

Anna Zielińska-Głębocka

ZMIANY W STRUKTURZE GOSPODARKI ŚWIATOWEJ A WSPÓLZALEŻNOŚĆ I POLARYZACJA INTERESÓW GOSPODARCZYCH NA LINII: WYSOKO ROZWINIĘTA STREFA EUROATLANTYCKA A GOSPODARKI WSCHODZĄCE AZJI

1. Zmiany w strukturze gospodarki światowej. Determinanty i skutki

Współczesna globalizacja to proces wielowymiarowy; jednym z jego wymiarów są stopniowe i permanentne zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej. W pierwszej fazie globalizacji widoczna była silna dominacja sfery euroatlantyckiej w dziedzinie międzynarodowego handlu i inwestycji oraz postępu technologicznego. W Europie był to głównie efekt dynamiki integracyjnej, w Stanach Zjednoczonych - skutek agresywnych strategii korporacji transnarodowych i radykalnych innowacji technologicznych. Dynamiczny rozwój Japonii, pojawienie się w latach 80. „azjatyckich tygrysów”, czyli krajów nowo uprzemysłowionych (NICs) pierwszej (Hong-Kong, Korea Płd. Singapur, Tajwan) i drugiej generacji (Malezja, Indonezja, Tajlandia, Filipiny) oraz próby stworzenia instytucjonalnych ram dla współpracy regionalnej krajów Azji (m.in. ASEAN) dały impuls do powolnego przesuwania się aktywności gospodarczej w kierunku Azji Południowo-Wschodniej. Zakwestionowana została w rezultacie pełna dominacja „starego świata” euroatlantyckiego, ale Europa i USA utrzymały wysokie udziały w światowym handlu i inwestycjach oraz pozycję lidera technologicznego. Przełomowym momentem stała się ekspansja gospodarki chińskiej, która w ciągu dwóch dekad awansowała na pozycję drugiej gospodarki światowej pod względem nominalnej wartości PKB, wyprzedzając pod tym względem Japonię i goniąc wiodące Stany Zjednoczone. Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku przebiegał proces transformacji ustrojowej w „bloku sowieckim”, który wprowadził te kraje do gospodarki światowej. Dynamiczny rozwój krajów Europy Środkowej i Wschodniej, Europy Południowej, kolejnych krajów Azji i Ameryki Południowej, grupy rozwijających się krajów Afryki, pozwolił na wyodrębnienie rynków wschodzących (*emerging markets*) oraz nowych grup szybko rozwijających się gospodarek, jak BRICS, czyli Brazylii, Rosji, Indii, Chin i RPA, krajów o średnim poziomie dochodu (*middle-income countries*), krajów zrzeszonych w nowe ugrupowania integracyjne Azji, Ameryki Płd, Afryki itd.

W obecnej dekadzie ukształtowała się nowa struktura gospodarki światowej, w której kraje Azji zajmują ważne miejsce jako obszar konkurencyjny dla

strefy euroatlantyckiej i to ich rozwój zdecyduje o kształcie świata w najbliższej przyszłości. Obszar Azji nie jest jednorodny, z tego względu instytucje międzynarodowe podejmują próby dokonania jego podziału według różnych kryteriów. Ciekawy jest podział zaproponowany przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w ostatnim raporcie na temat Azji i Pacyfiku (IMF 2013). Wyróżniona została grupa krajów o niskim dochodzie, z PKB per capita do wysokości 2000 dol. (w PPP z 2005 r.), grupa krajów o wysokim dochodzie, z PKB per capita na poziomie co najmniej 15 tys. dol. (w PPP z 2005 r.) oraz grupa gospodarek o średnim dochodzie (*middle-income countries* MIC), mieszcząca się pomiędzy dwoma poprzednimi grupami (co najmniej 3000 dol. w PPP z 2005 r.). MFW do szybko rozwijającej się grupy krajów azjatyckich o średnim dochodzie MIC zaliczył Chiny, Indie i 5 krajów ASEAN: Indonezję, Malezję, Filipiny, Tajlandię i Wietnam. Z kolei kraje o wysokich dochodach to: Hong-Kong, Korea, Singapur i Tajwan. Proponowany podział jest oczywiście umowny, gdyż Bank Światowy na podstawie danych za 2010 r. podzielił kraje według PNB per capita na: te o niskich dochodach równych 1005 dol. lub mniej; kraje o niższych średnich dochodach wynoszących między 1006 a 3975 dol.; grupę krajów o wyższych średnich dochodach kształtujących się między 3976 i 12 275 dol. oraz kraje o wysokich dochodach wynoszących 12 276 dol. i więcej (The World Bank 2010). Oczywiście jest, że klasyfikowanie krajów na podstawie wysokości PKB per capita musi ulegać ciągłej weryfikacji, zwłaszcza w grupie rynków wschodzących o wysokiej dynamice wzrostu gospodarczego. Wiąże się to z dużą zmiennością struktury gospodarki światowej i jej podziału na różne ośrodki gospodarcze.

Na dynamikę zmian w gospodarce światowej, w tym relacje między sferą euroatlantycką i azjatycką wpływa wiele czynników.

1. Kluczowym czynnikiem jest nowy charakter postępu technologicznego w obecnej fali innowacyjnej zdominowanej przez technologie informacyjne i komunikacyjne ICT. Trudno obecnie mówić o liniowym charakterze rozwoju technologii, gdyż dominują skomplikowane technologiczne systemy i trajektornie, będące źródłem nowych zjawisk i procesów ważnych dla całej gospodarki światowej. Nowe technologie IC tworzą przestrzeń nie tylko dla rozwoju innowacji radykalnych, ale także dla związanych z nimi innowacji przyrostowych i generycznych, co daje szansę krajom o niższym poziomie zaawansowania na zmniejszanie luki technologicznej przez efekt naśladownictwa i rozwój sektorów średnich, czy średnioniskich technologii. Zjawisko to wystąpiło w przeszłości w Japonii, następnie w krajach nowo uprzemysławiających się kolejnych generacji, a obecnie w wielu gospodarkach wschodzących, szczególnie dynamicznie w Chinach. W wyniku obecnego postępu powstają nowe dziedziny wytwarzania, nowe sektory przemysłowe i usługowe oraz nowe zawody, co widać przede wszystkim w sferze technologii informacyjnych (Internet, nowe media, usługi okołomedialne, nowe zawody informatyczne itd). Jak podkreślają D.A. Comin i M. Mestieri [Comin, Mestieri 2013] zmienia się w efekcie system transferu i adaptacji technologii, gdyż obok tradycyjnych kanałów, związanych z handlem i inwestycjami bezpośrednimi, rośnie rola dostępu do informacji, upowszechniania wiedzy i idei, kapitału ludzkiego, instytucji, polityk rządowych, i innych

czynników endogenicznych dla poszczególnych krajów. Nowe technologie w gospodarkach doceniających rozwój wiedzy, a niekoniecznie będących gospodarkami opartymi na wiedzy, ułatwiają uruchamianie czynników endogenicznych, stymulujących ich rozwój gospodarczy. Skutkuje to pojawianiem się kolejnych rozwijających się regionów świata. Kompleksowość systemów technologicznych wywołuje z jednej strony zapotrzebowanie na sieciowość procesów wytwórczych, sprzyjając grupowaniu sektorów i przedsiębiorstw w przemysłowe dystrykty (typu Marshalla), systemy innowacyjne, klastry innowacyjne i produkcyjne; z drugiej strony zaś umożliwia podział łańcucha wartości dodanej na etapy realizowane w różnych regionach przez proces outsourcingu czy offshoringu. Wytwarzanie dóbr lub usług pośrednich na zlecenie lub w ramach korporacji transnarodowych stało się powszechną praktyką krajów nowo uprzemysławiających się czy gospodarek wschodzących. W wielu przypadkach było to powiązane z regionalnym lub sektorowym grupowaniem producentów, czego przykładem są chińskie specjalne strefy ekonomiczne czy klastry usługowe w Indiach (szczególnie stan Bangalore) stanowiące ważne źródło wzrostu gospodarczego. Technologie IC stworzyły popyt na nowe surowce i materiały, w tym na metale rzadkie i metale ziem rzadkich, których zasoby znajdują się w niektórych krajach rozwijających się czy gospodarkach wschodzących. Eksploatacja i eksport tych surowców stały się ważnym źródłem rozwoju wielu krajów Azji i Afryki, ale w niektórych sytuacjach także elementem przetargów politycznych, jak w przypadku metali ziem rzadkich, których większość światowych zasobów znajduje się w Chinach.

