacje sektora paliwowego reprezentuje 14 firm, które pod względem udziału w zyskach zwiększyły swój udział z 37,0% do 49,1%, w zakresie wartości rynkowej z 34,2% do 34,2% i wartości sprzedaży z 23,6% do 26,6%. Wszystkie korporacje tego sektora odznaczały się wzrostem dynamiki sprzedaży od 104,9% (StatoilHydro, Norwegia) do 132,7% (ENI, Włochy). Natomiast znaczne zróżnicowanie ich potencjału ekonomicznego zaznacza się pod względem dynamiki zysku (tab. 8). Wśród nich siedem korporacji zwiększyło dynamikę zysku od 102,7% (BP, Wlk. Brytania) do 128,0% (Chevron, Stany Zjednoczone), w pięciu korporacjach nastąpił spadek od 98,0% (SK Holdings, Korea Płd.) do 76,6% (Total, Francja), a dwie korporacje Stanów Zjednoczonych poniosły znaczne straty finansowe (ConocoPhillips – 17,0 mld dol. i Valero Energy – 1,1 mld dol.). Sytuacja kryzysowa nie objęła korporacji krajów aspirujących do światowych potęg gospodarczych, zwiększenie zysków odnotowały korporacje: brazylijska (Petrobras-Petroleo), rosyjska (Gazprom), chińska (PetroChina, Sinopec-China Petroleum) oraz amerykańska (ExxonMobil). Natomiast kryzys najsilniej wpłynął na obniżenie zysków korporacji europejskich (ENI, Royal DutchSheel, StatoilHydro, Total), przy znacznym spadku ich wartości rynkowej od 30,7% (SK Holdings, Korea Płd.) do 72,1% (ExxonMobil).

Tab. 7. Przemiany sektorowe dominujących

Sektory	Liczba korporacji	2008			
		Wartość sprzedaży	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
Ropa i gaz, wytwarzanie	14	2325,6	229,8	2067,4	2924,5
Dobra trwałe	11	1323,1	1,0	1679,4	569,5
Bankowość	11	1247,6	106,9	20652,1	1103,6
Handel detaliczny	5	663,8	23,8	328,0	371,2
Ubezpieczenia	5	658,5	40,1	5336,8	324,5
Usługi telekomunikacyjne	7	616,2	34,1	1274,0	856,2
Finanse (firmy oferujące pożyczkę, ubezpieczenia, inwestycje)	5	537,3	25,0	5844,3	436,8
Urządzenia i sprzęt	6	461,7	23,3	403,5	409,6
Konglomeraty	4	420,5	31,1	1029,5	490,0
Handel spożywczy	4	344,9	9,5	187,0	156,3
Leki i biotechnologia	4	316,9	13,5	142,4	220,4
Ubezpieczenia dla usług publicznych	2	175,6	17,6	472,5	297,0
Służba zdrowia	2	136,6	8,0	103,0	96,1
Materiały	1	105,2	10,4	133,7	108,8
Oprogramowanie i usługi	1	98,8	10,4	120,4	157,6
Żywność, napoje, tytoń	1	94,8	9,4	99,1	188,1
Półprzewodniki	1	92,3	8,6	87,5	87,8
Transport	1	86,9	1,9	343,4	40,2
Chemiczny	1	84,6	5,9	67,3	61,0
Gospodarstwa domowe, produkty osobiste	1	79,7	11,1	144,4	203,7
Razem	87	9870,3	621,4	40515,6	9102,9

