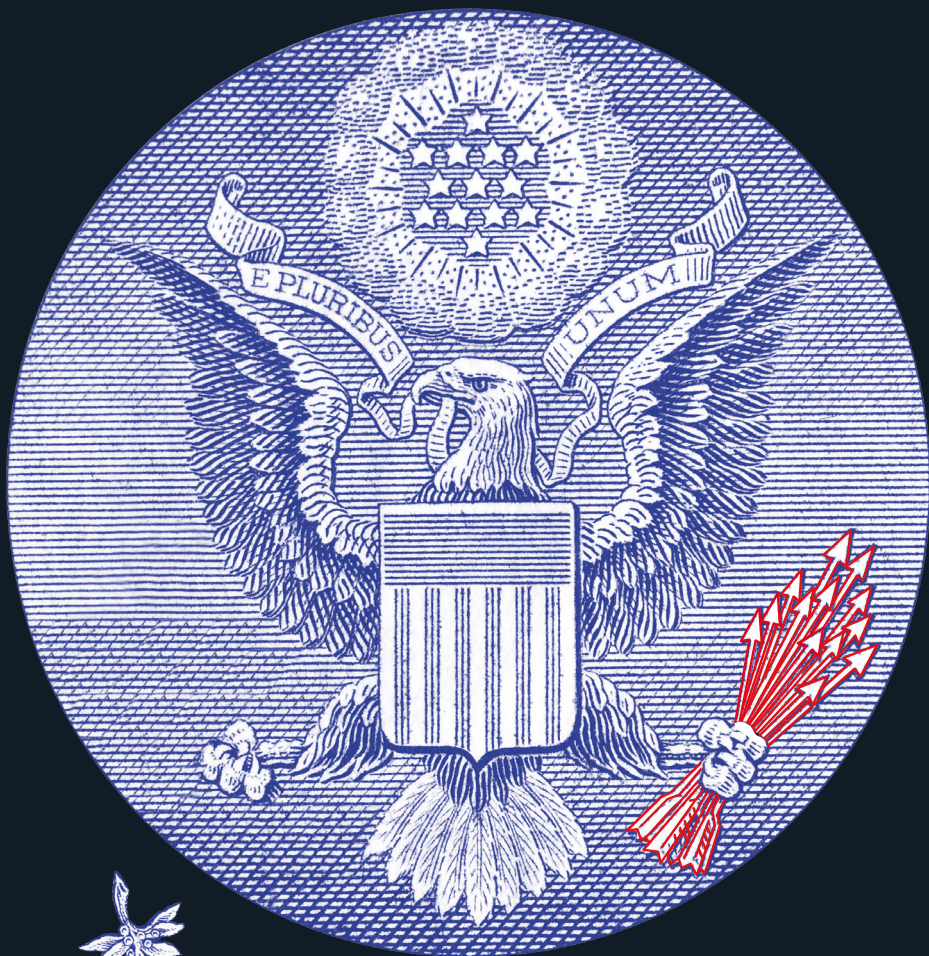


EDWARD FISHMAN



PUNKTY KRYTYCZNE

Amerykańskie strategie
w czasie wojen handlowych

Przełożyli Karol Kasprowicz i Konrad Żyśko

Prześwity

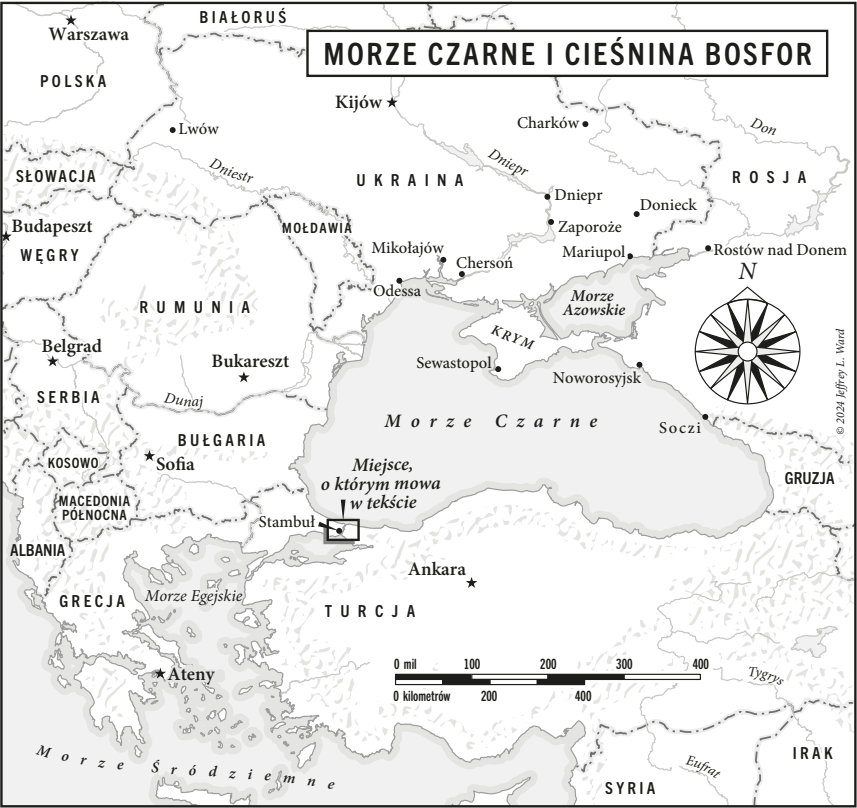


WSTĘP

ZWYCIĘSTWO BEZ WALKI

Są na świecie miejsca, które ze względu na samo położenie geograficzne pojawiają się wielokrotnie na kartach historii. Bosfor, wąski szlak wodny, który przecina centrum Stambułu oraz wyznacza granicę między Europą a Azją, jest właśnie takim miejscem. Jest to przejście z bogatego w zasoby Morza Czarnego do portów Morza Śródziemnego i dalej ku oceanom. To istotny punkt na mapie, miejsce, gdzie cywilizacje handlują ze sobą i rywalizują o władzę, miejsce, gdzie powstają oraz upadają imperia.

W swoim złotym stuleciu, w V w. p.n.e., Ateny, czołowe miasto-państwo starożytnej Grecji, musiały korzystać ze swobodnej żeglugi przez Bosfor, aby mieć dostęp do żywności. Statki załadowane zbożem z żyznych pól Ukrainy czy suszonymi rybami z Krymu płynęły przez Bosfor na południe w kierunku Aten, ochraniane podczas podróży przez sieć cesarskich placówek i potężną ateńską flotę. Ten fakt nie umknął uwadze największego rywala Aten, Sparty. Dwudziestosiedmioletnia wojna peloponeska zakończyła się, gdy spartańska flota zniszczyła ateńską flotę w bitwie u ujścia Ajgospotamoj, w rezultacie przejmując kontrolę nad Bosforem, odcinając dostawy żywności do Aten i głodem zmuszając je do kapitulacji. Bosfor był dla Ateńczyków niezwykle istotny i to właśnie tam ich imperium zostało ostatecznie zniszczone.



Siedem wieków później na brzegach tej samej cieśniny cesarz rzymski Konstantyn założył miasto Konstantynopol, dziś znane jako Stambuł. Konstantynopol rozrósł się, przekształcając się w największą i najbogatszą metropolię Europy, a jego panoramę wieńczyła majestatyczna kopuła Hagii Sophii. Konstantynopol przez ponad tysiąc lat był stolicą wschodniej części Imperium Rzymskiego, aż do ataku osmańskiego w XV w. Po długotrwałym oblężeniu Konstantynopol upadł, znacząc kres dziedzictwa Imperium Rzymskiego. Przez kolejne stulecia na znaczeniu zyskiwało Imperium Osmańskie wraz ze swoją nową stolicą położoną nad Bosforem. Począwszy od wojny krymskiej aż po I wojnę światową Osmanie dzielnie odpierali ataki innych mocarstw, które chciały zająć cieśninę.