2. Drugi czynnik to liberalizacja wielostronna w ramach WTO oraz narodowe strategie otwierania się na konkurencję zagraniczną. Liberalizacja handlu międzynarodowego oznaczała włączenie kolejnej grupy krajów do otwartej gospodarki światowej i poddanie ich mechanizmom globalnej konkurencji. Szczególnego znaczenia nabrał charakter specjalizacji i możliwość realizacji dynamicznych korzyści komparatywnych przez kraje wschodzące w konkurencji z krajami wysoko rozwiniętymi. Konkurencja okazała się szczególnie intensywna w relacji między światem euroatlantyckim, specjalizującym się głównie w eksporcie wyrobów wysokich technologii, i Azją Płd. Wschodnią, zaczynającą od klasycznej specjalizacji zasobowej (tania siła robocza), opartej na wyrobach niskich i średnioniskich technologii i przechodzącej stopniowo do specjalizacji opartej na średniowysokich i nawet wysokich technologiach, jak w przypadku Chin. Otwarcie na konkurencję w wielu krajach wschodzących wiązało się z wyborem strategii rozwojowej opartej albo na modelu *export-led growth* (wcześniej Japonia i Korea, obecnie Chiny), albo na modelu pobudzania rozwoju przez popyt krajowy (głównie Indie) lub łącznie przez inwestycje krajowe i eksport (Azja Wschodnia, w tym Chiny). Model proeksportowy oznaczał silniejsze otwarcie na konkurencję zagraniczną i, jak w przypadku wielu krajów, w tym Chin, wspieranie eksportu przez kontrolę kursu walutowego (utrzymywanie podwartościowości waluty). Z przeprowadzonego przez M. Agarwal i J. Whalley [Agarwal, Whalley, 2013] porównania struktury popytowych czynników wzrostu regionu Azji wynika, że w latach 1990-2009 motorem wzrostu w bloku Azji

Wschodniej i Pacyfiku, w tym w Chinach, były inwestycje i eksport, natomiast w bloku Azji Południowej oraz w Indiach – głównie konsumpcja indywidualna, przy czym we wszystkich krajach udział eksportu dóbr i usług w PKB wzrósł, ale nadal czołową rolę utrzymały kraje Azji Wschodniej z Chinami.

Tabela 1. Struktura popytu krajów Azji w latach 1990 i 2009 (w % PKB)

	Konsumpcja indywidualna	Konsumpcja publiczna	Inwestycje	Eksport dóbr i usług
Azja Wschodnia i Pacyfik:				
1990	54	11	40	29
2009	42	15	40	35
Azja Południowa*:				
1990	69	10	25	12
2009	61	10	33	19
Chiny:				
1990	42	14	42	23
2009	35	13	48	27
Indie:				
1990	64	11	27	11
2009	56	11	36	20

*Bangladesz, Indie, Sri Lanka

Źródło: World Bank Development Indicators, cyt. za: Agarwal, Whalley 2013, s. 10.

W krajach o wysokim udziale eksportu w PKB pojawiły się dwa zjawiska: wysoka podatność na zewnętrzne szoki popytowe i podażowe, przy malejącym udziale popytu gospodarstw domowych we wzroście oraz znaczne i permanentne nadwyżki rachunków bieżących. Problem wrażliwości na szoki popytowe ujawniał się szczególnie silnie w okresach dekoniunktury w krajach wysoko rozwiniętych (USA, Europa), które są ważnymi odbiorcami produktów azjatyckich. Doświadczyły tego Chiny w latach 2009-2012 ze względu na recesję w krajach europejskich i niskie tempo wzrostu w USA. Spadek dynamiki eksportu stał się przyczynkiem do zapowiedzianej zmiany strategii władz chińskich w kierunku silniejszego wsparcia popytu krajowego gospodarstw domowych. Z kolei szoki podażowe związane ze zmianami cen na rynkach surowcowych stawały się hamulcem wzrostu w krajach silnie uzależnionych od importu podstawowych surowców. Dotknęło to m.in. Chiny, co skłoniło władze polityczne tego kraju do szukania nowych źródeł surowców w Afryce w zamian za inwestycje w infrastrukturę. Kraje proeksportowe wykazują także strukturalne nadwyżki na rachunkach bieżących, kreowane głównie przez eksport dóbr, ale także przez zarządzanie kursami walutowymi. Tworzą się w efekcie globalne nierównowagi płatnicze, boleśnie odczuwane przez pozostałe kraje, w tym przez Stany Zjednoczone, które mają strukturalny deficyt w handlu zagranicznym. Dla UE posiadającej nadwyżkę na rachunku bieżącym, głównym problemem jest wysoki

deficyt w handlu z Chinami. Sytuacja globalnych nierównowag płatniczych jest przedmiotem zainteresowania MFW, Banku Światowego i spotkań krajów G-20. Powraca także w rozmowach między przywódcami Chin i USA ze względu na podwartościowość waluty chińskiej (renminbi) sprzyjającą ekspansji eksportowej, co w polityce jest często komentowane jako problem „wojny walutowej”. Kraje utrzymujące niską wartość swoich walut staną już niedługo przed nowymi wyzwaniem, takimi jak groźba inflacji, wzrost kosztów importu, spadek konkurencyjności cenowej lub konieczność szybkiej aprecjacji kursu walutowego pod naciskiem partnerów handlowych. Problem ten dotyczy głównie Chin. Ekonomści podkreślają, że aprecjacja renminbi może spowodować pewne trudności dla eksporterów, ale przyniesie Chinom, zdaniem m.in. Jeffreya Frankela (the US-Sino 2010), takie korzyści, jak przeciwdziałanie przegrzaniu koniunktury, ograniczenie nadmiernej akumulacji rezerw walutowych, wsparcie lepszej relacji między wewnętrznymi i zewnętrznymi motorami wzrostu, zmniejszenie luki między cenami krajowymi i międzynarodowymi. Poprawi także światową sytuację w zakresie równowag płatniczych.

W warunkach otwartych gospodarek istotnego znaczenia nabiera zjawisko globalnej konkurencyjności i pozycji zajmowanej przez poszczególne kraje w jej rankingach. Narzędziem często wykorzystywanym do opracowywania rankingów jest globalny indeks konkurencyjności (*Global Competitiveness Index GCI*) tworzony przez Światowe Forum Ekonomiczne. W GCI przyjmuje się, że o konkurencyjności kraju w gospodarce globalnej decyduje głównie produktywność całkowita czynników TFP, kształtująca się w określonych warunkach instytucjonalnych i przy określonej jakości działań podejmowanych przez instytucje. Wszystkie zmienne indeksu są ujmowane w 12 grup, a następnie w trzy filary: filar czynników bazowych, filar czynników proefektywnościowych i filar czynników związanych z innowacyjnością i dojrzałością biznesu. Znaczenie czynników ujętych w poszczególnych filarach decyduje o tym, na jakim etapie rozwoju znajduje się badany kraj. Na etapie pierwszym znajdują się kraje, których rozwój jest napędzany głównie przez czynniki bazowe, jak infrastruktura, podstawowa edukacja, opieka zdrowotna, instytucje gospodarki rynkowej. Drugi etap charakteryzuje kraje, których rozwój zależy głównie od czynników proefektywnościowych, jak efektywność rynków pracy, rozwój rynków finansowych, adaptacyjność technologii, w tym ICT. Na trzecim etapie są kraje, w których czynnikami rozwoju są innowacyjność i dojrzałość biznesu. W raporcie za lata 2011-2012 wskazano, że większość krajów sfery euroatlantyckiej znajduje się na etapie trzecim, poza grupą zaliczaną jeszcze do rynków wschodzących, jak Polska, Węgry, Litwa, Łotwa, Bułgaria, Rumunia, które są w fazie przejścia z etapu drugiego do trzeciego. Na tym etapie są także wysoko rozwinięte kraje Azji: Hong-Kong, Singapur, Tajwan, Chiny, Indonezja, Tajlandia i Malezja, czyli MICs zostały zaliczone do grupy krajów, w których rozwój zależy głównie od czynników proefektywnościowych, natomiast Indie i inne kraje Azji Południowej znajdują się na pierwszym etapie, na którym rozwój zależy głównie od czynników bazowych. Wśród krajów zajmujących najwyższą pozycję w ogólnym rankingu dominują bogate kraje sfery euroatlantyckiej oraz bogate kraje

Azji i Zatoki Perskiej. Chinom przypisano 26 pozycję (w poprzednim rankingu 27), natomiast Indiom dopiero 56 (w poprzednim rankingu 51). Globalny indeks daje pewien obraz konkurencyjności krajów tworzony na podstawie wybranych wskaźników, pokazuje zróżnicowanie pozycji, jaką zajmują kraje należące do sfery euroatlantyckiej i azjatyckiej, a porównanie rankingów z różnych lat pozwala na ocenę dynamiki doganiania i konwergencji w krajach o niższym poziomie rozwoju. Należy jednak pamiętać, iż o procesach rozwoju decyduje cały kompleks czynników, również tych nie ujętych w GCI.