Źródło: Forbes 2009, 2010

korporacji światowych

2009				Dynamika 2008–2009 (2008=100)			
Wartość sprzedaży	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa	Wartość sprzedaży	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
2846,5	202,1	2164,3	1 576,4	122,4	87,9	104,7	53,9
1385,5	-5,2	1713,7	296,4	104,7		102,0	52,0
1197,7	-19,2	22176,2	359,0	96,0		107,4	32,5
702,3	22,3	330,7	305,7	105,8	93,6	100,8	82,3
680,8	3,2	4958,6	105,4	103,4	8,0	92,9	32,5
639,9	57,3	1316,6	571,3	103,8	167,9	103,3	66,7
520,4	3,1	7050,4	188,7	96,9	12,5	120,6	43,2
528,6	20,5	471,7	155,0	114,5	87,9	116,9	37,8
447,3	29,5	1 041,6	147,0	106,4	94,9	101,2	30,0
384,8	8,4	202,7	83,8	111,6	88,5	108,4	53,6
335,9	15,3	147,8	166,1	106,0	113,0	103,8	75,4
210,2	6,5	493,9	119,0	119,7	37,0	104,5	40,1
142,4	5,5	104,2	40,8	104,3	68,4	101,2	42,4
124,9	9,4	133,1	26,8	118,7	90,6	99,6	24,6
103,6	12,3	109,5	123,5	104,9	118,4	90,9	78,3
103,0	16,9	97,1	119,0	108,7	180,3	98,0	63,3
104,4	7,9	99,5	45,8	113,2	91,9	113,7	52,2
75,9	-2,4	352,8	11,7	87,3		102,7	29,2
86,8	4,1	69,4	25,6	102,6	68,5	103,1	42,0
83,7	14,1	138,3	141,2	104,9	126,5	95,7	69,3
10704,7	411,6	43172,1	4 608,1	108,5	66,2	106,6	50,6

Znaczącą pozycję w strukturze korporacji ma sektor bankowy. Dominująca rola tego sektora szczególnie silnie zaznacza się w zakresie majątku, który nieznacznie zwiększył swój udział z 51,0% do 51,4%, pod względem wartości rynkowej korporacje te utrzymały stałą pozycję obejmując 7,8% ich wartości, nieznacznie zmniejszył się udział tego sektora w zakresie wartości sprzedaży z 12,6% do 11,2%. Natomiast bardzo silnie zmniejszył się udział w zakresie zysku. Podczas gdy w 2008 r. udział sektora bankowego obejmował 17,2% ogólnych zysków, to w następnym roku wykazał poważne straty, sięgające 19,2 mld dol. Sytuacja kryzysowa w różnym stopniu wpłynęła na poszczególne banki (tab. 9). Wśród nich trzy banki o najniższej wartości sprzedaży, zwiększyły swoją dynamikę zysków od 121,0% (UniCredit Group, Włochy), 132,2% (Banco Santander, Hiszpania) do 215,4% (Société Générale Group, Francja). Znacznie spadły zyski banków amerykańskich (JPMorgan Chase, Bank of America) od 24,1% do 39,9%, brytyjskiego (HSBC Holdings) i francuskiego (BNP Paribas). Natomiast największe straty poniósł brytyjski Royal Bank of Scotland, którego zyski w 2008 r. wynosiły 14,6 mld dol., a w 2009 r. straty sięgały 35,2 mld dol., amerykański Citigroup, którego zyski w 2008 r. wynosiły 3,6 mld dol., a w 2009 r. straty 27,7 mld dol. i belgijski bank Dexia, którego zyski wynosiły 3,5 mld dol., a następnie straty 4,6 mld dol. Wpłynęło to na gwałtowny spadek ich wartości rynkowej, odpowiednio do 17,0%, 6,7% i 13,4%.