To, że wydarzenia tak ważne historycznie rozgrywały się w tym jednym miejscu, nie jest przypadkowe. Bosfor jest dobrym przykładem „punktu krytycznego” (*chokepoint*): jest kluczem do prowadzenia handlu międzynarodowego, a zajęcie cieśniny daje ogromną przewagę i może doprowadzić wroga do kapitulacji.

Podczas gdy kilkaset kilometrów dalej toczyła się brutalna wojna Rosji przeciwko Ukrainie, 5 grudnia 2022 r. u ujścia Bosforu miało miejsce złowieszcze zdarzenie. Jak daleko sięgał wzrok, widać było flotyllę ogromnych tankowców, niektórych o długości prawie 300 metrów. Ich przepłynięcie przez cieśninę zostało wstrzymane. Wieści o zatorze rozeszły się szybko. Bosfor jest dziś jednym z najbardziej ruchliwych szlaków żeglugowych na świecie i kluczową arterią dla handlu energią i żywnością. Zamknięcie go na dłuższy czas wywołałoby chaos w światowej gospodarce.

Co było przyczyną zatoru?

Nie była to wroga kanonierka ani okręt wojenny. Chociaż Bosfor jest jednym z najtrudniejszych szlaków wodnych na świecie z powodu ostrych zakrętów i gwałtownych prądów, to nie doszło tam też do wypadku żeglugowego. Ruch blokowały nowe przepisy, wydane przez Stany Zjednoczone i ich najbliższych sojuszników. Przepisy weszły w życie o godzinie 00.01 tamtego grudniowego dnia.

Zgodnie z tymi przepisami amerykańskie i europejskie firmy nie mogły już transportować, ubezpieczać ani finansować ładunków rosyjskiej ropy sprzedawanej po cenie przekraczającej 60 dolarów za baryłkę. Nowe regulacje, znane jako „pułap cenowy”, miały na celu zmniejszenie przychodów naftowych Kremla, a tym samym osłabienie rosyjskich działań wojennych

na Ukrainie. Pułap cenowy miał dużą siłę rażenia, ponieważ bez korzystania z zachodnich usług i instytucji handel ropą był praktycznie niemożliwy. Typowa baryłka rosyjskiej ropy była transportowana na europejskim tankowcu, za którego ubezpieczenie zapłacono w brytyjskich funtach, a za ładunek w dolarach amerykańskich. Zachód miał niemalże monopol na ubezpieczenia morskie – zachodni ubezpieczyciele kontrolowali ponad 95% wszystkich ładunków ropy. Rządy zachodnie wykorzystywały tę dominację, aby ograniczyć przepływ petrodolarów do Kremla.

Turcja formalnie nie popierała pułapu cenowego, ale tureccy urzędnicy monitorujący ruch morski w cieśninie Bosfor byli świadomi konsekwencji wprowadzenia pułapu: jeśli tankowiec naruszałby tę politykę, prawdopodobnie straciłby ubezpieczenie, co narażałoby rząd turecki w przypadku wycieku ropy lub innego wypadku tragicznego w skutkach. W rezultacie przestraszeni tureccy urzędnicy, zanim pozwolili tankowcom przepłynąć przez cieśninę, żądali dodatkowych dowodów na ich pełne ubezpieczenie, co prowadziło do coraz większych zatorów. Okazało się, że kilka akapitów regulacyjnego żargonu opublikowanych na stronie internetowej Departamentu Skarbu USA w Waszyngtonie wstrzymało ruch na kluczowym szlaku wodnym oddalonym o ponad osiem tysięcy kilometrów.

W tamtym czasie było to najnowsze posunięcie zachodnich rządów mających na celu osłabienie rosyjskiej gospodarki w następstwie inwazji Władimira Putina na Ukrainę. Wszystkie sankcje ekonomiczne nałożone na Rosję w tej kampanii wywierania wpływu były podobne do pułapu cenowego: były to proste regulacje, wydane jednym podpisem przez mało znanych amerykańskich i europejskich biurokratów. Natomiast ich skutki były znaczące. Owe sankcje wpłynęły na przepływy handlowe oraz finansowe, co zmieniło kształt globalnej gospodarki, a także wpłynęły na relacje między światowymi mocarstwami oraz nakreśliły zarys nowego porządku międzynarodowego.

Ekonomiczna ofensywa wymierzona przeciwko Rosji jest częścią niezwykłej ewolucji amerykańskiej polityki zagranicznej. Aby stawić czoła najpilniejszym globalnym wyzwaniom dotyczącym bezpieczeństwa, Stany Zjednoczone zaczęły wykorzystywać arsenał broni ekonomicznej, głównie w postaci sankcji, odchodząc od użycia siły militarnej. Wojna ekonomiczna znana jest od setek lat, ale w ciągu ostatnich dwóch dekad jej wyrafinowanie i wpływ ogromnie wzrosły. W gospodarce światowej, wyrastającej

z trwających pół wieku globalizacji i reform neoliberalnych, działania amerykańskich urzędników mogą nieść za sobą natychmiastowe konsekwencje odczuwalne na całym świecie.

Właśnie na tym polega wojna ekonomiczna. Tak Ameryka prowadzi dziś swoje najważniejsze geopolityczne bitwy. Stany Zjednoczone sięgają po swój ekonomiczny arsenał, by osiągnąć swój cel, nieważne, czy chodzi o udaremnienie irańskich dążeń do pozyskania broni jądrowej, powstrzymanie rosyjskiego imperializmu, czy przeciwstawienie się mocarstwowym ambicjom Chin.

Światowa gospodarka stała się polem bitwy. Sankcje, ograniczenia eksportu i inwestycji stały się bronią. Dowódcami nie są generałowie i admirałowie, lecz prawnicy, dyplomaci oraz ekonomiści. Żołnierzami nie są odważni poborowi, ale dyrektorzy firm, którzy dążą do maksymalizacji zysków, nierzadko odkrywając, że nie mają innego wyjścia, jak tylko słuchać rozkazów z Waszyngtonu. Siła Ameryki w tych bitwach wynika nie z jej ogromnego budżetu przeznaczonego na obronę narodową, ale z jej dominacji w dziedzinie międzynarodowych finansów i technologii.