3. Zmiana ośrodków grawitacji w świecie to także skutek procesów konwergencji realnej krajów przechodzących przez kolejne fale uprzemysłowienia, związane początkowo z różnicami w poziomie płac, a następnie z dostępnością zasobów kapitału ludzkiego, specyficznych surowców naturalnych czy szczególnych form technologii oraz funkcjonowaniem instytucji i polityk gospodarczych. Konwergencja realna w wersji absolutnej wymaga przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, tak aby zmniejszyć lukę w poziomie PKB per capita wobec kraju przyjętego za punkt odniesienia (benchmark). Oznacza to, że dla oceny zmian w strukturze gospodarki światowej związanych z doganianiem istotne jest porównanie dynamiki wzrostu PKB. Chris Giles i Kate Allen, korzystając z danych MFW, na łamach „Financial Times” (5 czerwca 2013) przedstawili zestawienie liderów wzrostu gospodarczego od lat 80. XX wieku z perspektywą na lata 2012-2017 w podziale na kraje wysoko rozwinięte i wschodzące. Z ich analiz wynika, że w latach 1982-1087 największy udział w światowym wzroście miały kraje wysoko rozwinięte; przypadało na nie 69% całego wzrostu, podczas gdy na kraje wschodzące 31%, w tym na Chiny tylko 9,9%, Indie 3,8%. Od lat 90. sytuacja zaczęła się powoli zmieniać, udział krajów wysoko rozwiniętych w latach 1992-1997 spadł do 46%, a w latach 2002-2007 do 33%. Autorzy prognozują, że w latach 2012-2017 aż 76% światowego wzrostu będzie przypadać na kraje wschodzące, w tym na Chiny aż 33,6% i Indie 9,4%. Udział krajów wysoko rozwiniętych będzie spadać, w tym z 24,2% w latach 90. do niecałych 14% w przypadku Stanów Zjednoczonych, z 3,8% do 1,4% w Japonii i do około 5,7% w przypadku całej Unii Europejskiej. Oczywiście do prognoz należy podchodzić z pewną dozą sceptycyzmu, ale pokazany przebieg historyczny wyraźnie wskazuje na przesuwanie źródeł wzrostu w kierunku Azji Południowo-Wschodniej.

Konwergencja realna w wersji absolutnej pozwala na ocenę tempa doganiania (*catch-up*) krajów liderów w zakresie PKB per capita przez wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego¹. Ważny jest w tym kontekście wybór lidera, czy jest to największe mocarstwo gospodarcze świata – Stany Zjednoczone, czy realnie najbogatszy kraj – Katar, czy też uwzględnia się konwergencję klubową do wybranej grupy krajów, np. licząc poziom PKB per capita do średniej w UE.

¹ Według MFW w 2011 r. PKB per capita Stanów Zjednoczonych liczony w dolarowym PPP (parytecie siły nabywczej) wyniósł 40 458 dol., w bogatych krajach Zatoki Perskiej: w Katarze 102 891 dol., Kuwejcie 40 740 dol.; w gospodarkach wschodzących: Brazylii 11 845 dol., Rosji 16 687dol. Chinach 8 394 dol. Indiach 3 703 dol., Meksyku 15 121 dol., RPA 10 977

Najczęściej procesy doganiania są odnoszone do poziomu PKB per capita w USA, liczonego w dolarowym parytecie siły nabywczej PPP. Z przebiegu zmian zachodzących w ostatnich dekadach wynika, że wschodzące kraje Azji, mimo przyspieszenia dynamiki wzrostu, pozostają na mało zaawansowanym etapie procesu konwergencji, co przejawia się w luce poziomu dochodu per capita wobec krajów najbogatszych. Z szacunków MFW (IMF Regional 2013) wynika, że dochód per capita 7 krajów wschodzących: Chin, Indii, Indonezji, Malezji, Filipin, Tajlandii i Wietnamu kształtuje się na poziomie między 10 i 40 % średniego poziomu krajów Grupy G-7 (USA, Kanada, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy). Oznacza to, że warunkiem zmniejszenia luki dochodowej jest utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu w przyszłości, a także realizacja reform strukturalnych wzmacniających endogeniczne fundamenty rozwoju gospodarczego.

Koncepcja konwergencji absolutnej nie daje odpowiedzi na pytanie, jak dynamika wzrostu gospodarczego przełoży się na dobrobyt krajów mierzony nie tylko wysokością PKB per capita, lecz także jakością życia odzwierciedloną m.in. w Human Development Index (HDI). Również Eurostat zaproponował w obecnym 2013 roku nową miarę dobrobytu krajów opartą nie tylko na PKB per capita, lecz również na wskaźniku aktualnej indywidualnej konsumpcji (*Actual Individual Consumption AIC*) obrazującym materialną sytuacją gospodarstw domowych. Wskaźnik obejmuje konsumpcję dóbr i usług dostarczanych przez rynek, rząd i instytucje nonprofit. Wskaźnik ten, według Eurostatu i Komisji Europejskiej, lepiej obrazuje poziom dobrobytu niż PKB per capita i stąd ma dużą wartość poznawczą².

W celu oceny szerzej pojętego dobrobytu wykorzystuje się wersję warunkową konwergencji zaproponowaną przez R. Barro i X. Sala-i-Martin [1992, 2004], która uwzględnia wiele endogenicznych czynników rozwoju, poza wyjściowym poziomem PKB per capita, takich jak zasób kapitału fizycznego i ludzkiego, poziom skolaryzacji, długość życia, stopa dzietności, stopa konsumpcji publicznej, rządy prawa, demokracja, otwartość międzynarodowa, stopa inflacji. Bardzo szeroki zakres determinant jakości życia uwzględnia także indeks HDI opracowany przez United Nations Development Programme – w 1990 r. Twórcami są: Mahbub – ul-Haq z Pakistanu oraz Amartya Sen z Indii (noblista). Głównym przesłaniem indeksu jest założenie, iż rozwój kraju jest mierzony nie tylko przez dochód narodowy (PKB, DN) lecz także przez: oczekiwaną długość życia – zdrowie, jego ochronę; umiejętność czytania i pisanie w społeczeństwie (brak analfabetyzmu) – poziom edukacji; wolności, z jakich korzystają ludzie. Przez 20 lat indeks HDI ewoluował, w ostatnim 20 indeksie uwzględniono też innowacje i miary dotyczące nierówności.

² Z obliczeń obu wskaźników wynika, że w 2012 r. w uznawanym za najbogatszy kraj UE Luksemburgu poziom PKB per capita wobec średniej unijnej liczonej jako 100, wynosił 271 (czyli był wyższy aż o 171 pkt), natomiast poziom AIC wynosił 140 i był wyższy od średniej unijnej tylko o 40 pkt. Ciekawe są natomiast dane dla Niemiec, gdzie oba wskaźniki były na tym samym poziomie wynoszącym 121 średniej unijnej, co wskazuje, że materialna sytuacja gospodarstw domowych była w pełni efektem tworzenia krajowego produktu.

Szczegółowe wskaźniki HDI to: długość życia, ochrona zdrowia, dostęp do wiedzy, rosnący standard życia (dochody), rola idei i innowacji, rola instytucji, polityki i równości, rynki, kraje, kontrasty społeczne, nierówności, podatność i wrażliwość na otoczenie zewnętrzne, indeks biedy. Z raportu za 2012 r. (UNDP, Human Development Report 2013) wynikało, że nadal wśród 15 wiodących krajów nie ma rynków wschodzących. Czołowe miejsca w rankingu ogólnego wskaźnika HDI zajmują kraje wysoko rozwinięte: Norwegia (1), Australia (2), USA (3), Holandia (4), Niemcy (5), Nowa Zelandia (6), Irlandia (7), Szwecja (8), Szwajcaria (9), Japonia (10), Kanada (11), Korea (12), Hongkong (13), Islandia (14), Dania (15)³. W grupie 30 najlepszych krajów znalazły się takie kraje Azji, jak Korea, Hongkong, Singapur i Brunei, natomiast średnio zamożne kraje kontynentu zajęły dalsze pozycje: Chiny 101, Indie 136, Indonezja 121 (wzrost o 3 miejsca wobec 2011 r.), Malezja 64 (wzrost wobec 2011 r. o 1 miejsce), Tajlandia 103 (wzrost wobec 2011 r. o 1 miejsce), Filipiny 114, Wietnam 127. Wszystkie kraje Azji wyraźnie poprawiły jednak swoją pozycję od 1990 r., gdy ten indeks zaczęto liczyć. Wśród krajów Azji wartość HDI najbardziej wzrosła w Korei – z około 0,7 do 0,9; w Malezji z około 0,65 do 0,8; w Chinach z około 0,5 do 0,7; w Indonezji z 0,45 do 0,6 i w Indiach z 0,4 do blisko 0,55. Był to skutek m.in. zwiększenia poziomu dochodu narodowego per capita, poprawy dostępu do edukacji i ochrony zdrowia, wydłużenia życia, zmniejszenia skali nierówności społecznych, poprawy funkcjonowania niektórych instytucji. Raport UNDP pokazuje, że nadal w wielu wschodzących krajach Azji bardzo duże jest zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem GINI. W latach 2000-2012 wskaźnik ten wynosił w Malezji 46,3, w Chinach 42,5; na Filipinach 43,0; w Tajlandii 40,0.⁴

4. Nowa struktura gospodarki światowej to także efekt wielostronnej i globalnej liberalizacji sektora usług. Szczególną rolę w tym zakresie odegrało wejście w życie Układu ogólnego o handlu usługami GATS w 1995 r., przewidującego progresywną liberalizację sektorów usługowych opartą na negocjowaniu zobowiązań bilateralnych i wielostronnych w dostępie do rynku i swobodzie handlu. Negocjacje rozpoczęte w 2000 r. toczą się dwutorowo, między dwoma lub kilkoma krajami na temat dostępu do handlu z wykorzystaniem klauzuli narodowej i klauzuli największego uprzywilejowania KNU oraz wielostronnie na temat reguł i dyscyplin, takich jak regulacje krajowe oraz wspólne reguły ostrożnościowe, środki ochronne, zamówienia publiczne i subsydia. Najwięcej sektorów otworzyły kraje wysoko rozwinięte (na podstawie WTO według stanu w 2011 r.): USA 110 sektorów oraz 12 w ramach porozumień integracyjnych, Unia Europejska: 115 sektorów oraz 9 w ramach porozumień regionalnych noty-

³ Z tej grupy wypadły m.in. Francja i Izrael, które w 2010 zajmowały 14 i 15 miejsce, w rankingu spadła także Szwajcaria i Nowa Zelandia, a pojawiła się Dania.