W strukturze potencjału ekonomicznego korporacji stabilnym udziałem odznaczał się sektor handlu detalicznego, czego wyrazem jest jego niezmienny udział w wartości majątku – 0,8% i wartości rynkowej – 6,6%. Zmniejszył się jego udział pod względem wartości sprzedaży z 6,7% do 6,6%, natomiast znacznie wzrósł w zakresie wartości zysku z 3,8% do 5,4%. W latach kryzysu korporacje handlowe w różnym tempie zmieniały swój potencjał ekonomiczny (tab. 10). Wszystkie zwiększyły dynamikę sprzedaży, która waha się od 102,5% (Target, Stany Zjednoczone) do 112,2% (Tesco, Wlk. Brytania). Bardziej różnicowała je dynamika zysku, wahająca się od 56,2% (Carrefour Group, Francja) do 180,3% (Nestlé, Szwajcaria). W konsekwencji znacznie spadła dynamika wartości rynkowej od 34,7% (Metro AG, Niemcy) do 97,3% (Wal-Mart Stores). Spadkiem dynamiki zysku odznaczały się cztery korporacje: Carrefour Group (Francja), Target (Stany Zjednoczone), Metro AG (Niemcy), Kroger (Stany Zjednoczone), natomiast wzrost zysku osiągnęły dwie korporacje Stanów Zjednoczonych (Costco Wholesale, Wal-Mart Stores), brytyjska (Tesco) i szwajcarska (Nestlé). Zwiększanie dynamiki sprzedaży wynika z faktu, iż pracują one na bezpośrednie potrzeby ludności, dostarczając niezbędne produkty do życia, natomiast zróżnicowanie w zakresie zysku jest konsekwencją nasilających się między nimi relacji konkurencyjnych, które prowadziły do obniżania cen, najczęściej poprzez zmniejszanie marży.

Korporacje sektora dóbr trwałego użytku reprezentują głównie koncerny samochodowe. Ich stabilny udział w strukturze zaznaczał się pod względem wartości rynkowej (6,4%) i majątku (odpowiednio 4,1% i 4,9%), natomiast zmalał ich udział pod względem wartości sprzedaży z 13,4% do 12,9%. Trudności tego sektora zaczęły się już w wcześniejszych latach, a w okresie kryzysu znacznie się nasiliły. Wpłynęła na to bardzo silna konkurencja na rynku samochodowym oraz jego znaczne ograniczanie związane ze zmniejszającą się siłą nabywczą ludności⁵. Wśród nich szczególną recesją odznacza się korporacja General Motors

⁵ W celu zwiększenia chłonności rynku wiele krajów stwarzały korzystne preferencje dla nabywców nowych samochodów, np. rząd niemiecki przeznaczył początkowo 1,5 mld euro, a następnie zwiększył kwotę o 3,5 mld na premie przy zakupie nowego samochodu dla kierowców, którzy przeznaczą na złom stary pojazd. Podobnie w Stanach Zjednoczonych kierowcy dostawali do 4,5 tys. dol. za złomowanie starego samochodu (Kubik A., *Rząd*

(Stany Zjednoczone), której trudności na rynku zaznaczyły się już od 2004 r., a jej łączne straty wyniosły ponad 86 mld dol., w tym latach 2008–2009 sięgały 69,6 mld dol. (tab. 11). Podobne trudności pokonywał koncern Ford Motor, którego straty w tym czasie wynosiły 14,7 mld dol. Duży wpływ na ten stan wywarł konkurujący z nimi koncern Toyota, który odznaczał się najwyższą wartością sprzedaży i zwiększył ją z 203,8 mld dol. do 263,4 mld dol., osiągając wśród koncernów samochodowych najwyższą dynamikę sprzedaży 129,3% oraz zysku 123,0%. Drugim rozwijającym się koncernem była Honda, zwiększająca dynamikę sprzedaży do 127,6% i zysku do 119,2%. Kolejną pozycję zajmował Hyundai Motor, którego analizowane wskaźniki dynamiki wynosiły odpowiednio 107,3% i 125,0%. Słabszymi wynikami ekonomicznymi charakteryzowały się koncerny europejskie (BMW-Bayerische Motor, Fiat Group, Volkswagen Group), których dynamika sprzedaży wahała się od 103,2% do 114,5%, a dynamika zysku od 115,6% do 11,9%⁶. Było to w znacznym stopniu wynikiem wzrostu cen paliwa, w wyniku czego na rynku amerykańskim większy popyt miały bardziej ekonomiczne samochody japońskie (zużywające mniej paliwa) aniżeli mniej ekonomiczne duże samochody koncernów amerykańskich.