To nowy rodzaj wojny, chociaż historia wojen ekonomicznych jest stara jak świat. W 1958 r. Thomas Schelling, ekonomista i strateg ds. technologii jądrowych, laureat Nagrody Nobla, zdefiniował wojnę ekonomiczną jako „środki *ekonomiczne*, za pomocą których wyrządza się szkody innym krajom lub stosuje się groźbę takich szkód, aby wyrzucić na nie presję”. Schelling zauważył, że różnica między wojną ekonomiczną a konwencjonalną polega na *sposobie* jej prowadzenia: nałożenie sankcji na bank przeciwnika jest przykładem wojny ekonomicznej, a zbombardowanie tego samego banku to przykład wojny konwencjonalnej. Oba działania mogą mieć na celu zamknięcie banku, ale dążą do osiągnięcia tego celu w odmienny sposób. Tu kryje się główny powód, dla którego decydenci tak chętnie wypowiadają wojnę ekonomiczną: nie opiera się ona na stosowaniu przemocy fizycznej. Specyfika światowej gospodarki, która jest zbiorem naczyń połączonych, powoduje, że dzisiejsze wojny ekonomiczne mają nowatorski charakter. To prowadzi do wzrostu ich znaczenia i jednocześnie utrudnia kontrolowanie ich następstw.

~~~~~

Alan Greenspan, świeżo emerytowany przewodniczący Rezerwy Federalnej USA, zapytany, którego kandydata popiera w amerykańskich wyborach prezydenckich w 2008 r., trafnie podsumował panujące wówczas nastroje ekonomiczne. Stwierdził, że „pomijając kwestię bezpieczeństwa narodowego, właściwie nie ma znaczenia, kto zostanie następnym prezydentem”, ponieważ „światem rządzą siły rynkowe”. Neoliberalny porządek świata po zimnej wojnie został ukształtowany przez międzynarodowe korporacje i dla korporacji międzynarodowych. Ich dyrektorzy generalni byli nowymi dziejowymi wybrańcami historii. Urzędnicy w Waszyngtonie, Pekinie czy jakiegokolwiek innej światowej stolicy byli jedynie obserwatorami i niewiele znaczącymi administratorami.

Greenspan nie był odosobniony w tej ocenie. Amerykański finansista Walter Wriston twierdził w 1988 r., że „galopujący nowy system finansów międzynarodowych nie został stworzony przez polityków, ekonomistów, bankierów czy ministrów finansów ani nie powstał w wyniku ustaleń zawieranych podczas międzynarodowych konferencji wysokiego szczebla, które przedstawiałyby główny plan działania”. Przeciwnie, został stworzony przez „mężczyzn i kobiety, którzy połączyli świat przy pomocy środków telekomunikacji oraz komputerów”, a także bankierów, którzy „zapręgli nową, globalną, elektroniczną infrastrukturę do przeprowadzania transakcji finansowych”. Wriston był najpotężniejszym bankierem swoich czasów, szefem Citibanku począwszy od końca lat 60. do połowy lat 80. XX wieku. Dwukrotnie odrzucił propozycje objęcia stanowiska sekretarza skarbu Stanów Zjednoczonych – jako najważniejszy dyrektor generalny na Wall Street wiedział, że urząd publiczny nie zagwarantuje mu żadnych nowych przywilejów ekonomicznych czy politycznych.

Wriston w swoim manifestie *Zmierzch suwerenności* z 1992 r., opublikowanym rok po upadku Związku Radzieckiego, przewidywał, że rządy narodowe stracą na znaczeniu, gdyż stery historii przejmą bliźniacze siły finansów i technologii informacyjnych. Korporacje międzynarodowe miały tworzyć globalne łańcuchy dostaw, jeszcze bardziej utrwalając dominację przemysłu nad polityką. „W miarę jak te sojusze będą rosły i umacniały się z czasem” – argumentował Wriston – „politykom będzie coraz trudniej rozplątać sieci rozwijającej się globalnej gospodarki i odzyskać sprawczość,

jeśli chodzi o regulowanie życia narodowego”. Wriston opisywał tym samym proces i system, który dziś nazywamy „globalizacją”.

Globalna gospodarka była pozornie autonomiczną maszyną, działającą poza zasięgiem tradycyjnych instytucji państwowych, ale w żadnym wypadku nie była zdecentralizowana. System stworzony przez neoliberalnych reformatorów, takich jak Greenspan, obracał się wokół dolara amerykańskiego, którego rola, poczynawszy od kupowania ropy po inwestowanie kapitału, miała nadal rosnać długo po tym, jak dominacja Ameryki w handlu po II wojnie światowej zaczęła słabnąć. Tymczasem dyrektorzy tacy jak Wriston stworzyli scentralizowaną sieć finansową, która umożliwiała bankom i firmom obracanie pieniędzmi na całym świecie z prędkością światła. Cel Wristona, podobnie jak innych osób z kadry kierowniczej, próbujących tworzyć infrastrukturę i ustanawiać standardy działania, był prosty – pobierać pewnego rodzaju opłaty i czerpać z tego ponadprzeciętne zyski.

Greenspan, Wriston i inni podobni im piewcy globalizacji, którzy rozwijali i łączyli te systemy, stworzyli coś jeszcze: „punkty krytyczne” (*choke-points*). Miejsca, które – jak się okazało – były narażone na wyzyskiwanie przez polityków.

W przeszłości wielkie mocarstwa powstawały i rozwijały się, sprawując kontrolę nad geograficznymi „punktami krytycznymi”, takimi jak Bosfor. Siła Stanów Zjednoczonych w czasach globalnej gospodarki opiera się na „punktach krytycznych” innego rodzaju. Wśród nich jest domyślna waluta międzynarodowego handlu i finansów, czyli dolar amerykański. Inne punkty krytyczne to główne banki i sieci, które obracają pieniędzmi na całym świecie. To także własność intelektualna i technologiczny *know-how* – dające początek nowym technologiom, zwłaszcza zaawansowanym układom komputerowym, które tworzą podstawę gospodarki cyfrowej. Stany Zjednoczone wykorzystały swoją kontrolę nad tymi „punktami krytycznymi”, by zapoczątkować nowy, bezkompromisowy styl prowadzenia wojny ekonomicznej. W rezultacie w świecie, w którym rzekomo rządzą siły rynkowe, doszło do zadziwiającego przywrócenia znaczenia władzy państwowej.

~~~~~

Jako student college'u w okresie po 11 września doświadczałem sprzeczności. Stany Zjednoczone były najpotężniejszym krajem na świecie, ale nie przekładały tej potęgi na rozwiązywanie problemów związanych z bezpieczeństwem na świecie. Ten paradoks został obnażony przez amerykańskie wojny prowadzone w Afganistanie i Iraku. Kosztowały Amerykę i jej przeciwników ogromną liczbę ofiar oraz ogromną ilość pieniędzy, a przyniosły niewiele korzyści. Musiał istnieć lepszy sposób, by zadbać o bezpieczeństwo.

„Szczytem umiejętności”, jak pisał Sun Tzu w *Sztuce wojny*, nie jest „odniesienie stu zwycięstw w stu bitwach”, lecz „podporządkowanie sobie wroga bez walki”. Poświęciłem znaczną część swojej kariery na badanie tego, w jaki sposób siła ekonomiczna może pomóc w osiągnięciu tego celu. Byłem członkiem różnych zespołów w Departamencie Stanu USA, które opracowywały strategie sankcji i negocjowały warunki ich zastosowania przeciwko Rosji po aneksji Krymu w 2014 r. Praca w tych zespołach na rzecz wywierania presji ekonomicznej przeciwko Iranowi doprowadziła do podpisania w 2015 r. przełomowej umowy nuklearnej. Doradzałem sekretarzowi stanu, przewodniczącemu Kolegium Połączonych Szefów Sztabów i najwyższemu urzędnikowi ds. sankcji w Departamencie Skarbu. Pisałem o wojnie ekonomicznej, doradzałem firmom, jak poruszać się w obszarze wprowadzanych sankcji, prowadziłem kurs na poziomie studiów magisterskich na ten temat na Uniwersytecie Columbia w Nowym Jorku. Dzięki temu mogłem bezpośrednio uczestniczyć w niektórych wydarzeniach opisanych na kartach tej książki i współpracować z wieloma postaciami odgrywającymi w tych wydarzeniach kluczową rolę.

Niniejsza książka nie opiera się jednak na moich własnych wspomnieniach. Łączy badania, analizy i obszerne wywiady z ponad setką najistotniejszych uczestników opisywanych wydarzeń, wskazuje na ich zasadnicze momenty, analizuje ich znaczenie oraz odsłania kulisy miejsc, w których toczą się wojny ekonomiczne – miejsc takich jak pozbawiony okien labirynt Gabinetu dowodzenia (*Situation Room*) w Białym Domu, złożone sale, gdzie odbywają się rozmowy dyplomatyczne w Europie, lśniące siedziby banków na Wall Street i w londyńskim City, rozległe kompleksy Kremla i Zhongnanhai oraz cieśnina Ormuz, gdzie tankowce przewożące jedną piątą światowych dostaw ropy przepływają pełne niepokoju obok irańskich

okrętów wojennych. Przedstawiam głównych bohaterów w momencie podejmowania przez nich decyzji, ponieważ najuczciwszym i najbardziej pouczającym sposobem oceniania dokonanych wyborów jest robienie tego bez wymądrzania się po fakcie. Dlatego też niniejsza książka ułożona jest chronologicznie.