⁴ Zaskakująco niski wskaźnik obliczono dla Indii 33,4 i dla Wietnamu 35,6. Wskaźnik dochodowy GINI mierzy odchylenie podziału dochodów między jednostki lub gospodarstwa domowe kraju od doskonale zrównoważonego podziału. Jego wartość równa 0 oznacza absolutną równość, wartość 100 absolutną nierówność podziału dochodów.

fikowanych do WTO; Japonia: 112 sektorów oraz 12 w ramach porozumień regionalnych. Zdecydowanie mniej zobowiązań podjęły kraje wschodzące, przykładowo Chiny zgłosiły 93 sektory oraz 9 w ramach porozumień regionalnych, ale z dużymi ograniczeniami w dostępie do rynku; Indie tylko 37 + 4 regionalne, Indonezja 45 + 4 regionalne; Malezja 73 + 7 regionalnych, Filipiny 51 + 4 regionalne, Tajlandia 75 + 6 oraz Wietnam, który wstąpił do WTO dopiero 11 stycznia 2007 r. aż 105 sektorów + 4 regionalne.

Kraje uzyskały elastyczność w zakresie deklarowania zobowiązań odnośnie do otwierania kolejnych sektorów usługowych na konkurencję zagraniczną, jednocześnie przyjęto liczne środki ochronne dla krajów najsłabiej rozwiniętych. Oznacza to, z jednej strony, duże zróżnicowanie w stopniu otwarcia sektorów usługowych na handel międzynarodowy, z drugiej strony pojawienie się na międzynarodowych rynkach usługowych nowych podmiotów, co spowodowało silny wzrost dynamiki obrotów usługami w gospodarce światowej. Najszybciej rozwija się handel usługami technologii informacyjnych i komunikacyjnych, przy czym wysoki udział w eksporcie i imporcie mają kraje OECD i niektóre rynki wschodzące, w tym Chiny, a także Indie, będące liderem eksportu usług informacyjnych. Dla rozwoju wymiany usług szczególne znaczenie miało podpisanie w 1997 r. porozumień sektorowych o usługach telekomunikacyjnych oraz bazowych usługach finansowych (bankowych, ubezpieczeniowych, innych finansowych). Liberalizacja handlu usługami finansowymi, jakkolwiek ograniczona w gospodarkach wschodzących, otworzyła rynki azjatyckie na procesy globalne, jak przepływy kapitałowe, awersja czy skłonność do ryzyka, efekty zarażania, wrażliwość na szoki zewnętrzne i kryzysy finansowe, podatność na mechanizm transmisji monetarnej z banków centralnych, wymogi ostrożnościowe i bezpieczeństwa, spekulacje, wahania kursów walutowych itd. Skutkiem zbudowania relatywnie płynnych rynków finansowych był kryzys finansowy w Azji Południowo-Wschodniej, który rozpoczął się 2 czerwca 1997 r. w Tajlandii spadkiem notowań na rynku nieruchomości, a następnie spadkiem cen akcji spółek giełdowych. Kryzys rozlał się na kolejne kraje, Indonezję, Malezję, Koreę, a jego skutki udało się opanować dopiero w 1999 r. Doświadczenia wyniesione z tego kryzysu pozwoliły krajom regionu na uchronienie się od dramatycznych zawirowań obecnego kryzysu 2008+. Po kryzysie lat 90. rozpoczęła się jednak dyskusja na temat wrażliwości gospodarek wschodzących na przebieg koniunktury w krajach wysoko rozwiniętych, w tym synchronizacji cykli w gospodarce światowej. Część dyskusji koncentrowała się na hipotezie odłączenia się (*decoupling*) tych gospodarek od przebiegu cyklu w krajach bogatszych, mimo silnych powiązań handlowych i finansowych (Dostosowania 2009; Instytucje 2008), pojawiły się też koncepcje zarażania (*contagion*) gospodarek negatywnymi zjawiskami z globalnych rynków, zwłaszcza finansowych. Problemem badanym w literaturze była także wrażliwość rynków wschodzących na szoki zewnętrzne oraz reakcje na szoki ze strony polityki gospodarczej. Zjawiska *decoupling* i *contagion* miały i mają miejsce w niektórych krajach wschodzących. Jednakże, jak podkreślono w raportach MFW (2012, 2013), pomimo iż w krajach wschodzących Azji stopniowo zwiększa się ryzyko nierównowag finansowych ze względu na

gwałtowny wzrost akcji kredytowej oraz rosnące ceny aktywów związane z silnym napływem kapitałów, to na obecnym etapie nie można mówić o poważnym niebezpieczeństwie naruszenia stabilności finansowej. Warto też podkreślić, że sytuacja w tym zakresie jest w grupie krajów Azji bardzo zróżnicowana.

2. Współzależność czy partykularne interesy sfery euroatlantyckiej i azjatyckiej

Współzależność krajów w warunkach globalizacji

Problem współzależności krajów i grup krajów jest zjawiskiem towarzyszącym obecnej fali globalizacyjnej od kilku dekad. Jest też ściśle związany z dynamicznymi zmianami zachodzącymi w strukturze gospodarki światowej. W nowej globalnej strukturze tracą na znaczeniu powojenne koncepcje współzależności wyrastające z dyskusji na temat zmiany paradygmatu zależności krajów Północy i Południa po upadku kolonializmu i malejącej roli państwa narodowego [Hirschman, 1945; Cooper, 1977]. Globalizacja przyniosła nowe spojrzenie na międzynarodową współpracę, na co zwrócono uwagę już w latach 80. Ciekawa analiza zachodzących zmian znalazła się w publikacji OECD z 1987 r. [OECD, *Interdependence 1987*] wydanej z okazji 25 rocznicy powstania organizacji. Podjęto tam próbę oceny zmian zachodzących w świecie od lat 60. i zdefiniowania przyszłych wyzwań stojących przed rządami w nowych warunkach gospodarki światowej zdominowanej przez postęp technologiczny. Michalski i Stevens w tej publikacji (s. 9) podkreślili, że:

„w ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat na postęp ekonomiczny i społeczny w skali narodowej i międzynarodowej oddziaływały liczne ważne zjawiska globalne. Po pierwsze, nastąpił wzrost zakresu i intensywności różnych wymiarów współzależności. Po drugie, miał miejsce proces stopniowego przejścia do multipolarity, czyli powstania wielu ośrodków władzy ekonomicznej i politycznej. Po trzecie, rozwój i aplikacja technologii zostały w dużej mierze oparte na podejściu naukowym, w mniejszym stopniu miało to miejsce w odniesieniu do procesu decyzyjnego. Te trzy elementy doprowadziły do tego, że świat stał się bogatszy, ale jednocześnie bardziej złożony i podatny na szkody”⁵.

W kontekście zmian, jakie zaszły od końca lat 80. XX wieku, warto pokusić się o ocenę aktualności i znaczenia poszczególnych elementów postawionej w 1987 r. diagnozy. Pytania, na które szuka się odpowiedzi, dotyczą takich problemów jak: na ile rzeczywiście wzrosły intensywność i zakres współzależności

⁵ „Economic and social progress over the last quarter-century has been influenced, domestically and internationally, by a number of major global developments. First, interdependence, in its many dimensions, has increased in scope and intensity. Second, there has been a gradual transition towards greater multipolarity in the exercise of economic and political power. Third, there has emerged a strong scientific approach to the development and application of technology and, to a lesser extent, to decision-making. All three elements have contributed to making the world richer, yet at the same time more complex and more vulnerable”.

krajów; czy w gospodarce światowej pogłębia się polaryzacja siły ekonomicznej i politycznej ze względu na pojawianie się kolejnych ośrodków rozwojowych; jakie znaczenie dla współzależności ma rozwój technologiczny; w jakim zakresie nowa, bardziej złożona struktura gospodarki światowej sprzyja współzależności globalnej, a w jakiej skali prowadzi do współzależności regionalnej, i wreszcie, w jakim zakresie współzależność jest ograniczana przez partykularne interesy narodowe czy grupowe. Przedmiotem analizy w tym opracowaniu jest współzależność dwóch wielkich obszarów: strefy euroatlantyckiej oraz strefy obejmującej gospodarkę Azji (głównie wschodzącą). Pod pojęciem strefy euroatlantyckiej rozumiemy Stany Zjednoczone i Unię Europejską, natomiast do gospodarek wschodzących Azji, w ślad za MFW, zaliczamy Chiny, Indie oraz pięć krajów ASEAN, określanych jako kraje o średnich dochodach (MIC): Indonezję, Malezję, Filipiny, Tajlandię i Wietnam. Wśród krajów azjatyckich szczególne miejsce zajmują z oczywistych względów Chiny i Indie, zaliczane do grupy BRICS. W grupie gospodarek wschodzących nie mieszczą się Japonia, Korea, Tajwan czy Singapur, gdyż są to kraje o wysokich dochodach. Pozostaje pytanie o miejsce szybko rozwijającego się Hong Kongu SAR jako obszaru autonomicznego Chin, który jest różnie ujmowany w klasyfikacjach międzynarodowych, czasami łącznie z Chinami, a czasami oddzielnie. Pozostałe kraje Azji: m.in. Kambodża, Myanmar, Laos, Bangladesz czy Sri Lanka, są różnie klasyfikowane, przy czym zgodnie z klasyfikacją MFW nadal należą do krajów o niskich dochodach per capita. Należy więc pamiętać, że podział jest umowny, oparty na kryterium dochodu per capita, a nie na innych czynnikach.