W latach kryzysu proces zmian zachowań analizowanych 78 korporacji wykazywał tendencje postępującego różnicowanie ich potencjału ekonomicznego. W 2008 r. w świetle wartości współczynnika zmienności potencjał ekonomiczny korporacji najbardziej różnił się pod względem wartości majątku i wynosił 154,6, następnie w zakresie zysku (126,4), w mniejszym stopniu w zakresie wartości rynkowej (90,4), a najmniej pod względem wartości sprzedaży (55,4). W następnym roku korporacje te szczególnie dużym zróżnicowaniem odznaczały się w pod względem wartości zysku (235,9), a następnie w zakresie wartości majątku (156,3). Znacznie mniejsze zróżnicowanie zaznaczyło się w pod względem wartości rynkowej (109,9) i wartości sprzedaży (62,4). Największe zmiany w zakresie zróżnicowanie potencjału ekonomicznego korporacji zaznaczyło się więc w zakresie zysku, czego wyrazem jest najwyższy wzrost wartości wskaźnika z 126,4 do 235,9, czyli o 109,5 punktów. Związane to było ze zmieniającymi się potrzebami rynku. W mniejszym stopniu korporacje te różnicowała wartość rynkowa, przy rosnącej wartości wskaźnika z 90,4 do 109,9, czyli o 19,5 punktów oraz wartość sprzedaży tylko o 7,0 punktów. Najbardziej stabilny stopień zróżnicowania korporacji zaznaczył się w świetle wartości majątku, co ilustruje niewielki wzrost wartości wskaźnika – z 154,6 do 156,3%, czyli o 1,7 punktu. Oznacza to, że na zmianę potencjału ekonomicznego korporacji w okresie kryzysu najsilniej reaguje wartość zysku, a następnie wartość rynkowa, w mniejszym stopniu natomiast wartość sprzedaży i wartość majątku. Podkreśla to konieczność zastosowania wielu cech charakteryzujących procesy zmian dokonujących w gospodarce w latach kryzysu.

Przyjęte cechy potencjału ekonomicznego korporacji wykazywały między sobą różny stopień zależności. Wyrazem tego są znaczne różnice wartości wskaźników korelacji wahające się w 2008 r. od 0,000 do 0,694, a w 2009 r. od -0,148 do 0,562. Najsilniejsze związki korelacyjne zachodzą między wartością zysku a wartością rynkową, które wynosiły w 2008 r. – 0,694, a w 2009 r. – 0,682. Natomiast w 2008 r. najsłabsze powiązania występowały między wartością majątku a wartością rynkową (0,000) i wartością majątku a wartością

Niemiec dołożył 3,5 mld euro na premie na nowe auta, „Gazeta Wyborcza” 9.04.2009; *Sprzedaż aut w USA spada, bo skończyły się premie*, „Gazeta Wyborcza” 2.10.2009).

⁶ W styczniu 2008 r. i 2009 r. sprzedaż samochodów w Europie spadła o 27%, w konsekwencji produkcja samochodów w tych miesiącach zmniejszyła się w Niemczech o 34%, a w Hiszpanii o 15% (dane Zrzeszenia Europejskich Producentów Samochodów – ACEA)

Tab. 8. Przemiany potencjału ekonomicznego korporacji

Korporacje	Kraje	2008			
		Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
ConocoPhillips	Stany Zjednoczone	171,5	11,9	177,8	129,2
Valero Energy	Stany Zjednoczone	94,5	5,2	41,9	31,8
Total	Francja	199,7	19,2	165,8	181,8
StatoilHydro	Norwegia	89,0	7,5	89,2	98,4
Royal Dutch Shell	Holandia	355,8	31,3	266,2	221,1
ENI	Włochy	119,3	13,7	128,2	127,4
SK Holdings	Korea Pd.	60,8	1,5	50,7	8,5
BP	Wielka Brytania	281,0	20,6	236,1	204,9
Sinopec-China Petroleum	Chiny	133,8	6,9	77,4	186,4
PetroChina	Chiny	88,2	18,2	111,7	546,1
ExxonMobil	Stany Zjednoczone	358,6	40,6	242,1	465,5
Gazprom	Rosja	81,8	23,3	201,7	306,8
Petrobras-Petróleo Brasil	Brazylia	87,5	11,0	130,0	236,7
Chevron	Stany Zjednoczone	204,0	18,7	148,8	180,0