Część pierwsza odpowiada na niektóre z najbardziej podstawowych pytań dotyczących wojny ekonomicznej w kontekście globalizacji – *Dlaczego światowa gospodarka działa w ten sposób? Jak do tego doszło?* – opisując ludzi i wydarzenia z drugiej połowy XX w. oraz początku XXI w., które doprowadziły do rozwoju systemu, jaki mamy dzisiaj.

Części od drugiej do piątej opisują szczegółowo cztery znaczące epizody między rokiem 2006 a chwilą obecną, okres, który nazywam Erą Wojny Ekonomicznej. W tych latach nastąpił rozwój najważniejszych i najbardziej nowatorskich narzędzi prowadzenia wojny ekonomicznej, których Stany Zjednoczone po raz pierwszy użyły przeciwko Iranowi (część druga), następnie Rosji (część trzecia), Chinom (część czwarta), zanim zastosowały je wszystkie naraz w miażdżącej skali przeciwko Rosji ponownie w 2022 r. (część piąta). Książka kończy się analizą światowej gospodarki, rozpadającej się w następstwie tych wydarzeń (część szósta).

Rozpad światowej gospodarki nie był częścią tego planu. W rzeczywistości Stany Zjednoczone rozmieściły swoją nową broń ekonomiczną z niewypowiedzianym założeniem, że mogą jej używać przy względnie niskich kosztach oraz że nie doprowadzi to do zmiany kształtu światowej gospodarki. To założenie było coraz trudniejsze do zrealizowania w drugiej dekadzie XXI w. i upadło całkowicie w kontekście wojny wypowiedzianej Ukrainie przez Putina w 2022 r.

Ta wojna – i ostre kary ekonomiczne nałożone na Federację Rosyjską przez Zachód – wyznacza przełomowy moment w historii. W nadchodzących latach broń ekonomiczna będzie stawać się coraz bardziej wszechobecna i potężna. Wojna ekonomiczna, chleb powszedni w dzisiejszych czasach, przeniknie do innych obszarów naszego kraju: polityki zagranicznej, światowej gospodarki, polityki wewnętrznej i biznesu. Rezultatem będzie walka o bezpieczeństwo ekonomiczne, która na nowo nakreśli mapę geopolityczną i doprowadzi do kresu globalizacji w formie, jaką znamy. Ci, którzy obawiają się amerykańskiej wojny ekonomicznej i starają się od niej odizolować, zostaną skonfrontowani z tymi, którzy boją się, że Chiny zaczną korzystać

z własnej broni ekonomicznej. Trzecia grupa – „państwa wahające się” – będzie próbowała stanąć okrakiem po obu stronach, z jednej strony ciesząc się znaczącymi wpływami, ale z drugiej narażając się na niebezpieczeństwo.

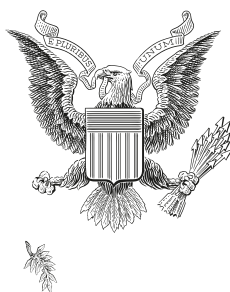
Stany Zjednoczone muszą przygotować się na taki scenariusz. Pokazały, że ich arsenał ekonomiczny może wyrządzić ogromne szkody, ale niekoniecznie może pomóc realizować ich strategiczne cele. Częściowo wynika to z tego, że amerykańscy eksperci ds. gospodarki często działają pod wpływem chwili i są zmuszeni reagować na kryzysy, na które nie są przygotowani. Chociaż to doraźne podejście miało niewielkie konsekwencje w skali światowej, gdy celami ataków były małe i odizolowane państwa takie jak Kuba i Korea Północna, to dzisiejsze wojny ekonomiczne wymierzone przeciwko Chinom i Rosji to zupełnie inna sprawa. Broń ekonomiczna obecnie stosowana przez Stany Zjednoczone jest rzetelnie przygotowana, ale nie jest niezniszczalna. Użyta lekkomyślnie mogłaby nie osiągnąć zamierzonego efektu lub pociągnąć za sobą nieprzewidziane, długofalowe ekonomiczne i polityczne skutki. Nic dziwnego, że niektórzy weterani amerykańskich wojen ekonomicznych wzywają do zachowania ostrożności. Były sekretarz skarbu Jack Lew ostrzegał, że „nadużywanie sankcji mogłoby podważyć naszą pozycję lidera w dziedzinie globalnej gospodarki”. Z drugiej strony odrzucenie tych potężnych narzędzi postawiłoby Waszyngton w niekorzystnej sytuacji w świecie coraz bardziej nasilającej się rywalizacji geopolitycznej. Aby Stany Zjednoczone mogły odnieść zwycięstwo w kolejnych wojnach ekonomicznych, będą musiały połączyć swoją potęgę ekonomiczną ze strategiczną mądrością.

W 405 r. p.n.e. zablokowanie ruchu na Bosforze wymagało spektakularnego zwycięstwa floty spartańskiej nad posiadającą przewagę flotą ateńską. W 2022 r. wystarczyło, że rząd Stanów Zjednoczonych opublikował w internecie odpowiednią regulację. To porażająca siła, która robi jeszcze większe wrażenie, ponieważ jest nadal nie do końca zbadana. Ta książka stawia za cel opisanie tej siły, rzucając światło na to, w jaki sposób powstała, jak działa i co oznacza dla świata. Jest to również książka o wyborach, których dokonały Stany Zjednoczone – zarówno tych dobrych, jak i złych – i o tym, w jaki sposób Stany mogą się dalej rozwijać.

CZĘŚĆ PIERWSZA



TWORZENIE PUNKTÓW KRYTYCZNYCH



1

STARA SZKOŁA. KRÓTKA HISTORIA WOJEN EKONOMICZNYCH OD CZASÓW PERYKLESA DO SADDAMA

Gdy cofniemy się do dowolnego momentu w historii, znajdziemy przykłady władzy dążącej do zastosowania rady Sun Tzu: zwyciężaj bez walki.

Prowadzenie wojny ekonomicznej zawsze dawało jeden sposób na osiągnięcie tego celu. Pozbawienie przeciwnika pieniędzy, zasobów i innych korzyści płynących z handlu może osłabić jego wolę, zmuszając go do ustępstw. Prowadzenie wojny ekonomicznej może być również pokazem własnej siły gospodarczej, który ma na celu przestraszyć wroga. Nawet jeśli wróg nie ustępuje, wojna ekonomiczna może osłabić jego potencjał przemysłowy i militarny, ograniczając jego zdolność do walki w przypadku wybuchu konfliktu zbrojnego.

Jedna z najwcześniejszych udokumentowanych wojen ekonomicznych rozegrała się w starożytnej Grecji w 432 r. p.n.e. Wraz ze wzrostem napięć pomiędzy Atenami a Spartą ateński przywódca Perykles wprowadził drastyczne embargo handlowe na państwo-miasto Megarę, które było jednym z sojuszników Sparty. Uchwała megaryjska (*psephisma Megaroi*) zabraniała Megaryjczykom dostępu zarówno do rynku Aten, jak i wszystkich portów imperium ateńskiego, które obejmowało większość głównych portów Morza Egejskiego. Wprowadzone embargo było ostre. Dramatopisarz Arystofanes

opisywał, że Megaryjczycy „powoli umierali z głodu” i byli zmuszeni do błagania o pomoc Spartan.