Tradycyjna teoria współzależności zwraca uwagę na sprzężenia zwrotne między procesami zachodzącymi w różnych krajach lub ich grupach, które wiążą się ze zjawiskiem wzajemnej wrażliwości (*sensitivity*) na otoczenie zewnętrzne i podatności na szkody (*vulnerability*) wywołane spadkiem współzależności. Wrażliwość na procesy zachodzące w innych krajach i regionach to wyraz stopnia ich powiązań, natomiast podatność odzwierciedla potencjalne efekty (koszty) zerwania, ograniczenia, czy też zmiany formy współpracy. Współzależność wiąże się więc z pojęciem wspólnoty interesów oraz wyrażanej przez kraje woli ponoszenia za nie wspólnej odpowiedzialności. Tak rozumiana współzależność ma różne wymiary; w sferze gospodarczej można mówić o współzależności handlowej, inwestycyjnej, kapitałowej, surowcowej, technologicznej, finansowej, a także o współzależności polityk gospodarczych, społecznych, środowiskowych, oraz nabierającej coraz większego znaczenia współzależności rynków, związanej z dostępem do rynków (*market access*) i obecnością na rynkach (*market presence*) na zasadach niedyskryminacyjnych.

Sieć współzależności sfery euroatlantyckiej i azjatyckiej

W obecnej strukturalnie zróżnicowanej gospodarce światowej powstaje cała sieć współzależności i pojawiających się konfliktów interesów. Zjawisko współzależności może mieć wymiar globalny, co oznacza, iż o formach współpracy, ale także o źródłach konfliktów decydują głównie postęp technologiczny, sytuacja na rynkach światowych oraz problemy „dręczące” całą światową spo-

łeczność, np. zanieczyszczenie środowiska naturalnego, zmiany klimatu, efektywność energetyczna, dostęp do informacji, do surowców itd. Z kolei współzależność dwóch badanych obszarów kształtuje się zarówno pod wpływem współzależności globalnej, jak też partykularnych interesów każdego z nich. Można również analizować „wewnętrzna” współzależność poszczególnych obszarów, wynikającą z ich specyficznych problemów. Przykładowo chodzi o problemy w ramach strefy euroatlantyckiej angażujące zarówno USA, jak i UE, czy wewnętrzne problemy całej szybko rozwijającej się Azji, zwłaszcza relacje między Chinami i Indiami. Wewnętrzne problemy są w dużej mierze odzwierciedleniem partykularnych interesów regionalnych i nierzadko prowadzą do konfliktów. W rezultacie pojawiają się trzy wymiary współzależności: globalna, międzystrefowa oraz wewnątrzstrefowa, którym towarzyszyć mogą zróżnicowane interesy, niekiedy prowadzące do konfliktów.

Multipolarity – wielośrodkowość gospodarki światowej, permanentne przesunięcia siły ekonomicznej między poszczególnymi ośrodkami, a także pojawiające się nowe problemy o wymiarze globalnym i regionalnym oraz podejmowane próby ich rozwiązania, skłaniają do sformułowania tezy, iż w **najbliższych dekadach utrzyma się pewna równowaga między interesami wspólnymi i interesami partykularnymi**. Dotyczy to przede wszystkim dwóch badanych obszarów świata, których rozwój jeszcze przez wiele lat będzie decydować o losach gospodarki globalnej.

Wspólnota interesów stery euroatlantyckiej i azjatyckiej ma swoje źródło w problemach globalnych, których rozwiązanie wymaga zaangażowania obu stron, a także w kształtujących się w ostatnich dekadach relacjach gospodarczych. Problemy globalne legły u podstaw wielu międzynarodowych inicjatyw, m.in. powołania grupy G-20, w której reprezentowane są azjatyckie MIC Chiny, Indie, Indonezja oraz dwa kraje o wysokich dochodach: Japonia i Korea Płd. Grupa G-20 obejmuje najważniejsze kraje wysoko rozwinięte z G-7 plus Rosja, łącznie reprezentujące 90% światowego PKB, 80% światowego handlu i 2/3 populacji świata. Do problemów rozpatrywanych w ostatnich latach na forum grupy należały: perspektywy porozumienia krajów w sprawie polityk prorozwojowych, przeciwdziałanie nadużyciom w systemach finansowych, zapewnienie przejrzystości polityk fiskalnych, wypracowanie wspólnego stanowiska wobec dalszego rozwoju globalnego systemu gospodarczego i finansowego. Dyskusje na ten temat były szczególnie intensywne po wybuchu kryzysu 2008+ w USA i w Europie, kiedy pojawiło się zagrożenie rozlania się kryzysu na rynki wschodzące. W tym kontekście ważną okazała się współpraca krajów G-20 z Bankiem Światowym, MFW, i Bazylejskim Komitetem Nadzoru Bankowego dotycząca bezpieczeństwa i stabilności finansowej. Problemy globalne i wielostronne to także przedmiot zainteresowania Światowej Organizacji Handlu WTO, w której członkostwo w 2001 r. uzyskały Chiny. W ramach WTO szczególnego znaczenia nabiera włączanie kolejnych krajów wschodzących do otwartej konkurencji na rynkach światowych przez zapewnienie pełnego dostępu do rynku dla produktów i firm oraz zagwarantowania prawa do ich obecności na rynkach zgodnie z klauzulą narodową. W negocjacjach na forum WTO pojawiają się kolejne tema-

ty ważne dla całej populacji, jak zagwarantowanie w handlu światowym standardów środowiskowych, socjalnych, ochrony własności intelektualnej, ochrony konkurencji, zapewnienie niedyskryminacyjnego dostępu do zamówień publicznych. Do problemów globalnych, poddawanych debatom na różnych forach, należą też ochrona klimatu, ochrona środowiska, dostęp do informacji i nowych technologii, efektywne wykorzystanie zasobów surowcowych. Tematy te budzą jednak nadal liczne wątpliwości, zwłaszcza w gospodarkach wschodzących, mniej wrażliwych na zagrożenia zrównoważonego rozwoju. Znalezienie consensusu w tej sprawie będzie największym wyzwaniem nadchodzących dekad.

Strefa euroatlantycka i azjatycka są połączone całą siecią gospodarczych relacji. Podstawę stanowi szybko rosnąca intensywność wymiany handlowej oraz coraz ściślejsze powiązania związane z fragmentacją procesu produkcyjnego w skali międzynarodowej. Ma miejsce nie tylko wymiana dóbr finalnych, lecz także międzynarodowy podział procesów produkcyjnych, którego przejawem jest handel dobrami pośrednimi i/lub outsourcing tych dóbr. Zjawisko to występuje w różnych gałęziach przemysłu, od tradycyjnego przemysłu odzieżowego, tekstylnego, obuwniczego, zabawkarskiego, przez przemysł kosmetyczny aż do gałęzi wysokich technologii. Ma ono szczególne znaczenie w całym sektorze ICT oraz w przemyśle samochodowym i jest udziałem większości krajów strefy euroatlantyckiej i azjatyckich MIC. Współpraca w ramach łańcucha wartości w sektorze ICT potwierdza istnienie silnej współzależności technologicznej krajów.

Tabela 2. Handel zagraniczny trzech mocarstw Chin, USA i Niemiec w 2012 r.

	% Udział w światowym handlu		Struktura eksportu. % udziały w całości		Struktura importu. % udziały w całości	
	W eksporcie	W imporcie				
Chiny	10,40	9,46	UE-27 18,8 USA 17,1 Hong Kong 14,1 Japonia 7,8 Korea 4,4		EU-27 12,1 Japonia 11,2 Korea 9,3 Tajwan 7,2 USA 7,1	
USA	8,11	12,29	Kanada 19,0 UE-27 18,2 Meksyk 13,4 Chiny 7,0 Japonia 4,5		Chiny 18,4 UE-27 16,6 Kanada 14,1 Meksyk 11,7 Japonia 5,9	
Niemcy	8,06	6,80	UE-27 58,2 USA 7,0 Chiny 6,1 Szwajcaria 4,5 Rosja 3,3		UE-27 54,8 Chiny 8,9 USA 5,2 Szwajcaria 4,2 Rosja 3,8	

Źródło: WTO

W ostatnich latach Chiny, obok Tajwanu, Hongkongu i Korei, stały się ważnym partnerem krajów wysoko rozwiniętych nie tylko jako dostawca dóbr tradycyjnych, lecz także jako dostawca sprzętu elektronicznego, komputerów i urządzeń telekomunikacyjnych. Według szacunków MFW (IMF 2013) udział tych produktów w całkowitym eksporcie Chin wzrósł z niecałych 30% w 2000 r. do prawie 40% w 2012 r. W tym okresie jeszcze silniejszy był wzrost tego udziału

w Hongkongu z prawie 40% do 65% i Tajwanu z 45% do około 55%. Znaczna część eksportu trafia na rynki amerykańskie i europejskie. Otwieranie w ramach liberalizacji wielostronnej rynków usługowych tworzy potencjał do silniejszej współpracy krajów w tym zakresie. Jak na razie, intensywność tej współpracy jest słabsza niż w odniesieniu do wymiany dobrami, poza przypadkiem Indii, będących miejscem silnego outsourcingu nowoczesnych usług biznesowych przez korporacje transnarodowe. Rośnie także współzależność w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale ich strumienie i zasoby są zdecydowanie większe w ramach grupy OECD, niż między nimi a azjatyckimi rynkami wschodzącymi.