Źródło: Forbes 2009, 2010

Tab. 9. Przemiany potencjału ekonomicznego korporacji

Korporacje	Kraje	2008			
		Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
Citigroup	Stany Zjednoczone	159,2	3,6	2187,6	123,4
Royal Bank of Scotland	Wielka Brytania	108,5	14,6	3807,5	76,6
Dexia	Belgium	140,8	3,5	890,0	28,0
JPMorgan Chase	Stany Zjednoczone	116,4	15,4	1562,2	136,9
Bank of America	Stany Zjednoczone	119,2	15,0	1715,8	176,5
HSBC Holdings	Wielka Brytania	146,5	19,1	2349,0	180,8
BNP Paribas	Francja	116,2	10,7	2494,4	81,9
Crédit Agricole	Francja	101,6	6,5	1662,6	45,7
UniCredit Group	Włochy	63,7	7,2	1077,2	77,5
Banco Santander	Hiszpania	72,3	10,0	1332,7	113,3
Société Générale Group	Francja	103,4	1,3	1573,1	62,9

Źródło: Forbes 2009, 2010

sektora paliw w latach 2008–2009

2009				Dynamika			
Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa	Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
225,4	-17,0	142,9	55,3	131,4		80,4	42,8
118,3	-1,1	34,4	10,0	125,1		82,2	31,5
223,2	14,7	164,7	112,9	111,7	76,6	99,3	62,1
93,4	6,2	82,4	53,3	104,9	82,4	92,4	54,2
458,4	26,3	278,4	135,1	128,8	83,9	104,6	61,1
158,3	12,9	139,8	80,7	132,7	94,2	109,1	63,3
69,7	1,5	61,2	2,6	114,5	98,0	120,6	30,7
361,1	21,2	228,2	119,7	128,5	102,7	96,7	58,4
154,3	7,4	100,4	93,5	115,3	107,7	129,7	50,2
114,3	19,9	145,1	270,6	129,6	109,5	129,9	49,5
425,7	45,2	228,1	335,5	118,7	111,4	94,2	72,1
97,3	26,8	276,8	74,6	119,0	114,9	137,2	24,3
92,1	14,1	120,7	111,0	105,2	127,9	92,8	46,9
255,1	23,9	161,2	121,7	125,1	128,0	108,3	67,6

sektora bankowego w latach 2008–2009

2009				Dynamika			
Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa	Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
106,7	-27,7	1938,5	8,2	67,0		88,6	6,7
86,2	-35,2	3490,8	13,1	79,4		91,7	17,0
153,4	-4,6	906,1	3,8	108,9		101,8	13,4
101,5	3,7	2175,1	85,9	87,2	24,1	139,2	62,7
113,1	4,0	1817,9	25,3	94,9	26,8	106,0	14,3
142,1	5,7	2520,5	85,0	97,0	30,0	107,3	47,0
108,0	4,2	2888,7	30,0	92,9	39,2	115,8	36,6
107,8	5,9	2064,2	21,9	106,1	90,9	124,2	47,9
83,7	8,7	1483,0	18,4	131,5	121,0	137,7	23,7
96,2	13,3	1318,9	49,8	133,2	132,2	99,0	43,9
99,3	2,8	1572,7	17,8	95,9	215,4	100,0	28,2

Tab. 10. Przemiany potencjału ekonomicznego korporacji

Korporacje	Kraje	2008			
		Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
Carrefour Group	Francja	112,4	3,2	75,7	50,0
Target	Stany Zjednoczone	63,4	2,9	44,6	43,1
Metro AG	Niemcy	79,0	1,4	40,8	27,5
Kroger	Stany Zjednoczone	69,9	1,2	21,9	16,4
Costco Wholesale	Stany Zjednoczone	67,9	1,2	21,0	26,9
Wal-Mart Stores	Stany Zjednoczone	378,8	12,7	163,4	198,6
Tesco	Wielka Brytania	83,6	3,7	48,6	62,4
Nestlé	Szwajcaria	94,8	9,4	99,1	188,1

Źródło: Forbes 2009, 2010

Tab. 11. Przemiany potencjału ekonomicznego korporacji

Korporacje	Kraje	2008			
		Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
BMW-Bayerische Motor	Niemcy	64,6	3,8	103,3	35,9
Daimler	Niemcy	145,1	5,8	199,8	85,2
General Motors	Stany Zjednoczone	181,1	-38,7	148,9	13,2
Fiat Group	Włochy	80,1	2,7	88,5	27,2
Volkswagen Group	Niemcy	149,0	5,6	210,9	90,2
Honda Motor	Japonia	94,4	5,0	101,8	56,8
Toyota Motor	Japonia	203,8	14,0	276,4	175,1
Hyundai Motor	Korea Pd.	68,7	1,4	76,0	15,6
Ford Motor	Stany Zjednoczone	172,5	-2,7	279,3	14,4

Źródło: Forbes 2009, 2010

sektora handlu detalicznego w latach 2008–2009

2009				Dynamika			
Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa	Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
121,0	1,8	71,6	23,3	107,7	56,2	94,5	46,6
65,0	2,2	44,1	21,3	102,5	77,5	99,0	49,5
93,9	1,2	48,1	9,6	118,9	86,3	118,0	34,7
76,0	1,2	23,2	13,5	108,8	98,4	105,8	82,4
73,0	1,2	21,0	18,3	107,4	100,8	100,0	68,1
405,6	13,4	163,4	193,2	107,1	105,3	100,0	97,3
93,9	4,2	59,8	37,5	112,2	113,5	123,1	60,1
103,0	16,9	97,1	119,0	108,7	180,3	98,0	63,3

sektora dóbr trwałego użytku w latach 2008–2009

2009				Dynamika			
Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa	Sprzedaż	Zysk	Majątek	Wartość rynkowa
74,0	0,5	139,5	16,4	114,5	11,9	135,0	45,6
133,4	1,9	180,1	21,2	92,0	32,3	90,1	24,9
149,0	-30,9	91,1	1,4	82,3		61,2	10,4
82,7	2,3	82,6	5,6	103,2	84,3	93,2	20,6
158,4	6,5	244,1	75,2	106,3	115,6	115,7	83,3
120,3	6,0	125,0	44,3	127,5	119,2	122,7	78,0
263,4	17,2	325,0	102,4	129,3	123,0	117,6	58,5
73,8	1,7	89,0	7,0	107,3	125,0	117,1	44,7
146,3	-14,7	218,3	4,8	84,8		78,2	33,2

sprzedaży (0,119), podobnie w 2009 r. między tymi cechami wskaźniki korelacji wynosiły odpowiednio -0,148 i 0,000, natomiast ujemna korelacja wystąpiła między wartością majątku i wartością zysku -0,282. Oznacza to, że na wartość rynkową korporacji w podstawowym stopniu wpływa ich wartość zysku, a następnie wartość sprzedaży, ponieważ gwarantują one udziałowcom odpowiednią dywidendę. Oznacza to, że ten bardzo ważny czynnik działalności, jakim jest wartość majątku, w latach kryzysu nie ma większego znaczenia dla inwestorów działających na rynku.

Przedstawione rozważania podkreślają złożony proces zmian funkcjonowania gospodarki w latach kryzysu gospodarczego. Podstawową rolę odgrywają w nim zmiany w zakresie aktywności instytucji bankowych i finansowych, które mają wpływ na rozwój działalności przedsiębiorstw i chłonność rynku oraz umożliwiają ekspansję przestrzenną. Na rozmiary rynku w podstawowym stopniu wpływa wielkość strumieni finansowych płynących do gospodarstw domowych oraz wielkość ich zasobów. Współczesny kryzys w zasadniczym stopniu wygenerowała realizacja bardzo pożytecznej idei mieszkanie dla każdej rodziny. Wpłynęła ona na oferowanie przez instytucje finansowe kredytów, które w nadmiarze zaciągnęły osoby nie mające możliwości ich terminowego zwrotu. Ograniczyło to płynność finansową instytucji finansowych i możliwości kredytowania działalności produkcyjno-usługowej, a w konsekwencji doprowadziło do ograniczenia rozmiarów rynków pracy i zwiększenia bezrobocia. Zmniejsza to zasoby finansowe ludności, które w zasadniczym stopniu ograniczają chłonność rynku. Proces ten znacznie osłabił tempo wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów, czego wyrazem była zmiana dynamiki PKB. Najsilniej zaznaczył się on w krajach Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych, a w mniejszym stopniu w krajach Azji i Ameryki Południowej. W głównym stopniu było to wynikiem zmian zachowań największych światowych koncernów, wśród których znacznie osłabiły swój potencjał ekonomiczny, zwłaszcza w zakresie wartości zysków, wartości rynkowej i wartości sprzedaży, koncerny europejskie i amerykańskie, natomiast nieznacznie tylko osłabiły dynamikę koncerny azjatyckie, zwłaszcza Chin. Wskazuje to na zróżnicowany przestrzennie charakter kryzysu, który najsilniej zaznaczył się w gospodarce Stanów Zjednoczonych i Europy, a w słabszym stopniu wpłynął na pozostałe obszary. Wpływa to na podnoszenie konkurencyjności i dynamikę rozwoju nowych potęg gospodarczych, określanych jako BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny). Należy jednak zaznaczyć, że ich rozwój w znacznym stopniu zależeć będzie od tempa rozwoju gospodarki Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej⁷.

Literatura

- Adamczyk C., 2008, *Ile kosztuje nas kryzys finansowy na świecie*, „Rzeczpospolita”, 17.09.
Estey J., 1959, *Cykle koniunkturalne*, Warszawa.
Gierańczyk W., Stańczyk A., 2003, *Korporacje międzynarodowe w przestrzeni globalnej*, [w:] *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, Prace Komisji Geografii

⁷ Rozwój gospodarki Chin w znacznym stopniu pobudzają powiązania gospodarcze z Stanami Zjednoczonymi. W latach 2000–2002 wartość importu produktów chińskich na rynek Stanów Zjednoczonych zwiększyła się z 100 mld dol. do 125,1 mld dol., a eksportu do Chin tylko z 16,1 mld dol. do 22,1 mld dol., przy rosnącym deficycie od 83 mld dol. do 103 mld dol. Podkreśla to rolę rynku amerykańskiego w zakresie możliwości rozwoju produkcji w Chinach. Chiny mogą także osłabiać rozwój gospodarki amerykańskiej, np. poprzez ograniczenie eksportu metali rzadkich grupy lantanowców oraz skandiu i itru, które w ponad 95% procentach eksploatują, czy poprzez manipulacyjne sterowanie wartością swojej waluty lub opanowywanie rynków surowcowych, zwłaszcza w Afryce.

- Przemysłu PTG, nr 5, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Instytut Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 73–84.
- Kalecki M., 1980, *Teoria dynamiki gospodarczej*, [w:] tegoż *Dzieła*, t. 2, Warszawa.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria procentu, zatrudnienia i pieniądza*, Warszawa.
- Kilar W., 2008, *Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych*, [w:] *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 12, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków 2009, s. 97–108.
- Kilar W., 2009, *Zróżnicowanie potencjału ekonomicznego światowych korporacji informatycznych*, [w:] *Funkcje przemysłu w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 13, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 110–121.
- Kilar W., Cieluch M., 2008, *Kształtowanie się i organizacja przestrzenna korporacji ponadnarodowej Honda*, [w:] *Procesy transformacji układów przestrzennych przemysłu na tle zmieniającego się otoczenia*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 10, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 188–203.
- Księżyk M., 2010, *Podstawowe źródła obecnego światowego kryzysu*, *Ekonomia Menadżerska*, z. 7, Wyd. AGH, s. 7–18.
- Niklewicz K., 2008, *Kalendarium zapaści*, „Gazeta Wyborcza”, 9.10.
- Tobolska A., 2006, *Strategie globalne a nowe formy organizacji przedsiębiorstw transnarodowych*, [w:] *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, *Przedsiębiorczość – Edukacja*, nr 2, Wydawnictwo Nowa Era i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków.
- Tobolska A., Matykowski R., 2006, *Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych produktów*, [w:] *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 8, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków.
- Wajda E., 2003, *Proces kształtowania się Motoroli jako firmy ponadnarodowej*, [w:] *Kształtowanie się struktur przemysłowych*, red. Z. Ziolo i Z. Makiela, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 5, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków.
- Wajda E., 2006, *Rozwój i struktura przestrzenna działalności Nokii w latach 1997–2003*, [w:] *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 8, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 219–240.
- Wajda E., Zalewska K., 2003, *Struktura przestrzenno-organizacyjna korporacji General Motors*, [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo, Z. Makiela, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 6, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 119–127.
- Wajda E., Zoričič-Wolek M., 2003, *Proces kształtowania się korporacji IBM*, [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, red. Z. Ziolo i Z. Makiela, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 6, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 109–111.

- Zioło Z., 2001, *Struktura branżowa i koncentracja przestrzenna wiodących światowych firm przemysłowych*, [w:] *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania reguł gospodarki rynkowej*, red. Z. Zioło, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 3, Komisja Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego w Warszawie, Wydział Ekonomiczny UMCS w Lublinie – Filia w Rzeszowie, Warszawa–Kraków–Rzeszów, s. 29–41.
- Zioło Z., 2006, *Zróżnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, [w:] *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, red. Z. Zioło i T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 8, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków, s. 9–26.
- Zioło Z., 2009, *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie*, [w:] *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformacje struktur przemysłowych*, red. Z. Zioło, T. Rachwał, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 12, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej Instytutu Geografii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków.
- Zioło Z., 2011, *Przemiany potencjału ekonomicznego sektorów światowych korporacji w latach kryzysu gospodarczego*, [przyjęto do publikacji w Wyd. Naukowym UAM w Poznaniu].
- Zioło Z., Piróg S., 2002, *Lokalizacja zarządów i potencjał ekonomiczny wiodących firm zachodnioeuropejskich*, [w:] *Problemy transformacji struktur przemysłowych*, red. Z. Zioło, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 4, Komisja Geografii Przemysłu PTG i Uniwersytet Rzeszowski Wydział Ekonomii, Wydawnictwo Oświatowe FOSZE, Warszawa–Kraków–Rzeszów.

The impact of global crisis on functioning of the economy and global corporations

In the background of the process of forming the outline of the economic crisis, the dynamics of economic diversification of individual countries were shown in terms of GDP in years 2008–2009 and changes in the economic potential of the world's largest corporations such as: sales value, the value of profit, assets value and market value. In the article the differences in the severity of the crisis in the global economic space were pointed out, which resulted in weakening of the economic potential of the United States and Europe, as well as the growing importance of emerging new economic powers (China, Russia, India and Brazil).

Prof. dr hab. Zbigniew Ziolo
Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków
Instytut Geografii
Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
e-mail: ziolo@up.krakow.pl