Historycy nie są zgodni co do intencji Peryklesa, choć wedle najbardziej wiarygodnych interpretacji wprowadził on embargo, aby nie doprowadzić do wojny na szeroką skalę. Megara dopiero co stanęła po stronie Koryntu w bitwie przeciwko Korkyrze, sojusznikowi Aten, a Perykles chciał uświadomić innym greckim państwom-miastom, przede wszystkim Sparcie, jakie są konsekwencje przeciwstawienia się Atenom i ich potężnej flocie. Perykles uczynił z Megary przykład, chcąc zniechęcić innych do przeciwstawiania się Atenom. Jak to ujął angielski historyk, sir Alfred Zimmern: „Perykles postanowił pokazać, co naprawdę oznacza potęgę morską”.

Uchwała megaryjska ukazała zarówno mocne, jak i słabe strony wojny ekonomicznej. Dominacja morska Aten skutkowałą przestrzeganiem embargo i wywieraniem ogromnej presji ekonomicznej na Megarejczyków. Nie zapobiegło to jednak wybuchowi wojny. W rzeczywistości być może nawet przyspieszyło konflikt w wyniku przekonania Spartan, że pokój z Atenami jest niemożliwy. Perykles miał nadzieję, że uda mu się uniknąć wojny, jeśli zagrozi przeciwnikom Aten głodem. Zamiast tego przekonał ich, że Ateny działają lekkomyślnie i muszą upaść. Wojna wybuchła, a Ateny poległy.

Wspomniana historia wskazuje na stały problem związany z prowadzeniem wojny ekonomicznej: szkody, które wyrządza, nie zawsze doprowadzają do oczekiwanych zmian politycznych, a jej niezamierzone konsekwencje mogą czasem doprowadzić do rezultatów odwrotnych niż oczekiwane. Porażki związane z prowadzeniem wojny ekonomicznej są lepiej znane niż idące za nią sukcesy.

W 1806 r. cesarz Napoleon nałożył szeroko zakrojone embargo handlowe na Wielką Brytanię, chcąc zmusić swojego największego rywala do zaakceptowania rozrastającego się imperium francuskiego w Europie. Ta polityka znana jako system kontynentalny lub blokada kontynentalna zakazywała Wielkiej Brytanii handlu ze wszystkimi terytoriami znajdującymi się pod kontrolą Napoleona, w tym z Austrią, Belgią, Holandią, Polską, Hiszpanią oraz znaczną częścią Niemiec i Włoch.

Embargo okazało się całkowitą porażką. W przeciwieństwie do Aten pod wodzą Peryklesa to Brytania, a nie Francja napoleońska sprawowała kontrolę nad morzami, więc zakaz nie był w pełni przestrzegany. Brytyjskie towary nadal napływały do Europy, a gospodarka brytyjska nie ucierpiała

w takim stopniu, jak chciał tego Napoleon. „Powstrzymanie Anglików przed handlem z Europą za pomocą embarga, bez udziału floty, jest równie niemożliwe, jak zabronienie ptakom budowania gniazd w naszym kraju” – stwierdzono w jednym z raportów. Tereny pod panowaniem Francji, podobnie jak inne mocarstwa na kontynencie, buntowały się przeciwko nałożonemu embargu. Po tym, jak car Aleksander I przestał stosować się do zakazu handlu, Napoleon podjął brzemienne w skutki decyzję o inwazji na Rosję, co w rezultacie doprowadziło do zdziesiątkowania jego armii i haniebnego odwrotu. Fiasko związane z wprowadzeniem systemu kontynentalnego jest przykładem ograniczeń wojny ekonomicznej. Aby sankcje były skuteczne, zwykle wymagają współpracy innych państw – to trudne zadanie, szczególnie gdy wiąże się to z pewnymi ustępstwami.

Gdy przeskoczmy na kartach historii o sto lat do przodu, to zobaczymy świat, który desperacko poszukuje pokojowych rozwiązań konfliktów. W 1919 r. Europa była rozdarta w wyniku I wojny światowej, w której zginęło ok. 20 milionów ludzi i która doprowadziła do upadku europejskich imperiów. Podczas paryskiej konferencji pokojowej w tym samym roku prezydent Stanów Zjednoczonych Woodrow Wilson wraz z innymi przywódcami opracowali koncepcję nowej organizacji – Ligi Narodów, której celem miało być utrzymanie pokoju na świecie. Pod egidą Ligi państwa członkowskie miały wspólnie zobowiązać się do karania potencjalnych agresorów ostrymi sankcjami gospodarczymi. Jeśli wszystkie państwa członkowskie jednogłośnie wprowadziłyby takie sankcje, mogłyby, według słów Wilsona, wywołać efekt „większy niż wojna”. Agresorzy wycofaliby się bez oddania jednego wystrzału. „Naród poddany bojkotowi to naród bliski kapitulacji” – oświadczył Wilson. „Gdy zastosuje się te ekonomiczne, pokojowe, ciche, śmiertelne środki, nie będzie potrzeby użycia siły”.

Nie trzeba było długo czekać, by marzenie Wilsona legło w gruzach. Kongres odrzucił przystąpienie Ameryki do Ligi Narodów, co oznaczało, że organizacja oddana ideom wojny ekonomicznej nie otrzyma wsparcia ze strony największej gospodarki świata. Kiedy Japonia najechała Mandżurię w 1931 r., członkowie Ligi nie mogli dojść do porozumienia w sprawie nałożenia na nią sankcji gospodarczych. Cztery lata później, gdy włoski przywódca Benito Mussolini wyruszył na podbój Etiopii, Liga Narodów zastosowała połowiczne embargo handlowe, które wyłączało z handlu surowce takie jak ropa, węgiel i stal. Wpływ tych działań był znikomy. Włochy



Perykles, Napoleon i Woodrow Wilson: trzech przywódcy, których plany wojny ekonomicznej nie przyniosły oczekiwanych rezultatów.

zgrupowały strategiczne surowce jeszcze przed inwazją i nadal prowadziły otwarty handel zarówno z Ameryką, jak i z Niemcami, które nie przyłączyły się do nałożonego embarga. Wojska Mussoliniego wkrótce zdobyły stolicę Etiopii, Addis Abebę, a Liga Narodów zniosła swoje sankcje. Zwyciężyła siła militarna, a „broń ekonomiczna” poniosła klęskę.