Współzależność dwóch stref wyraża się też na rynkach kapitałowych ze względu na nasilającą się aktywność inwestorów instytucjonalnych, w dużej mierze pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych, na rynkach wschodzących. Jest to skutek globalizacji rynku długu prywatnego i publicznego, współpracy międzynarodowej banków oraz transakcji dokonywanych przez banki centralne w zakresie rezerw dewizowych i operacji otwartego rynku. Na intensywność tych procesów ma wpływ wiele czynników, w tym nastawienie inwestorów do ryzyka (awersja czy skłonność do niego), pozycjonowanie rynków bezpiecznych *safe-heaven*, i rynków zagrożonych o wysokiej niepewności, efekty zarażania czy rozlewania się (*spill-over*) na kolejne rynki. Z szacunków instytucji międzynarodowych wynika, że po kryzysie finansowym dynamika transakcji na rynkach wschodzących wyraźnie wzrosła, jakkolwiek jest nadal bardzo zmienna i geograficznie zróżnicowana. Globalizacja rynków kapitałowych jest także widoczna w zarządzaniu rezerwami dewizowymi w MIC oraz roli dolara i euro w strukturze rezerw oraz w krajowych kredytach tych krajów. Dolar jest kluczową walutą rezerwową, traktowaną jako waluta bezpieczna (*safe-heaven*), natomiast udział euro w światowych rezerwach wynoszących 10,2 bln dolarów pod koniec 2011 r. wynosi około 25%. Jedna trzecia ogółu rezerw dewizowych, głównie w formie amerykańskich obligacji skarbowych, jest gromadzona w banku centralnym Chin (Ludowym Banku Chin), co oznacza duże uzależnienie amerykańskiego zadłużenia publicznego od strategii chińskich władz finansowych. Nie bez znaczenia dla współzależności inwestycyjnej stref jest aktywność azjatyckich giełd, w tym najważniejszej giełdy Szanghajskiej, gdzie dokonuje się obrót akcjami spółek z różnych krajów.

Polaryzacja sił między strefą Atlantyku i Azji

Równoległe do współzależności interesów pojawia się między strefą euroatlantycką i azjatycką polaryzacja sił. Dwa czynniki mają w tym względzie istotne znaczenie: przesuwanie źródeł wzrostu z krajów OECD w kierunku szybko rozwijającej się Azji oraz wzrost znaczenia Chin na rynkach towarowych i kapitałowych. Przesunięcie źródeł wzrostu, ale jeszcze nie dobrobytu, z obszaru Atlantyku na region Pacyfiku może prowadzić w perspektywie najbliższych dekad do osłabienia siły gospodarczej, i w konsekwencji – siły politycznej tradycyjnych mocarstw zachodnich na rzecz nowych mocarstw azjatyckich, głównie Chin i związanych z nimi Hongkongu i Tajwanu, traktowanego jako prowincja Chin. Wspólnota atlantycka szuka remedium na to zagrożenie, czego

wyrazem jest ostatnia inicjatywa władz USA i Unii Europejskiej o rozpoczęciu negocjacji w sprawie utworzenia wspólnej strefy wolnego handlu. Podjęta na szczycie G-8 decyzja o uruchomieniu rozmów będzie miała kluczowe znaczenie dla rozwoju i wzrostu gospodarczego regionu, gdyż w agendzie mieści się nie tylko usunięcie taryf celnych, lecz także eliminacja i harmonizacja barier regulujących handel. Przewiduje się zharmonizowanie standardów w zakresie ochrony środowiska, ochrony zdrowia, prywatności oraz sfery kultury. Negocjacje będą trudne, gdyż już mnożą się problemy ze strony Francji, która chce wyłączenia z mandatu negocjacyjnego UE reguł dotyczących sektora audiowizualnego, i ze strony USA, które będą domagać się od Unii rezygnacji z barier importu organizmów modyfikowanych genetycznie GMO. Jeśli negocjacje zakończą się sukcesem, powstanie silna wspólnota transatlantycka uzupełniająca obecne aliansy dyplomatyczne i w zakresie bezpieczeństwa.

W strefie azjatyckiej trzeba się liczyć ze wzrostem siły ekonomicznej Chin, które już od kilku lat wdrażają reformę swojego kapitalizmu państwowego, tak by wyeliminować wąskie gardła w gospodarce, wzmocnić grupę narodowych czempionów, poprawić determinanty innowacyjności i dostęp do nowych technologii [Góralczyk, 2010; Meyer, 2013]. Obecny kryzys finansowy, który dotknął głównie gospodarki rozwinięte, zwiększył także aspiracje Chin dotyczące roli ich waluty w międzynarodowym systemie walutowym. Wiele krajów wschodzących, obok Chin, zaczęło ostro krytykować obecny system walutowy, ich zdaniem, zdominowany przez dolara jako jedną globalną walutę. Pojawiły się propozycje wprowadzenia systemu *multipolar* z renminbi jako walutą odgrywającą istotną rolę w krajach Azji z perspektywą stania się walutą globalną. Konsekwencją tych propozycji stała się debata w literaturze na temat możliwości pojawienia się trójogniskowego systemu walutowego, z dolarem, euro i chińskim renminbi. Sformułowana została hipoteza chińskiej dominacji (*Chinese dominance hypothesis*) na wzór dawnej „hipotezy dominacji niemieckiej” odnoszonej do dominującej pozycji DM marki zachodniemieckiej w Europie w latach 80. i 90. XX wieku [European Central Bank, 2012]. Zdania wśród ekonomistów są w tym względzie podzielone. P. Kenen [2011] uważa, że możliwość pojawienia się trójogniskowego systemu jest bardzo odległa i obecnie mało realna, z kolei B. Eichengreen [2009, 2010] twierdzi, że będzie to naturalną konsekwencją rozwoju Azji jako nowego światowego supermocarstwa, w którym renminbi odegra rolę globalnej waluty obok dolara i euro, przy czym dolar straci swoją dominującą pozycję. Z badań prezentowanych w raporcie Europejskiego Banku Centralnego [2012] wynika, że system walutowy rzeczywiście zmierza w kierunku trójogniskowego, jeśli brać pod uwagę międzynarodową rolę poszczególnych walut jako kotwic regionalnych kursów walutowych, natomiast trudno mówić o szerszym wykorzystaniu waluty chińskiej w skali międzynarodowej ze względu na to, że chiński rachunek kapitałowy jest nadal bardzo zamknięty. Renminbi może pełnić funkcję kotwicy walutowej, szczególnie w regionie Azji, ale nie można jej przypisać funkcji waluty międzynarodowej wykorzystywanej do rozliczania transakcji finansowych czy gromadzenia rezerw dewizowych. W raporcie podkreślono, że kontynuowanie przez Chiny

reformy jej systemu kursowego w najbliższych latach będzie niezwykle ważnym problemem w azjatyckiej i globalnej polityce makroekonomicznej. Z tego względu istotna jest nie tylko obserwacja działań chińskich, lecz także wysiłki na rzecz ich koordynacji z działaniami podejmowanymi przez USA i Unię Europejską oraz organizacje międzynarodowe.

Wewnętrzne wyzwania, przed jakimi stoją obszar Atlantyku i region wschodzącej Azji

Wysoko rozwinięte kraje, jak Stany Zjednoczone i Unia Europejska, zbudowały swój dotychczasowy dobrobyt na demokracji, praworządności, gospodarce rynkowej, zdrowych instytucjach ekonomicznych i szybkim postępie technologicznym. Nie ustrzegły się jednak perturbacji związanych z globalnymi kryzysami, co ujawnił ostatni kryzys finansowy 2008+, przy czym skutki zawirowań uwidoczniły się w różnym stopniu w gospodarce USA i Unii Europejskiej. Stany Zjednoczone, które przeżyły silny kryzys na rynku nieruchomości i doświadczyły wyraźnego osłabienia dynamiki wzrostu gospodarczego, stanęły przed wyzwaniem podjęcia działań wspierających wzrost i zatrudnienie oraz pozwalających na obniżenie stopy bezrobocia do poziomu 6,5%, uznanego za „normalny” w obecnych pokryzysowych warunkach. Intensywne działania podjął System Rezerwy Federalnej (FED) przez realizację bardzo rozbudowanego programu polityki pieniężnej, w tym skupowania długoterminowych papierów skarbowych w formie luzowania ilościowego (*quantitative easing* QE), mającego przynieść efekty w zakresie wzrostu zatrudnienia przy zachowaniu stabilności cen⁶. Dualność mandatu FED polegająca na równorzędnym wspieraniu maksymalnego zatrudnienia i stabilności cen spowodowała, że główny ciężar pobudzania zatrudnienia i wzrostu przyjął na siebie amerykański bank centralny⁷. Zadaniem władz wykonawczych (Prezydenta, Izby Reprezentantów i Senatu) stały się natomiast działania na rzecz konsolidacji fiskalnej i zmniejszenia rozbudowanego deficytu budżetowego, grożącego pogłębieniem nierównowagi makroekonomicznej. Władze USA stanęły przed koniecznością przyjęcia rozwiązań podatkowych i budżetowych pozwalających na uniknięcie tzw. klifu fiskalnego, czyli automatycznego cięcia wszystkich wydatków rządowych i podniesienia podatków, wynikającego z porozumienia politycznego przyjętego w Kongresie w 2011⁸. W styczniu 2013 r. problem klifu fiskalnego został częściowo rozwiązany przez podwyżkę podatków dochodowych osób zarabiających

⁶ Ustawa o Rezerwie Federalnej z 1913 r. w wersji z 1970 r. jako cel polityki pieniężnej określa skuteczne wspieranie maksymalnego zatrudnienia, stabilności cen i umiarkowanych długoterminowych stóp procentowych. Dualność mandatu FED realizuje w praktyce jako równorzędne wspieranie maksymalnego zatrudnienia i stabilności cen.

⁷ Na temat działalności FED-u.

⁸ Umowa w Kongresie między demokratami i republikanami z 2011 r. przewidywała automatyczne cięcia wszystkich wydatków rządowych na kwotę powyżej 600mld dolarów i wygaśnięcie wprowadzonych przez Prezydenta George’a Busha niższych progów podatkowych z końcem 2012 r.

powyżej 400 tys. dol., a dla par rozliczających się łącznie – powyżej 450 tys. dolarów rocznie z 35% do 40%, przy zachowaniu ulg podatkowych dla osób o niższych dochodach. Przyjęty został także program redukcji wydatków budżetowych, w tym wojskowych. Stany Zjednoczone, mimo problemów makroekonomicznych, z jakimi muszą się uporać w najbliższych latach, i pomimo ostrej konkurencji ze strony Chin, utrzymały pozycję głównego mocarstwa ekonomicznego świata, lidera technologicznego i politycznego. Nic nie wskazuje, aby ta pozycja była zagrożona, zwłaszcza w obliczu problemów, przed jakimi stają gospodarki wschodzące Azji, a także Japonia.

Zdecydowanie trudniejszą sytuację ma Unia Europejska, w tym strefa euro, która musi uporać się z wymogami Unii Gospodarczej i Walutowej. Przed Unią stoi konieczność odbudowania stabilności finansowej i równowagi makroekonomicznej przez głęboką reformę finansów publicznych i uporządkowanie sytuacji w sektorze bankowym. Budowana nowa architektura eurosystemu, oparta na unii fiskalnej, unii bankowej i wspólnym zarządzaniu ekonomicznym, stanowi remedium na kryzys strefy euro i daje pewną gwarancję, iż ten wielki projekt europejski przetrwa. Ogromnym wyzwaniem dla Unii jest także przywrócenie, po trwającej w kilku krajach recesji, dodatniej dynamiki wzrostu gospodarczego i obniżenie dramatycznie rosnącego poziomu bezrobocia. Unii nie udało się zrealizować ambitnych planów zbudowania najbardziej konkurencyjnej gospodarki świata, opartej na wiedzy i gwarantującej tworzenie dużej liczby nowych i lepszych miejsc pracy, co zakładała Strategia Lizbońska z 2000 r. i jej odnowiona wersja z 2005 r. Unia jako całość nadal przegrywa z USA, Japonią i Koreą w dziedzinie innowacyjności i konkurencyjności, chociaż niektóre kraje członkowskie znajdują się w grupie światowych liderów (Niemcy, Dania, Szwecja, Finlandia), większość jednak to kraje doganiające. Nowe projekty strategiczne, w tym strategia Europa 2020, to odpowiedź na problemy ze wzrostem i konkurencyjnością. Warunkiem powodzenia tych projektów jest jednak uruchomienie przez kraje członkowskie endogenicznych źródeł rozwoju opartych na nowych technologiach, kapitale ludzkim i społecznym i dobrej polityce strukturalnej. Kraje członkowskie muszą także stawić czoło problemom demograficznym, zwłaszcza szybkiego starzenia się społeczeństw i wynikających z tego trudności społecznych i budżetowych. Ważne jest pełniejsze wykorzystanie możliwości, jakie tworzy jednolity rynek europejski i unijna polityka spójności. Motorem przyszłego rozwoju powinno stać się stworzenie transatlantyckiej strefy wolnego handlu między UE i USA, na temat której rozpoczęły się już rozmowy między dwiema stronami. Jeśli Unii nie uda się zrealizować ambitnych planów, może ponownie wpaść w „eurosclerosis”, tak jak miało to miejsce na przełomie lat 70. i 80. XX wieku, przy czym w obecnych warunkach globalizacji i wschodzącej Azji wyjście z tej pułapki byłoby znacznie trudniejsze. Nowa eurosclerosis może na długie lata zepchnąć Unię i całą Europę z dotychczasowej pozycji, jaką zajmuje w globalnej gospodarce i polityce.

Przed szczególnie trudnymi wyzwaniami, odmiennymi niż w atlantyckich krajach wysoko rozwiniętych, stają szybko rozwijające się gospodarki Azji. Przeprowadzone w ostatnich latach badania, oparte na obserwacji trendów historycznych,

wskazują na ryzyko wpadnięcia tych gospodarek w pułapkę średniego dochodu (*middle-income trap*). Hipoteza pułapki średniego dochodu zakłada, że kraje o wysokim tempie wzrostu gospodarczego, pozwalającym na wejście do grupy o średnim dochodzie per capita, mogą na pewnym etapie natrafić na bariery wzrostu powodujące jego trwałe spowolnienie. Zatrzyma to proces konwergencji i doganiania, zwłaszcza w sytuacji, gdy kraj nie zrealizuje głębokich reform strukturalnych. Hipoteza ta pojawiła się w analizach organizacji międzynarodowych już w pierwszej dekadzie obecnego wieku [Commission on Growth, 2008], natomiast w literaturze została upowszechniona przez Hausmana, Rodrigeza i Wagnera [2006], Eichengreena, Parka i Shina [2012, 2013] oraz Aiyara i innych [2013]. Do ich dorobku nawiązuje także ostatni raport MFW dla Azji i Pacyfiku [IMF Regional, 2013], w którym zostały przedstawione zagrożenia i szanse dla wyodrębnionej grupy krajów o średnim dochodzie MIC, w tym dla Chin, zwłaszcza po kryzysie 2008 roku. W celu weryfikacji hipotezy ekonomiści analizują epizody spowolnienia wzrostu w różnych krajach i różnych przedziałach czasowych. Dla dużej próby krajów i długich okresów Eichengreen, Park i Shin [2012] założyli, że epizod spowolnienia występuje wtedy, gdy spełnione zostały trzy warunki: a) w 7-letnim okresie poprzedzającym spowolnienie tempo wzrostu gospodarczego jest równe lub wyższe od 3,5% rocznie; b) w okresie 7-letniego spowolnienia tempo wzrostu PKB jest niższe o co najmniej 2% rocznie niż w poprzednim okresie; c) spowolnienie dotyczy krajów, które osiągnęły poziom PKB per capita przekraczający 10 tysięcy dolarów liczonych według dolarowego PPP z 2005 r. Z analiz przeprowadzonych dla Chin wynika ponadto, że spowolnienie przejawiające się spadkiem tempa wzrostu o co najmniej 2 punkty procentowe rocznie wystąpi, gdy kraj osiągnie poziom PKB per capita wynoszący 17 000 dolarów (w dolarowym PPP z 2005 r.), co według prognoz może nastąpić po 2015 r. Wszystkie analizy pokazują, że prawdopodobieństwo spowolnienia trwającego dekadę jest półtorakrotnie razy większe w przypadku krajów o średnim poziomie dochodu niż w krajach o niskim i wysokim dochodzie. Oznacza to dla tych krajów ryzyko wpadnięcia w pułapkę wzrostu polegającą na stagnacji na osiągniętym średnim poziomie dochodu per capita, bez możliwości przesunięcia się do grupy krajów wysoko rozwiniętych. Do głównych źródeł spowolnienia literatura zalicza przede wszystkim spadek tempa wzrostu produktywności TFP, a ponadto słabości instytucji i regulacji, czynniki infrastrukturalne, problemy z otoczeniem makroekonomicznym, nieefektywne polityki gospodarcze, wadliwą strukturę gospodarki i handlu, czynniki kulturowe, demograficzne i społeczne. Eichengreen i inni [2012] podkreślają, że spowolnienie pojawia się w tym punkcie procesu wzrostu, kiedy niemożliwy staje się dalszy wzrost produktywności poprzez przesuwanie nadwyżki pracowników z rolnictwa do przemysłu, zwłaszcza do gałęzi eksportowych, oraz osiąganie korzyści wyłącznie z importowanej technologii zagranicznej. W tej sytuacji nadmiar siły roboczej w obszarach wiejskich jest wydrenowany, zatrudnienie w przemyśle osiąga szczyt, gospodarka staje na granicy technologicznej, co wymaga wzrostu produktywności w sektorze usług oraz przejścia od importu technologii do rozwoju własnych endogenicznych innowacji. Według MFW