Skutki tej porażki wykraczały daleko poza Etiopię. Wielu historyków wskazuje na bezsilność Ligi Narodów jako jeden z czynników, które kilka lat później ośmieliły Adolfa Hitlera do rozpoczęcia własnych podbojów. Jeśli Wielka Brytania, Francja i inne państwa członkowskie Ligi nie były odpowiednio zdeterminowane, by ukarać włoską agresję, z pewnością nie podjęłyby też odpowiednich kroków w przypadku niemieckiej strategii blitzkriegu. Niezależnie od tego, czy tak było, czy nie, ten brak reakcji ze strony Ligi Narodów w znacznym stopniu zdyskredytował ideę wojny ekonomicznej. Niewiele znaczyło to, że w teorii całkowity bojkot ekonomiczny mógłby zapobiec wybuchowi wojny. W tamtym czasie wywieranie takiego nacisku wciąż wymagało jednności wśród skłóconych mocarstw światowych, z których każde miało swoje własne, wąsko pojęte interesy. Musiało upłynąć jeszcze ponad pół wieku, zanim globalny system finansowy rozwinął się na tyle, żeby taka jedność nie była wymagana.

~~~~~

Do XXI w. prowadzenie wojny ekonomicznej w większości przypadków musiało się wiązać z tymi wyzwaniem, które doprowadziły do klęski uchwały megaryjskiej, systemu kontynentalnego czy Ligi Narodów. Nakładanie presji ekonomicznej wymagało sprawowania kontroli nad morzami, zawierania porozumień międzynarodowych lub spełnienia obu tych wymogów jednocześnie. Pierwszy wymóg – sprawowanie kontroli nad morzami – prowadził do zatarcia granicy pomiędzy wojną ekonomiczną a konwencjonalną, czyniąc z broni ekonomicznej raczej wstęp do rozpoczęcia działań militarnych niż ich alternatywę. Drugi wymóg – jedność międzynarodowa – był trudny do zrealizowania, a jeszcze trudniejszy do utrzymania w dłuższym okresie. Zatem spełnienie tych warunków ograniczało skuteczność zastosowania broni ekonomicznej, szczególnie w czasie pokoju.

Nawet gdy wojny ekonomiczne były poparte sprawowaniem kontroli nad morzami i zawieraniem porozumień międzynarodowych, często okazywały się kosztowne i wymagające. Embargo Organizacji Narodów Zjednoczonych nałożone na Irak w latach 90. XX w. jest tego doskonałym przykładem. W sierpniu 1990 r. iracki dyktator, Saddam Husajn, rozpoczął inwazję na Kuwejt – małe, bogate w ropę państwo sąsiadujące z Irakiem. Siły irackie szybko doprowadziły do okupacji Kuwejtu, a Saddam doprowadził do jego aneksji, uznając Kuwejt za dziewiętnastą prowincję Iraku. Był to zabór ziemi, który wydarzył się w momencie, gdy, podobnie jak w 1919 r., światowi przywódcy wierzyli, że właśnie rozpoczyna się nowa pokojowa era.

Dziewięć miesięcy wcześniej upadł mur berliński. Związek Radziecki miał przetrwać jeszcze rok, ale geopolityczny pat między Wschodem a Zachodem dobiegał końca. Michał Gorbaczow potępił iracką inwazję na Kuwejt jako „rażące naruszenie” prawa międzynarodowego i zobowiązał się do wspierania globalnych wysiłków mających na celu ukaranie Saddama. W ciągu kilku dni od ataku Rada Bezpieczeństwa ONZ jednogłośnie przyjęła rezolucję wprowadzającą zakaz handlu z Irakiem. Warunkiem ONZ do zniesienia sankcji było wycofanie wszystkich irackich sił z Kuwejtu.

Ponieważ każde państwo członkowskie ONZ było prawnie zobowiązane do przestrzegania tej rezolucji, a blokada morska wprowadzona przez USA oznaczała wdrażanie tej polityki siłą, sankcje doprowadziły do zniszczenia gospodarki Iraku. Handel z Irakiem gwałtownie wyhamował. W ciągu kilku

miesiący Irak utracił zyski ze sprzedaży ropy naftowej, która stanowiła 60% irackiego PKB i niemal całość dochodów z eksportu. Przez chwilę wydawało się, że Organizacja Narodów Zjednoczonych po zakończeniu zimnej wojny może zrealizować wizję Woodrowa Wilsona, powstrzymując agresję militarną poprzez zastosowanie presji ekonomicznej. George H.W. Bush, przemawiając przed Kongresem we wrześniu 1990 r., ogłosił sukces. „Zbliżamy się do takiej Organizacji Narodów Zjednoczonych” – powiedział – „która działa zgodnie z wizją jej założycieli”. Były to przedwczesne słowa. Mijały kolejne tygodnie i miesiące, a Saddam nie chciał się ugiąć. W końcu Rada Bezpieczeństwa ONZ rozpoczęła działania militarne w celu wyparcia irackich wojsk z Kuwejtu.

Wojna, która wybuchła, nie była szczególnie wyrównaną walką. W lutym 1991 r. siły amerykańskie i sojusznicze potrzebowały zaledwie 100 godzin, aby rozgromić iracką armię. Po raz kolejny siła militarna odniosła sukces tam, gdzie zawiodła presja ekonomiczna.

Nawet gdy Kuwejt odzyskał niepodległość, ONZ utrzymała embargo gospodarcze wobec Iraku. Tym razem deklarowanym celem było powstrzymanie Saddama przed zdobyciem bomby jądrowej i innej broni masowego rażenia. Dopóki inspektorzy nie potwierdziliby, że Irak zaniechał programów rozwoju broni jądrowej, chemicznej i biologicznej, świat miał nadal zakazywać handlu z Irakiem.

Embargo miało trwać ponad dekadę, ale jego utrzymywanie napotkało trudności. Po pierwsze, jego egzekwowanie wymagało trwałego rozmieszczenia sił na morzu. Okręty wojenne z ponad 20 krajów, dowodzone przez amerykańskich oficerów marynarki wojennej, monitorowały ruch morski do i z irackich portów. Gdy tylko marynarze nabrali podejrzeń co do jakiegoś statku, wysyłali specjalną załogę łodzią lub helikopterem, aby wejść na jego pokład i przeprowadzić inspekcję. Począwszy od 1995 r., ich praca stała się bardziej skomplikowana w związku z decyzją ONZ zezwalającą na wznowienie ograniczonego eksportu ropy przez Irak, aby złagodzić dotkliwy wpływ embarga na zwykłych Irakijczyków. Program *Ropa za żywność*, jak go nazwano, pozwalał Irakowi sprzedawać ropę, o ile uzyskany z tego dochód przeznaczony był na zakup żywności, leków i innych produktów związanych z działalnością humanitarną. Aby zapewnić przestrzeganie tych warunków, amerykańscy urzędnicy musieli dokładnie badać każdą wysyłkę irackiej ropy, sprawdzając, czy ropa jest prawidłowo oznakowana

i czy dochód z niej jest właściwie wykorzystywany. To skomplikowane zadanie wymagało wnikliwego przeglądania kontraktów, a czasem nawet wysyłania próbek ropy do badań laboratoryjnych.

Była to żmudna i kosztowna praca, zarazem nie w pełni skuteczna. Przemysłowcy opracowywali coraz sprytniejsze metody omijania kontroli. Zuchwali handlarze ropą postrzegali embargo jako okazję do zarobku; jeśli zostali przyłapani na jego naruszeniu, traktowali to jako koszty wliczone w prowadzenie biznesu. Saddam żądał od odbiorców ropy łapówek, które ci często płacili w tajemnicy. Saddam zgromadził z tego tytułu prawie 2 miliardy dolarów. Centralna Agencja Wywiadowcza (CIA) oszacowała, że na przemyśle ropy mógł on zarobić nawet 11 miliardów dolarów. Irak znajdował się pod ogromną presją ekonomiczną, ale ropa wyciekała wszystkimi kanałami, a z powrotem wpływało wystarczająco dużo pieniędzy, by utrzymać Saddama przy władzy.

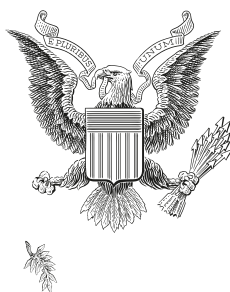
Tymczasem międzynarodowe poparcie dla embargo słabło. Irak pogryzł się w kryzysie humanitarnym, będącym konsekwencją nie tylko nałożonego na niego embargo, ale również zniszczeń spowodowanych wojną w Zatoce Perskiej i wszechobecnej korupcji panującej za reżimu Saddama. Liczba osób głodujących i współczynnik śmiertelności niemowląt gwałtownie wzrosły, ponieważ Saddam zdecydował się sprzedawać ropę poprzez przemysłowców, aby móc przywłaszczać sobie zyski ze sprzedaży, zamiast wykorzystywać je zgodnie z warunkami programu *Ropa za żywność*. Kiedy George W. Bush objął w 2001 r. urząd prezydenta, powszechna ocena embargo była negatywna – embargo przez jednych uznawane było za niehumanitarne, a przez innych za nieskuteczne. Nieskuteczność embargo przyczyniła się w dużym stopniu do katastrofalnej w skutkach decyzji Busha o inwazji na Irak w 2003 r.

Ironią było to, że embargo osiągnęło swój główny cel: zniszczyło iracki program nuklearny. Pomimo względnego sukcesu rządu irackiego, jakim było omijanie sankcji, stracił on setki miliardów dolarów potencjalnych dochodów ze sprzedaży ropy oraz dostęp do ważnego sprzętu wojskowego. Polityka sankcji nie ostudziła ambicji Saddama, ale niewątpliwie utrudniła ich realizację. Jak ujął to Hans Blix, główny inspektor ONZ ds. broni w Iraku: „ONZ i świat odnieśli sukces w rozbrajaniu Iraku, nie wiedząc o tym”.

Ogólnie rzecz biorąc, embargo na Irak było chaotyczną, tragiczną lekcją na temat współczesnej wojny ekonomicznej. Z jednej strony skutecznie

osłabiło siły militarne dyktatora i zapobiegło powstaniu nowej potęgi nuklearnej na Bliskim Wschodzie. Z drugiej strony niepotrzebnie uderzało w irackich cywilów; jego egzekwowanie pociągało za sobą trzynastoletnią blokadę morską, której koszt wynosił 1 miliard dolarów rocznie i która utrzymywała amerykańskie siły w ciągłej gotowości bojowej. Embargo osłabiło międzynarodową jedność w ONZ, która pojawiła się, gdy Saddam najechał Kuwejt. Co gorsza, mimo że embargo doprowadziło do zaniechania programu nuklearnego przez Irak, to nie zapobiegło amerykańskiej inwazji na ten kraj w 2003 r. Zamiast być realną alternatywą dla wojny, embargo posłużyło jedynie jako pomost od jednej wojny do drugiej.

Fiasko tej polityki zniechęciło Stany Zjednoczone i inne światowe mocarstwa do prowadzenia wojen ekonomicznych. Ich koszty były zbyt wysokie, a korzyści zbyt małe. Zmiana tych proporcji wymagałaby głębokiego przeobrażenia globalnego systemu finansowego – przeobrażenia, które uwolniłoby prowadzących wojnę ekonomiczną od dotychczasowych ograniczeń. Jak się okazało, ta przemiana została już wprawiona w ruch w latach 90. XX w. Niemniej musiało minąć jeszcze kilka lat, zanim jej skutki stały się oczywiste. Aby wypowiedzieć kolejną wojnę ekonomiczną, amerykańscy urzędnicy nie musieliby już stosować blokady morskiej ani tak bardzo polegać na ONZ. Wystarczyłoby, że poznaliby mechanizmy światowej gospodarki stworzone przez kluczowych bankierów, takich jak Alan Greenspan, i dyrektorów generalnych, takich jak Walter Wriston. Następnie musieliby rozpoznać, gdzie znajdują się jej punkty krytyczne, i wywrzeć na nie presję.



2

## NIEWIDZIALNA INFRASTRUKTURA

Adam Smith, osiemnastowieczny szkocki ekonomista i teoretyk kapitalizmu, zasłynął z opisu wolnego rynku, którym kieruje „niewidzialna ręka”. Ta niewidoczna siła – ludzki interes własny – gwarantowała bardziej efektywną alokację zasobów niż jakikolwiek centralny plan. Współczesna globalna gospodarka opiera się na innej niewidocznej sile, znacznie mniej teoretycznej w swej naturze: niewidzialnej infrastrukturze umożliwiającej transgraniczne operacje finansowe, które z kolei stanowią podstawę sprzedaży towarów i globalnych łańcuchów dostaw aż po handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne. Praktycznie każda większa transakcja opiera się na tej infrastrukturze, niezależnie od tego, które kraje czy firmy są w nią zaangażowane. Jeśli prowadzisz jakiegokolwiek interesy poza swoim krajem, chcąc nie chcąc, korzystasz z tej infrastruktury.

W sercu tej infrastruktury leży jedna waluta: dolar amerykański. Słusznie postrzegamy dolara jako globalną walutę rezerwową, a amerykańskie obligacje skarbowe jako najbezpieczniejsze aktywa dla inwestorów na całym świecie, przyciągające wszystkich – od farmerów ze środkowego zachodu po Komunistyczną Partię Chin. Dolar jest najważniejszym światowym środkiem przechowywania wartości. Banki centralne utrzymują 60% wszystkich rezerw walutowych w dolarach, trzy razy więcej niż w euro, które zajmuje drugie miejsce, i ponad dwadzieścia razy więcej niż w chińskim juanie.

Stany Zjednoczone są także domem dla dwóch największych giełd papierów wartościowych na świecie – New York Stock Exchange i NASDAQ – które szczytą się kapitalizacją rynkową kilkakrotnie większą niż ich najwięksi zagraniczni rywale. Wyceniany na ponad 50 bilionów dolarów rynek amerykańskich obligacji również przyćmiewa pozostałe światowe rynki. Gdy zaś firmy zwracają się do międzynarodowych rynków kapitałowych po gotówkę, prawie zawsze pożyczają w dolarach: 70% zadłużenia w walutach obcych denominowane jest w dolarach.

Choć te statystyki robią wrażenie, to stanowią jedynie wierzchołek góry lodowej. Dolar jest także domyślną jednostką rozliczeniową i środkiem wymiany na świecie, co oznacza, że dostęp do niego jest niezbędny, by uczestniczyć w globalnej gospodarce. Gdy dwie firmy z różnych krajów handlują ze sobą, kupujący musi najpierw wymienić swoją walutę na walutę sprzedającego. Rozważmy przykład indyjskiego rolnika eksportującego ryż do Arabii Saudyjskiej. Aby zapłacić za ryż, saudyjski importer musi wymienić saudyjskie riale na indyjskie rupie. Jednak bank nie może bezpośrednio wymienić tych dwóch walut. Saudyjskie banki nie handlują rupiami, a indyjskie banki nie akceptują riali. Światowa gospodarka jest zbyt złożona, a liczba walut zbyt zróżnicowana, by pojedynczy bank mógł trzymać w rezerwie każdy rodzaj waluty, z jaką może się zetknąć. Banki zazwyczaj trzymają znaczne zapasy tylko dwóch walut: waluty swojego kraju macierzystego i dolara amerykańskiego. Aby doszło do transakcji indyjskiego ryżu, bank saudyjskiego importera musi najpierw wymienić riale na dolary, a następnie użyć tych dolarów do zakupu rupii na rynku walutowym. Dolar będzie służył jako swoisty pośrednik, nawet w przypadku transakcji, w której nie uczestniczyły amerykańskie firmy.

To wyjaśnia, dlaczego prawie 90% transakcji wymiany walut odbywa się przy pomocy dolara amerykańskiego, mimo że Stany Zjednoczone odpowiadają za mniej niż 10% światowego eksportu. Spośród dziesięciu najczęstszych par walutowych w transakcjach wymiany walut na świecie wszystkie oprócz jednej dotyczą dolara. Każdego dnia handlowcy częściej zamieniają dolary amerykańskie na franki szwajcarskie niż zamieniają euro czy chińskiego juana na jakąkolwiek inną walutę poza dolarem.

Oprócz kwestii dolara niewidzialna infrastruktura, która jest fundamentem światowej gospodarki, obejmuje banki i innych pośredników, którzy prowadzą większość transakcji transgranicznych. Wiele z tych instytucji

to instytucje amerykańskie, ale nawet te pozostałe przestrzegają amerykańskiego prawa, ponieważ zależne są od możliwości działania w Stanach Zjednoczonych.

Rozważmy teraz przykład indyjskiej rafinerii, która importuje ropę z Arabii Saudyjskiej. Aby zapłacić za ten zakup, indyjska rafineria musi przelać dolary saudyjskiej firmie naftowej (z pewnych powodów, o których wkrótce będzie mowa w tej książce, ropa – towar, którym handluje się najczęściej na świecie – jest wyceniana w dolarach). Ponieważ większość banków nie utrzymuje wzajemnych rachunków korespondencyjnych, przelew musiałby przejść przez nie w jednym z głównych banków w Nowym Jorku. Ten bank – powiedzmy Citibank lub JPMorgan Chase – obciążyłby konto banku indyjskiej rafinerii i uznał konto banku saudyjskiej firmy naftowej. Aby to zrobić, przelew musiałby zostać rozliczony przez jeden z dwóch amerykańskich systemów płatności – Clearing House Interbank Payments System (CHIPS) lub system Fedwire Rezerwy Federalnej. Gdyby indyjska rafineria, saudyjska firma naftowa lub którykolwiek z ich banków zostały wykluczone z tych systemów, transakcja nie mogłaby zostać zrealizowana.

Rząd USA pełni rolę strażnika na każdym etapie działania tej niewidzialnej infrastruktury. Prostim zarządzeniem wykonawczym prezydent może odmówić zagranicznej firmie dostępu do jednej lub wszystkich jej części (zazwyczaj prezydent deleguje tę władzę urzędnikom Departamentu Skarbu i Departamentu Stanu, z których wielu zostanie przedstawionych na kolejnych stronach tej książki). Jeśli banki zignorują te dekrety lub spróbują wykorzystać luki prawne, by je obejść, mogą czekać je surowe kary nałożone przez Departament Sprawiedliwości i inne amerykańskie organy ścigania. W ciągu ostatnich piętnastu lat Stany Zjednoczone nałożyły na wiele banków, w tym te z siedzibą za granicą, ogromne kary za naruszenie amerykańskich sankcji. Francuski bank BNP Paribas został ukarany grzywną w wysokości prawie 9 miliardów dolarów w 2014 r.; brytyjski HSBC – prawie 2 miliardów dolarów w 2012 r. Są to zbyt wysokie kary, by można je było po prostu uznać za koszt prowadzenia działalności. W obu przypadkach Departament Sprawiedliwości wprowadził do banków niezależnych kontrolerów, którzy w kolejnych latach nadzorowali wprowadzane reformy. I chociaż siedziby obydwu banków znajdowały się poza Stanami Zjednoczonymi, banki nie miały innego wyboru, jak tylko zapłacić

i zastosować się do poleceń rządu USA. Znacznie gorszą alternatywą byłaby trwała utrata dostępu do dolara i reszty niewidzialnej infrastruktury.

W rezultacie globalne banki – niezależnie od tego, czy mają siedziby w Nowym Jorku, Londynie, Frankfurcie, Hongkongu czy gdzie indziej – stały się dzielnymi żołnierzami piechoty na pierwszej linii frontu egzekwowania amerykańskich sankcji. W ostatnich latach Waszyngton zaczął werbować także firmy spoza sektora finansowego. Amerykańskie władze ukarały chińskiego giganta telekomunikacyjnego ZTE ponad 2 miliardami dolarów grzywny za naruszenie prawa USA poprzez odsprzedaż amerykańskiej technologii Iranowi i jasno dały do zrozumienia, że będą agresywnie egzekwować amerykańskie przepisy prawa dotyczące sankcji, nawet gdyby chodziło tylko o wykorzystanie serwera w sieci komputerowej. To rozszerzanie władzy banków niewątpliwie znajdzie kontynuację w nadchodzących latach, gdyż firmy z różnych branż przeprogramowują swoje działania, aby nie narazić się tej światowej policji sankcyjnej.

~~~~~

Omawiane zmiany mają ogromne konsekwencje. Drastycznie obniżyły koszty wykorzystania broni ekonomicznej, jednocześnie znacząco zwiększając ich skuteczność. Aby sankcje były skuteczne, Stany Zjednoczone nie muszą już polegać na kosztownej i ryzykownej blokadzie morskiej. Nie potrzebują też politycznej zgody w ONZ. Za jednym pociągnięciem pióra prezydent USA może nałożyć kary ekonomiczne o wiele bardziej dotkliwe niż blokady i embarga z przeszłości.

Co istotne, ta niewidzialna infrastruktura pozwala Ameryce używać broni ekonomicznej nawet przeciwko innym mocarstwom. Gdyby nie gotowość do walki z przeciwnikiem uzbrojonym w broń jądrową, Stany Zjednoczone zaniechałyby nakładania sankcji na chińskie czy rosyjskie porty, co te kraje uznałyby za akt wojny. Nakładanie sankcji na Chiny lub Rosję przez ONZ jest niemożliwe, ponieważ Pekin i Moskwa jako stali członkowie Rady Bezpieczeństwa ONZ mają prawo weta. Jednak w ciągu ostatniej dekady Ameryka skierowała swoje zainteresowanie na Chiny i Rosję, wykorzystując swoją kontrolę nad globalną gospodarką jako broń, co zmusiło resztę świata do dostosowania się do sytuacji.

Jak Stany Zjednoczone weszły w posiadanie tych ekonomicznych supermocy? Odpowiedź leży w transformacji światowej gospodarki, która rozpoczęła się w latach 70. XX w. i przyspieszyła w latach 90., po zakończeniu zimnej wojny. Jest to historia globalizacji – najpierw finansów, a następnie łańcuchów dostaw. I paradoksalnie zaczyna się od brzemiennej w skutki decyzji podjętej w momencie, gdy wydawało się, że gospodarce USA grozi nieuchronny upadek.

Kulisy gospodarczej rywalizacji Stanów Zjednoczonych z resztą świata w obliczu końca ery globalizacji i powstającej nowej „osi zła”, budowanej przez Rosję, Chiny i Iran

W przeszłości gospodarkę wrogiego państwa można było zniszczyć poprzez zablokowanie jego kluczowych portów lub oblężenie miast. Dzisiaj wystarczy jeden wpis w internecie.

Edward Fishman zdradza tajniki działań Waszyngtonu i ujawnia historię ostatnich dwóch dekad amerykańskiej polityki zagranicznej, kiedy Stany Zjednoczone odrzuciły ideę globalizacji i rozpoczęły nową formę wojny ekonomicznej. Gdy Władimir Putin, Xi Jinping oraz ajatollah Ali Chamenei zaczęli siać niepokój na świecie, Stany Zjednoczone wypracowały imponujący arsenał broni ekonomicznej, mający na celu zapewnienie sobie dominacji w dziedzinie finansów i technologii. Kolejni amerykańscy prezydenci korzystali z tego arsenału, gdy przyszło im się mierzyć z najbardziej palącymi kwestiami związanymi z bezpieczeństwem narodowym.

Wojna gospodarcza stała się głównym sposobem walki Stanów Zjednoczonych z międzynarodowymi kryzysami oraz rywalizującymi państwami. Niekiedy przynosi ona spektakularny sukces, innym razem gorzki smak porażki. W rezultacie mamy do czynienia z nowym porządkiem świata – wyścigiem ekonomicznym wielkich mocarstw i rozpadającą się globalną gospodarką.

Ta książka opisuje, jak Stany Zjednoczone rozwijają strategię wojny ekonomicznej nowego typu, i pokazuje, w jaki sposób zmienia ona układ sił na świecie. Przedstawia najistotniejsze zagadnienia geopolityczne naszych czasów. Tłumaczy specyfikę skomplikowanych strategii amerykańskiego rządu, bazujących na potencjale firm z Wall Street, Doliny Krzemowej i Big Oil, w walce z wrogami Stanów Zjednoczonych. Skupia się na wpływowych ludziach kształtujących tę innowacyjną politykę: dyplomatach, prawnikach, finansistach, którzy stoją za amerykańską wojną ekonomiczną wymierzoną w Rosję, Chiny oraz Iran.

Patroni:



UKŁAD SIŁ



OBSERWATOR
GOSPODARCZY

ISBN 978-83-8175-745-4

Współpraca z
**HORYZONTY
RYNKÓW**



BOOKERIA NA TIKTOKU



9 788381 757454

P20253038

Cena 99,90 zł