[IMF, 2013] w pułapkę wzrostu wpadły liczne kraje Ameryki Łacińskiej, w tym Brazylia, Meksyk i Peru w końcu lat 70. i na początku lat 80. XX wieku. Z kolei uniknęły tej pułapki azjatyckie tygrysy Hongkong, Korea, Singapur i Tajwan, które po osiągnięciu średniego poziomu dochodu przeszły do grupy krajów wysoko rozwiniętych. Sytuacja 7 azjatyckich krajów o średnim dochodzie MIC jest zróżnicowana; wprawdzie generalnie lepsza niż krajów Ameryki Łacińskiej, ale nie pozbawiona zagrożeń. Z analizy sił i słabości tej grupy wynika, że wspólny problem stanowi konieczność poprawy funkcjonowania instytucji i dokonania niezbędnej deregulacji na rynku dóbr i rynku pracy, co jest szczególnym wyzwaniem dla Indii i Filipin, a także w pewnym zakresie dla Chin i Indonezji. Wszystkie kraje, chociaż w różnym stopniu, stoją przed potrzebą budowy nowej lub rozwoju istniejącej infrastruktury, poprawy efektywności polityk gospodarczych i poradzenia sobie z nadchodzącym kryzysem demograficznym i starzeniem się społeczeństwa. Siłą tej grupy są coraz ściślejsze powiązania handlowe i gospodarcze, na co wskazuje m.in. potrojenie się wartości wzajemnego handlu w okresie od lat 80. oraz pogłębiająca się kooperacja produkcyjna. Jest to skutek regionalnej integracji, zwłaszcza w ramach ASEAN oraz pionowych podażowych powiązań firm w systemie sieci produkcyjnych. W Raporcie MFW z 2013 r. można znaleźć wskazówki adresowane nie tylko do MIC, lecz do szerszej populacji krajów, jak uniknąć pułapki średniego dochodu i zapewnić wzrost gospodarczy. Należą do nich: poprawa infrastruktury, regulacji, otwieranie gospodarki na handel, poprawa edukacji, (ważne szczególnie dla słabiej rozwiniętych krajów), a także jak zrobiły to Japonia i Korea – wzrost konkurencji na rynkach produktów, bardziej efektywne polityki innowacyjne, redukcja dualizmu na rynku pracy przez reformę systemu ochrony zatrudnienia, rozwiązanie problemów demograficznych przez zapewnienie większego udziału kobiet na rynku pracy (ważne dla krajów nieco bogatszych). Eichengreen i in. [2012] podjęli próbę oszacowania czynników ryzyka spowolnienia wzrostu w Chinach i wpadnięcia w pułapkę średniego dochodu. Do tych czynników zaliczyli: spadek tempa wzrostu zasobów pracy i kapitału, wyraźne osłabienie dynamiki produktywności TFP, starzenie się społeczeństwa i brak systemu bezpieczeństwa socjalnego, poleganie na niedowartościowanym kursie waluty, niski poziom konsumpcji w PKB, ryzyko niestabilności finansowej, różnica w tempie wzrostu Chin i innych rynków wschodzących, od których kraj jest uzależniony. Z przeprowadzonych badań wynika, że przy zwiększeniu tempa wzrostu z 5 do 10%, różnica między tym tempem a średnim wzrostem w krajach wschodzących podnosi prawdopodobieństwo spowolnienia z 38 do 71%. Przy założeniu, że renminbi jest niedowartościowane o 46%, prawdopodobieństwo spowolnienia rośnie o 22% aż do 71%. Z kolei niski udział konsumpcji w PKB wynoszący 48%, wobec przyjętej granicy minimalnej 64%, podnosi ryzyko spowolnienia o 16 punktów do 73%. Podobnie do wysokiego ryzyka spowolnienia może prowadzić starzenie się społeczeństwa, istniejące nierówności społeczne oraz brak efektywnej polityki strukturalnej, w tym odpowiedniego nadzoru ostrożnościowego nad nadmiernie rosnącym napływem kapitału. Siłą Chin pozostaje wysoki poziom rozwoju technologicznego i innowacyjnego, w tym relatywnie wysokie,

przekraczające poziom 1,6% PKB, nakłady na badania i rozwój, rozwinięta infrastruktura, rosnący udział osób z wyższym wykształceniem w populacji, struktura handlu oparta na korzyściach komparatywnych. Trudno obecnie ocenić bilans sił i słabości. Należy jednak pamiętać, że przy obecnym szybko rosnącym udziale Chin w światowej produkcji i handlu, spowolnienie wzrostu w tym kraju może się ujemnie odbić na kondycji jego partnerów handlowych.

Wnioski

We współczesnej gospodarce światowej mają następują duże przesunięcia siły ekonomicznej między krajami i regionami. Rośnie rola Chin i azjatyckich gospodarek wschodzących, maleje dotychczasowa dominacja ekonomiczna USA i Europy. Zmienia się w efekcie struktura gospodarki globalnej i relacje między strefą euroatlantycką i azjatycką, przy utrzymującej się współzależności globalnej. Ze względu na działania podjęte na rzecz wzmocnienia współpracy transatlantyckiej jako formy przeciwdziałania wzrastającej potędze Azji, można oczekiwać utrzymania się równowagi między dwiema strefami w najbliższej przyszłości. Strefa wschodzącej Azji, w tym Chiny, stają przed ogromnym wyzwaniem nie wpadnięcia w pułapkę średniego poziomu dochodu (*middle-income trap*), czyli zahamowania tempa wzrostu i procesu konwergencji do grupy krajów o wysokich dochodach. Wymaga to głębokich reform strukturalnych w zakresie instytucji, rynków i polityki gospodarczej. Czynnikiem przeciwdziałającym może się stać coraz większa intensywność regionalnej integracji oraz wzajemnych powiązań między krajami regionu, podobnie jak to działa w przypadku strefy euroatlantyckiej.

Bibliografia

- Aiyar Sh., Duval R., Puy D., Wu Y. and Zhang L. (2013) *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper, Asia and Pacific Department, March 2013.
- Agarwal M., Whalley J. (2013) *China and India: Reforms and the Response: How Differently Have the Economies Behaved*, NBER Working Paper 19006, May 2013.
- Barro R., Sala-i-Martin X. (1992) *Convergence*, "Journal of Political Economy", Vol. 100.
- Barro R., Sala-i-Martin X. (2004) *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge.
- Comin D.A., Mestieri M. (2013) *Technology Diffusion: Measurement, Causes and Consequences*, NBER Working Paper 19052, May 2013.
- Commission on Growth and Development (2008) "The Growth report; Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development", Washington, The World Bank.
- Cooper R.N. (1977) *The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community*, New York.
- Eichengreen B. (2009) *The Dollar Dilemma: The World's Top Currency Faces Competition*, "Foreign Affairs", 888 (5).

- Eichengreen B. (2010) *Exorbitant Privilege – The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*, Oxford University Press, December.
- Eichengreen B., Park D., Shin K. (2012) *When Fast-Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, “Asian Economic Papers”, Vol. 11, No. 1.
- European Central Bank (2012) *The International Role of the Euro*, Frankfurt am Mein.
- Góralczyk B. (2012) *Chiński feniks. Paradoksy wschodzącego mocarstwa*, Warszawa, wydawnictwa Sprawy Polityczne.
- Hausman R., Rodriguez F., Wagner R. (2008) *Growth Collapses: w: Money, Crisis and Transition*, ed. By C. Reinhart, C. Vegh, A. Velasco, The MIT Press, Cambridge.
- Hirschman A. (1945) *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley.
- IMF, *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific*, 2013.
- Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World* (1987) OECD, Paris.
- Institucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju* (2008), red. A. Wojtyna, Warszawa.
- Dostosowania makroekonomiczne i mikroekonomiczne w krajach na średnim poziomie rozwoju po kryzysach finansowych* (2009), red. A. Wojtyna, Warszawa.
- Kenen P. (2011) “*Beyond the Dollar*”, paper presented at AEA Allied Social Science Association meetings, Denver, Colorado.
- OECD (1987) *Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World*, Paris.
- Meyer M. (2013) *Znaczenie kultury i instytucji dla gospodarki ChRL*, Wyd. Ce-DeWu, Warszawa.
- The US-Sino Currency Dispute: New Insights From Economics, Politics and Law*, 2010, wyd. Vox e-book <http://voxeu.org>
- The World Bank (2010) *World Development Indicators*, Washington.
- UNDP, *Human Development Report* (2013) *The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011 and 2011-2012*, www.weforum.org
- Zielińska-Głębocka A. (2012) *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa.