

Katarzyna Żukrowska

OCENA INTERESÓW GOSPODARCZYCH I POLITYCZNYCH W UKŁADZIE ŚWIAT ZACHODNI – AZJA I POZA NIM

1. Sfery wskazujące na polaryzację interesów Świat Zachodni – Azja

Wiele opracowań traktuje obecny etap stosunków gospodarczych jako dowód na występowanie polaryzacji interesów między państwami wysoko rozwiniętymi a państwami azjatyckimi, a stosunki międzynarodowe – jako splot chaotycznych, przypadkowych wydarzeń. W opracowaniu podjęto próbę wskazania, że podejście takie nie do końca jest słuszne ani uzasadnione. Argumentacja, podbudowująca postawioną tezę, oparta jest na założeniu dotyczącym wspólnoty interesów państw azjatyckich i zachodnich, wynikającej z umiędzynarodowienia gospodarki, różnic rozwojowych, transferów czynników produkcji i wreszcie dość różnorodnych korzyści, które z takiego rozwoju rzeczy są czerpane.

1.1. Definicja Świata Zachodniego i Azji

Obecnie dość swobodnie definiujemy poszczególne grupy państw. To samo odnosi się do określenia „Świat Zachodni” czy „Azja”. Świat Zachodni utożsamia się z rozwojem i demokracją, przestrzeganiem praw człowieka. Nie wszystkie te cechy są spełniane przez państwa zaliczane do rozwiniętych, zachodnich, czy nawet demokratycznych. W opracowaniu nie chodzi o ocenę przyjętych klasyfikacji ani o próbę ich poprawy. Chodzi tu raczej o pokazanie dynamizmu pewnych procesów przy równoczesnej trudności wprowadzenia ostrych klasyfikacji i podziałów.

Rozpoczęcie dowodu wymaga w takiej sytuacji zdefiniowania tego co się rozumie pod pojęciem „Świata Zachodniego”, a co pod pojęciem „Azji”. Zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku mamy do czynienia z dość zróżnicowanymi pod względem rozwoju gospodarkami. Geograficzne położenie nie zawsze wskazuje, że dana gospodarka jest zaliczana do państw azjatyckich, zwłaszcza kiedy ma wiele cech, które każą ją utożsamiać z krajami wysoko rozwiniętymi, które dość mechanicznie określa się jako „Świat Zachodu” lub członków OECD. Świat Zachodu to pojęcie obejmujące państwa w układzie subregionalnym, o czym decyduje fakt, że zaliczamy tu USA i Kanadę, państwa europejskie (wraz z państwami, które dołączyły do UE w 2004 r., oraz w następnych poszerzeniach Unii w latach 2007/2008 i 2013), ponadto w tej grupie wymienia się Japonię, Australię i Nową Zelandię. Państwa te

reprezentują wysoki, ale nader zróżnicowany poziom rozwoju, co rzutuje na ich możliwości finansowania różnych przedsięwzięć. Różnice te przenoszą się również na wielkości skumulowanego przez państwa długu publicznego i rolę instytucjonalnych inwestorów na rynku kapitałowym. Stwarza to różne możliwości rozwoju rynku kapitałowego, a co za tym idzie – możliwości rozwoju infrastruktury bankowej, ubezpieczeń, biznesu.

Przykładowo, udział zakumulowanych inwestycji instytucjonalnych w większości państw OECD w latach 1995-2007 wzrósł 2-3-krotnie¹. Najwyższy wskaźnik zakumulowanych inwestycji instytucjonalnych do PKB w grupie państw OECD ma Irlandia 555,3%, a następnie USA (211,2%), Wielka Brytania (202,5%), Islandia (198,1%), Holandia (196,9%), Dania (181,3%), Francja (171,4%)². Najniższe wskaźniki w grupie państw OECD w tym samym zakresie odnotowano w Turcji (4,4%), Meksyku (9,7%), Grecji (15,3%), Słowacji (16,2%), Czechach (22,4%), Polsce (30,1%), na Węgrzech (32,9%) i w Norwegii (61,9%). Średnia wartość inwestycji instytucjonalnych w stosunku do PKB w państwach OECD w 1995 roku wynosiła 110,2%, podczas gdy w 2007 – 162,6%³. Warto podkreślić w tym miejscu, że inwestycje instytucjonalne są angażowane w fundusze emerytalne, ubezpieczenia i fundusze inwestycyjne. Ograniczone zaangażowanie w wymienionych sferach ogranicza rozwój rynku kapitałowego, co ma duży wpływ na rozwój rynku pracy i tworzenie miejsc pracy, oddziałując pośrednio i bezpośrednio na płynność systemu emerytalnego.⁴

W tej grupie państw również bardzo duże różnice wystąpiły w zakresie możliwości finansowania działań interwencyjnych podczas kryzysu 2008/9+, co ilustruje poniżej przedstawiona tabela⁵.

Tabela 1. Kwoty planowane na działania interwencyjne 2008-2009

Państwo	Kwota w mld USD	% PNB	Państwo	Kwota w mld USD	% PNB
Argentyna ^x	3,9	1,2	Holandia	7,5	1,0
Australia	10,1	0,9	Nowa Zelandia	5,0	3,7
Austria	3,7	0,6	Norwegia	2,9	0,6
Belgia	2,5	0,6	Pakistan	7,6	1,9
Brazylia	3,6	0,2	Peru	3,2	1,1

¹ E. Gonnard, E. Jung Kim, I. Ynesta, *Recent Trends in Institutional Investors Statistics*, OECD, Paris 2008, s. 4.

² Tamże.

³ Tamże.

⁴ R. Della Croce, F. Stewart, J. Yermo, *Promoting Longer-term Investment by Institutional Investors: Selected Issues and Policies*. OECD. Paris 2011, s. 4.

⁵ Tabela 1 nie odnosi się wyłącznie do grupy państw członkowskich OECD, ale obejmuje również i państwa, których nie zalicza się do grupy najbardziej rozwiniętych, o czym umownie decyduje członkostwo w tej organizacji.

Państwo	Kwota w mld USD	% PNB	Państwo	Kwota w mld USD	% PNB
Kanada	43,6	0,7	Filipiny	6,1	1,2
Chile	4,0	2,2	Polska	31,4	5,5
ChRL	586,0	6,9	Portugalia	2,7	1,3
Rep. Czech	7,8	1,9	Rosja	20,0	1,1
Egipt	5,4	1,7	Arabia Saudyjska	126,7	3,4
Finlandia	2,6	1,7	Singapur	13,9	3,5
Francja	33,0	1,3	RPA	3,7	1,2
Niemcy	103,3	1,6	R. Korei Płd.	10,8	1,1
Węgry	6,5	4,0	Hiszpania	113,3	6,7
Islandia	2,1	5,3	Szwecja	1,0	3,0
Indie	4,0	0,3	Szwajcaria	1,3	0,3
Indonezja	6,7	1,3	Taiwan (prow. ChRL)	12,0	3,0
Włochy	6,3	0,3	Tajlandia	8,5	3,3
Izrael	5,0	2,7	Wielka Brytania	36,3	0,9
Japonia	110,0	2,3	USA	787,0	5,5
Malezja	17,2	4,0	Wietnam	1,0	1,1
Meksyk	11,4	1,0	Świat ogółem	2180,6	3,5

^x Kolejność alfabetyczna nazw państw w języku angielskim.

Źródło: MFW. I. Ortiz, *Fiscal Stimulus Plans. The Need for a New Global Deal*, 2010.

Z przedstawionego zestawienia wynika duże zróżnicowanie udziałów w PNB kwot przeznaczonych na interwencję podczas kryzysu, jak i wielkość samych kwot przeznaczonych na działania interwencyjne. W grupie państw o dużych wydatkach interwencyjnych w gospodarce, szacowanych w wartościach bezwzględnych, można zaliczyć: USA, Chiny, Hiszpanię, Japonię czy Niemcy. Najniższe kwoty na cele interwencyjne przeznaczyły: Szwecja, Wietnam, Szwajcaria, Islandia, Belgia, czy Brazylia.

Uzupełnieniem listy państw OECD, która już sama w sobie może budzić kontrowersje, jest uwzględnienie gospodarek, które zalicza się do najbardziej konkurencyjnych. Piszę to, zdając sobie w pełni sprawę z tego, że pojęcie konkurencyjności gospodarki jest pojęciem mało precyzyjnym⁶, chociaż ocena konkurencyjności oparta jest na relatywnie dobrze przygotowanych do tego celu wskaźnikach, szczegółowo analizowanych i porównywanych w skali międzyna-

⁶ P. Krugman, *Competitiveness. A Dangerous Obsession*. „Foreign Affairs”. March/April 1994 (vol. 73, No.: 2).

rodowej. Uwzględnienie w tych rozważaniach państw z listy najbardziej konkurencyjnych ma uzasadnienie z dwóch powodów:

- Po pierwsze – pokaże wyraźnie rozbieżności między grupą państw OECD, wskazując równocześnie, że nawet analizy oparte na matematycznie wyliczonych wskaźnikach, przy zastosowaniu tej samej metodologii, mogą nie być obiektywne;
- Po drugie – pokaże, co różni tę grupę państw od pozostałych, które będą definiowane w dalszej części opracowania. Ta informacja będzie nam dalej potrzebna do udowodnienia jednej z tez o silnych więziach współzależności w gospodarce światowej i wynikających z nich wspólnych interesach.

Tabela 2. Państwa zaliczane do grupy, w której podstawową siłą napędową gospodarki są innowacje

Lp.	Kraj	Lp.	Kraj	Lp.	Kraj	Lp.	Kraj
1	Australia	10	Hiszpania	19	Luksemburg	28	Słowenia
2	Austria	11	Holandia	20	Malta	29	Szwecja
3	Belgia	12	Hongkong	21	Niemcy	30	Szwajcaria
4	Cypr	13	Islandia	22	Nowa Zelandia	31	Tajwan
5	Czechy	14	Irlandia	23	Norwegia	32	USA
6	Dania	15	Izrael	24	Portugalia	33	Wielka Brytania
7	Finlandia	16	Japonia	25	Puerto Rico	34	Włochy
8	Francja	17	Kanada	26	Singapur	35	Zjednoczone Emiraty Arabskie
9	Grecja	18	Korea Płd.	27	Słowacja		

Źródło: Na podstawie Global Competitiveness Report 2012-2013, Geneva 2012, s. 10.

Liczba państw zaklasyfikowanych do tej grupy wynosi 35 i wykazuje tendencję wzrostową. W Raporcie 2008 liczba państwa w grupie najbardziej zaawansowanych wynosiła 34⁷. Nowym państwem na liście jest Słowacja. Większe zmiany obserwuje się na pozostałych listach, wskazujących wcześniejsze fazy przemian i przygotowania do zaawansowanego rozwoju. W dalszej części podane zostaną bardziej szczegółowe charakterystyki, które każda z gospodarek grupy spełniać powinna, aby zostać do tej grupy zakwalifikowana.

⁷ *Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva 2008, s. 9.

Tabela 3. Państwa w fazie przejściowej między etapem, w którym siłą napędową gospodarki jest wydajność a etapem przechodzą do fazy wyższej, innowacyjnej

Lp.	kraj	Lp.	kraj	Lp.	kraj	Lp.	kraj
1	Argentyna	7	Estonia	13	Meksyk	19	Turcja
2	Bahrajn	8	Kazachstan	14	Oman	20	Urugwaj
3	Barbados	9	Liban	15	Polska	21	Węgry
4	Brazylia	10	Litwa	16	Rosja		
5	Chile	11	Łotwa	17	Seszele		
6	Chorwacja	12	Malezja	18	Trynidad		

Źródło: jak w tabeli 1.

Lista państw w tej fazie rozwoju w 2008-2009 r. była krótsza o 6 państw w porównaniu z listą w latach 2012-2013, kiedy było już ich 21. Na liście znalazły się Argentyna, Brazylia, Kazachstan, Malezja, Meksyk, Oman, Seszele. Siedem państw, które w latach 2008-2009 notowane były jako państwa na niższych fazach rozwoju. Z notowań wypadł Katar, który odnotowany był w fazie przejściowej między drugim a trzecim etapem rozwoju, najwyższym w Raporcie 2008-2009.

Jak widać, różne zbiory państw o podobnych cechach są zbiorami łącznymi, a nie rozłącznymi, jeśli zastosować określenia stosowane w matematyce. To nachodzenie na siebie poszczególnych zbiorów oznacza wspólne elementy i utrudnia ostre podziały. Decyduje o wspólnocie interesów. Stanowi również podstawę wspólnych interesów i współzależności. Ta łączność zbiorów widoczna jest zwłaszcza między państwami Europy-USA i państwami azjatyckimi. Jest tak, chociaż długoletnie istnienie wielkiej triady: USA – EWG/UE – Japonia uległo ewolucji. Po pierwsze zamiast dwóch państw i organizacji integracyjnej możemy wymienić NAFTA⁸ – UE – ASEAN⁹, przy czym zamiast UE można wprowadzić EOG¹⁰, a ASEAN może być zastąpiony przez ASEAN+5/6¹¹. Warto

⁸ NAFTA – strefa wolnego handlu między USA - Kanadą i Meksykiem.

⁹ ASEAN – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, Powstało w 1967 r. Członkami są: Brunei, Kambodża, Indonezja, Laos, Malezja, Myanmar, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam.

¹⁰ EOG – Europejski Obszar Gospodarczy łączący rynek UE i EFTA, wprowadzając między nimi cztery swobody, obowiązujące w UE (transferu towarów, usług, ludzi i kapitału). EOG powstał w 1994 r. jako etap przygotowujący państwa EFTA do członkostwa w UE oraz tworzący warunki do bliższej współpracy między UE a państwami, które nadal pozostały członkami EFTA.

¹¹ ASEAN obudowany jest siecią stref wolnego handlu: z Australią i Nową Zelandią (od 2010), ASEAN-Chiny (2010), ASEAN-Indie (2010), ASEAN-Japonia (2008), ASEAN-Korea (2010). Strefa wolnego handlu z UE jest w procesie negocjacji. Coraz więcej mówi się również o potrzebie utworzenia strefy wolnego handlu między USA a ASEAN, traktując takie rozwiązanie jako strategiczny ruch ze strony USA. (<http://investvine.com/us-calls-for-asean-free-trade-agreement/>). (20.08.2013).

wyjaśnić, że np. Korea Płd. jest stowarzyszona z UE i tworzy strefę wolnego handlu z USA.

Przedstawiony obraz nawet tylko wycinka powiązań instytucjonalnych, które liberalizują wymianę handlową między państwami trzech wymienionych ugrupowań, wskazuje, że kontakty gospodarcze między wymienionymi rynkami są rozbudowane.

1.2. Definicja pozostałych regionów

Używając geograficznych definicji regionów możemy powiedzieć, że obok Świata Zachodniego i Azji mamy państwa Ameryki Łacińskiej i państwa Afryki. Oba regiony są bardzo zróżnicowane pod względem rozwoju, podobnie jak obserwowano to w grupie zaliczanej do Świata Zachodu, jak i do państw Azji. Oba regiony są również w różnym stopniu zintegrowane wewnętrznie. Poza instytucjonalnymi rozwiązaniami regionalnymi, które mogą wpływać na ich integrację, istnieje tu wiele powiązań zewnętrznych, które dają dostęp do rynków eksportowych. Część z umów instytucjonalizujących powiązania zewnętrzne jest już zawarta, inne są negocjowane. W obu regionach daje się zaobserwować duży wpływ instytucjonalnych więzi z UE, a także poleganie na państwach regionalnych, które reprezentują wyższy poziom rozwoju w regionie. Przykładowo, państwa Afryki Subsaharyjskiej obserwują wydarzenia i rozwiązania zastosowane w regionie Afryki Północnej. Ważny dla koncepcji ich rozwoju jest przykład awansu gospodarczego i politycznego RPA czy Libii. W Ameryce Południowej widać podobne zjawisko. Państwa Mercosur obserwują Chile, a także zmiany zachodzące w Brazylii czy Argentynie.

Na obu kontynentach można dostrzec duże zróżnicowanie pod względem rozwoju. Mamy tu gospodarki wschodzące, państwa rozwijające się i państwa określane mianem upadłych. W tych ostatnich brak jest struktur politycznych, które mogłyby gwarantować prowadzenie stabilnej polityki wewnętrznej, a także doprowadzić do wykorzystania powiązań instytucjonalnych zewnętrznych do rozwoju. Zmiany na liście państw o słabych strukturach państwowych podawane są w rocznych raportach przygotowywanych przez Found for Peace¹².

W literaturze przyjęto podział państw o słabych strukturach politycznych na cztery kategorie¹³:

- **Państwa słabe:** Boliwia, Ekwador, Gujana, Gwatemala, Paragwaj, Burkina Faso, Czad, Ghana, Gwinea, Madagaskar, Malawi, Mali, Niger, Nigeria, Republika Środkowoafrykańska, Białoruś, Gruzja, Kirgistan, Liban, Mołdawia, Tadżykistan, Birma, Filipiny, Laos, Papua-Nowa Gwinea, Sri Lanka, Timor Wschodni, Wyspy Salomona.

¹² <http://library.fundforpeace.org/fsi13-overview> (19.07.2013).

¹³ Na podstawie: N. Chomsky, *Failed States: The Abuse of Power and the Assault on Democracy*, Henry Hold and Company, New York 2007, s. 39-79; A. Ghani, C. Lockhart, *Fixing Failed States: A Framework for Rebuilding a Fractured World*, Oxford University Press, Oxford, New York 2009, s. 7-85.

- **Państwa upadające:** Haiti, Kolumbia, Wybrzeże Kości Słoniowej, Zimbabwe, Irak, Indonezja, Korea Południowa, Nepal.
- **Państwa upadłe:** Demokratyczna Republika Konga, Liban, Sierra Leone, Sudan, Afganistan.
- **Państwa o całkowitym zaniku państwowości:** Somalia¹⁴.

Przedstawioną listę państw z problemami warto uzupełnić informacją na temat stadiów rozwoju poszczególnych państw.

Tabela 4. Państwa w drugiej fazie rozwoju, w której czynnikiem dominującym jest efektywność czynników produkcji

Lp.	Państwo	Lp.	Państwo	Lp.	Państwo
1	Albania	12	Gwatemala	23	Paragwaj
2	Armenia	13	Indonezja	24	Peru
3	Bośnia i Hercegowina	14	Jamajka	25	Rumunia
4	Bułgaria	15	Jordania	26	Serbia
5	Chiny	16	Kolumbia	27	RPA
6	Czarnogóra	17	Kostaryka	28	Surinam
7	Dominikana	18	Macedonia	29	Suazi
8	Ekwador	19	Mauritius	30	Tajlandia
9	Salwador	20	Maroko	31	Timor Wschodni
10	Grecja	21	Namibia	32	Ukraina
11	Gruzja	22	Panama	33	Wyspy Zielonego Przylądka

Źródło: jak w tabeli 3.

Raport z 2008 r. obejmował 27 państw, które oceniano jako rynki osiągające drugi etap rozwoju, w którym decydującą rolę odgrywa efektywność wykorzystania czynników produkcji.

Tabela 5. Państwa w przejściowej fazie rozwoju między fazą pierwszą a drugą, a więc te, gdzie dostępność czynników produkcji jest zastępowana efektywnością ich wykorzystywania

Lp.	Państwo	Lp.	Państwo	Lp.	Państwo
1	Algieria	7	Egipt	13	Kuwejt
2	Arabia Saudyjska	8	Filipiny	14	Libia
3	Azerbejdżan	9	Gabon	15	Mongolia
4	Boliwia	10	Honduras	16	Sri Lanka
5	Botswana	11	Iran	17	Wenezuela
6	Brunei Darussalam	12	Katar		

Źródło: jak w tabeli 4.

¹⁴ G. Mills, J.P. Pham, D. Kilcullen, *Fixing Africa's Most Failed State* (Kindle Edition), Tafelberg, New York 2013.

Liczba państw w fazie przejściowej 1 do drugiej w obu raportach 2008 i 2012-2013 jest taka sama. Niemniej jednak zawiera ona kilka państw, które w 2008 były jeszcze w fazie pierwszej. Są to m.in.: Algieria lub Egipt.

Tabela 6. Faza pierwsza rozwoju, w której decydującą rolę odgrywa dostępność czynników produkcji

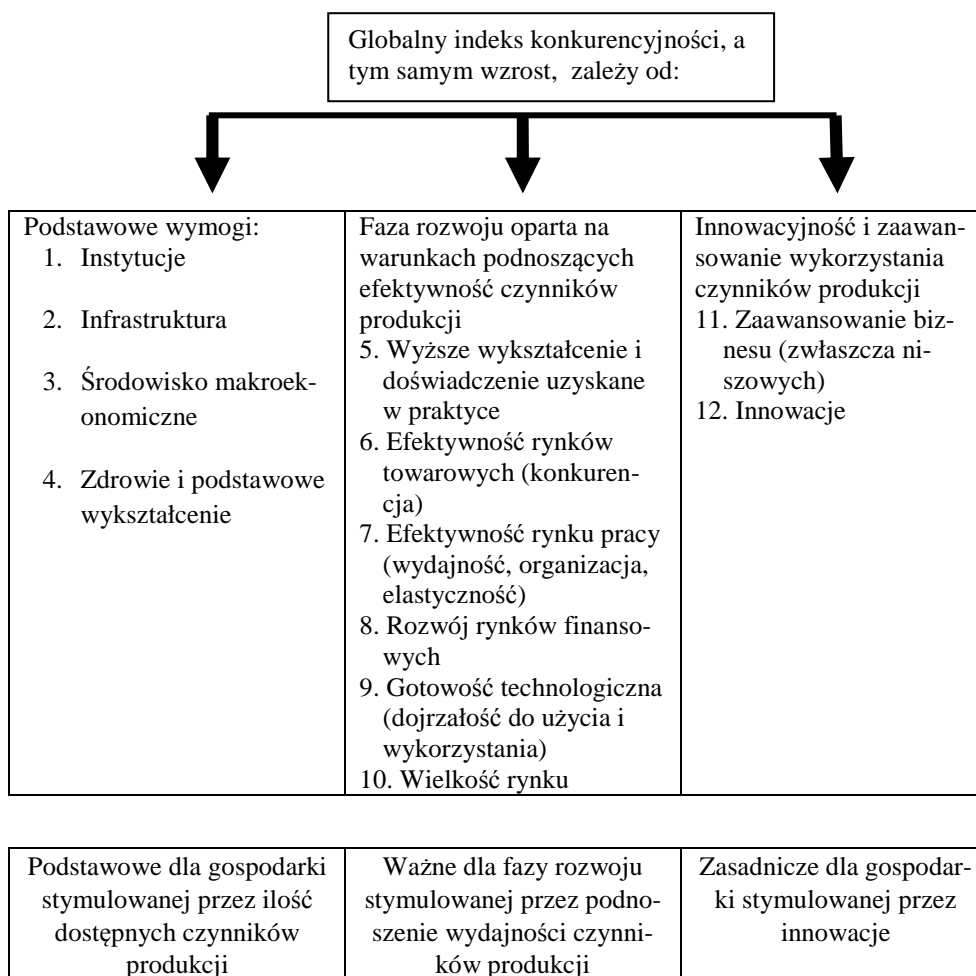
Lp.	Państwo	Lp.	Państwo	Lp.	Państwo
1	Bangladesz	14	Kenia	27	Pakistan
2	Benin	15	Kirgistan	28	Rwanda
3	Burkina Faso	16	Lesoto	29	Senegal
4	Burundi	17	Liberia	30	Sierra Leone
5	Czad	18	Madagaskar	31	Tadżykistan
6	Etiopia	19	Malawi	32	Tanzania
7	Gambia	20	Mali	33	Uganda
8	Ghana	21	Mauretania	34	Wietnam
9	Haiti	22	Mołdawia	35	Wybrzeże Kości Słoniowej
10	Indie	23	Mozambik	36	Zambia
11	Jemen	24	Nepal	37	Tanzania
12	Kambodża	25	Nikaragua	38	Uganda
13	Kamerun	26	Nigeria		

Źródło: jak w tabeli 5.

W grupie pierwszej w latach 2008-2012/13 ubyło sześć państw. Spadek liczby państw znajdujących się w pierwszej fazie rozwoju oznacza skokowe zmiany w gospodarce kilku z nich. Przykładami najlepiej to ilustrującymi mogą być Egipt i Honduras.

W każdym z wymienionych etapów rozwoju inne znaczenie dla jego dynamiki ma inny zestaw czynników. Pokazanie różnic w tym zakresie wyjaśnia, że państwa znajdujące się na różnych etapach rozwoju mają wzajemnie komplementarne wobec siebie gospodarki.

Tabela 7. Etapy rozwoju i czynniki decydujące o dynamice pokonywania luki rozwojowej



Źródło: na podstawie *Global Competitiveness Report 2012-2013*, wyd., op. cit. s. 8.

Trzy, a w praktyce pięć przedstawionych grup państw zostało do swoich grup zaklasyfikowanych na podstawie szczegółowej analizy wskaźników, które pokazują, co w ich gospodarkach odgrywa decydującą rolę dla rozwoju, jaki jest poziom rozwoju infrastruktury, poziom wykształcenia ludności, decydujący o jakości zasobów pracy, wydajności, płacach, itp. Zestawienia te przedstawiono celowo, gdyż pokazują one, że poszczególne grupy państw nie mają sprzecznych interesów, a raczej dążą do współpracy, która może być dla nich wszystkich korzystna, jeśli jest tak zorganizowana, że ogranicza wycisk i sprzyja tworzeniu dobrobytu we wszystkich grupach państw. Koncepcja ta zostanie dalej rozwinięta i wsparta dodatkowymi argumentami.

Tabela 8. Wagi poszczególnych elementów decydujących o rozwoju na poszczególnych jego etapach oraz przedziały poziomu płac

Wyszczególnienie	Fazy rozwoju				
	I faza rozwoju stymulowana przez zasoby czynników produkcji	Faza przejściowa z I do II	II faza rozwoju stymulowana przez wydajność	Faza przejściowa z II do III	II faza rozwoju innowacyjna i zaawansowana
PKB przedziały per capita w USD ^x	<2.000	2.000-2.999	3.000-3.999	9.000-17.000	>17.000
Wagi dla podstawowych wymogów	60	40-60	40	20-40	20
Wagi dla warunków podnoszących wydajność	35	35-50	50	50	50
Wagi dla czynników innowacyjnych i zaawansowanych	5	5-10	10	10-30	30

^x Wartości określone w parytecie siły nabywczej.

Źródło: *Global Competitiveness Report 2012-2013*, wyd., op. cit. s. 9.

W gospodarce światowej są warunki do angażowania się w inwestycje zagraniczne. Zróżnicowanie rozwoju niesie za sobą zróżnicowanie w kwalifikacjach, rozwoju infrastruktury i zdolności zarządzania (jakość instytucji). Dodatkowym czynnikiem decydującym o zainteresowaniu przepływem inwestycji są różnice w poziomie stóp procentowych.

1.3. Interesy globalne, regionalne, subregionalne bilateralne i indywidualne

Wymieniono trzy grupy państw: (1) Świat Zachodni (trzecia faza rozwoju i faza przejściowa z drugiej do trzeciej); (2) kraje o gospodarkach wschodzących (druga faza rozwoju i faza przejściowa z pierwszej do drugiej); (3) kraje rozwijające się (pierwsza faza rozwoju) znajdujące się na różnych poziomach rozwoju. Każda z tych grup znajduje się na innym poziomie rozwoju, a to wpływa na definiowanie interesów dotyczących zarówno sfery wewnętrznej, jak i międzynarodowej. Z pewnością oprócz kwestii wewnętrznych można zakładać większe zaangażowanie w rozwiązywanie problemów globalnych, subregionalnych i regionalnych w grupie państw zaliczanych do Świata Zachodniego niż w przypadku krajów rozwijających się. Niemniej jednak coraz silniej widać zaangażowanie państw wschodzących i rozwijających się w tworzenie regionalnych grup integracyjnych, czemu sprzyja instytucjonalizacja ich powiązań

zewnętrznych przez uczestnictwo w MFW, Banku Światowym i Światowej Organizacji Handlu.

Członkostwo w tych organizacjach ma określoną sekwencję, stąd też biorą się określone różnice w liczebności członków. MFW liczy ich 159, Bank Światowy 187, a Światowa Organizacja Handlu 159. Duża różnica między liczbą członków MFW a WTO związana jest z trudnością spełnienia warunków członkostwa oraz przebiegiem negocjacji na temat tych warunków. Przykładowo, członkostwo w WTO rozwiązuje kwestie dotyczące liberalizacji gospodarki zarówno w jej kontaktach zewnętrznych, co obejmuje wymianę handlową, usługami, przepływ kapitału, własności intelektualnej, jak i obecność państwa w gospodarce. Liczba państw członkowskich MFW nie rośnie tak dynamicznie jak liczba państw należących do WTO. W ostatnich piętnastu latach do WTO dołączyły takie rynki jak Chiny, Ukraina, Rosja, czy Wietnam. Warto wyjaśnić, że państwa Ameryki Łacińskiej uzyskały członkostwo w WTO, przenosząc się z GATT, podobnie jak większość obecnych państw członkowskich UE (wyjątek stanowi Chorwacja, chociaż b. Jugosławia była członkiem GATT). Państwa powstałe z rozpadu byłego ZSRR zyskały członkostwo w ostatnich latach, podobnie jak to się dzieje z państwami powstałymi z rozpadu b. Jugosławii.

Członkostwo w GATT, a następnie w WTO ma znaczenie, gdyż poprzedza je członkostwo w MFW a następnie w BŚ, co oznacza zastosowanie np. określonych rozwiązań kursowych, reżimów kursu waluty i kwestii wymiennalności. Ma to szczególne znaczenie i dla przepływu kapitału, i dla wprowadzenia konkretnych rozstrzygnięć kwestii dotyczących konkurencji (handel, stosowanie podobnych rozwiązań dla inwestorów zagranicznych jak i krajowych, czy obecności państwa w gospodarce. W tym miejscu niezbędne jest wyjaśnienie, że każda umowa regionalna, tworząca podstawy dla integracji, jest wcześniej weryfikowana przez WTO. Zasada ta pozwala wyeliminować ewentualność zagrożeń dyskryminowania państw, które pozostają poza sferą integracji. Ta bezwzględna reguła powoduje, że państwa nie wprowadzają rozwiązań dyskryminacyjnych, respektując przez to dość różnorodne interesy lokalne, narodowe, regionalne, subregionalne czy globalne. Jednym z rozwiązań, które to gwarantuje, jest wymóg stosowania KNU (klauzula największego przywilejowania). Oznacza ona, że przywileje udzielane jednemu państwu powinny być zagwarantowane innym państwom. Zasada ta nie dotyczy ugrupowań integracyjnych, co oznacza, że jest to jedno z odstępstw dotyczących potrzeby stosowania niedyskryminacji w grupie państw¹⁵. Ugrupowania integracyjne stosują różne rozwiązania (tworząc strefy wolnego handlu lub unie celne) znoszą między sobą bariery wymianie handlowej (ostatnio również ograniczeń przepływu kapitału).

¹⁵ Most Favoured Nation Clauses – No favoured view how they should be interpreted. Kluwer Arbitration Blog. 2011 CPRJ Institute Award Winner Outstanding Electronic Media. <http://kluwerarbitrationblog.com/blog/2011/07/25/most-favoured-nation-clauses-%E2%80%93-no-favoured-view-on-how-they-should-be-interpreted/> (30.08.2013).

Teoria (M. Allais) mówi, że integrować się mogą państwa reprezentujące podobny poziom rozwoju. Model taki nie do końca sprawdził się w praktyce. Urzeczywistnił się w warunkach państw reprezentujących wyższy poziom rozwoju (EWG/UE i EFTA), ale nie w przypadku integracji państw na równym, ale niskim poziomie rozwoju (Mercosur¹⁶). Prawie w tym samym czasie, kiedy powstała koncepcja M. Allais, podjęto decyzję o utworzeniu NAFTA¹⁷, a następnie zaakceptowano poszerzenie UE o państwa, których PKB per capita kształtował się na poziomie 30% średniej dla państw tego ugrupowania. Wprawdzie obecnie Mercosur wykazuje się pewnymi osiągnięciami w zakresie procesów pogłębiania integracji (powołanie Wspólnego Parlamentu), jak i na zewnątrz, niemniej jednak intensywniejsze impulsy dla przemian uzyskałoby w warunkach bliższej współpracy w ramach np. FTAA (strefy wolnego handlu obu Ameryk). Negocjacje stowarzyszenia Mercosur z UE również stanęły w miejscu¹⁸.

Przyczyn załamania się negocjacji w ramach NAFTA i Mercosur można upatrywać w kryzysie lat 2008/2009, niemniej negocjacje utknęły wcześniej w martwym punkcie, zanim załamanie światowej koniunktury stało się zjawiskiem powszechnie odczuwalnym. Można być przekonanym, że państwa Ameryki Łacińskiej czują się pewniejsze w swych decyzjach dotyczących liberalizacji, przeprowadzając ją zgodnie z koncepcją M. Allais, co oznacza najpierw integrację regionalną między państwami reprezentującymi podobny poziom rozwoju (państwa Mercosur), a dopiero w następnym kroku – integrację z NAFTA i UE. Bez względu na sekwencyjność wymienionych procesów, przebiegają one zgodnie z modelem integracji opracowanym przez B. Balassę¹⁹. Państwa reprezentujące niższy poziom rozwoju, w kontaktach z rynkami wysoko rozwiniętymi są na ogół bardzo ostrożne, o czym decyduje ich kolonialna przeszłość. Niemniej jednak ekonomistom znana jest teoria o stymulowaniu rozwoju przez wymianę handlową czy zasada mnożnika i wynikające z niej zmiany zachodzące w poziomie dobrobytu. Teorie te często prowadziły do poszukiwania lokalnych rozwiązań, zgodnie z koncepcjami lokalnymi w regionie (produkcja antyeksportowa, produkcja proeksportowa), co jednak ostatecznie doprowadziło do stopniowego poparcia koncepcji włączania się do międzynarodowego podziału pracy i kształtowania go zgodnie z interesem państw reprezentujących niższy poziom rozwoju²⁰. Praktyka dowodzi, że mimo obaw

¹⁶ Unia celna między Argentyną, Brazylią, Paragwajem, Urugwajem i Wenezuelą. Członkostwo stowarzyszone mają: Boliwia, Chile, Kolumbia, Ekwador, Gujana, Peru, Surinam. Obserwatorami są Meksyk i Nowa Zelandia.

¹⁷ NAFTA – strefa wolnego handlu między USA, Kanadą i Meksykiem.

¹⁸ C. Kirkpatrick, C. George (główni autorzy), *Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of Association Agreement under Negotiation between the European Community and Mercosur*. Final Overview Trade SIA Mercosur. Final Report. Revised version. Manchester, March 2009.

¹⁹ B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, G. Allen & Unwin, New York 1965, s. 163 i dalsze.

²⁰ K. Kłosiński, *Ameryka Łacińska w poszukiwaniu konsensusu*, KUL, Lublin 2013.

przed integracją państw, które reprezentują zróżnicowany poziom rozwoju – rozwiązanie takie jest korzystne zarówno dla integrujących się w takim ugrupowaniu państw wysoko rozwiniętych, jak i reprezentujących niższy poziom rozwoju. Niemniej jednak decyzje dotyczące integracji państw niżej rozwiniętych z tymi, które zalicza się do grupy rozwiniętych, muszą być poprzedzone integracją regionalną państw na tym samym poziomie. Takie rozwiązanie znajduje uzasadnienie w argumentacji już nie tyle teoretycznej ani też płynącej z doświadczenia praktycznego, jest natomiast skutkiem wieloletniego obowiązywania teorii, które następnie nie znalazły potwierdzenia w praktyce, ale utkwiły głęboko w pamięci polityków i ich wyborców. Tym samym wspiera się następującą kolejność:

- instytucjonalizacja stosunków zewnętrznych, tam gdzie jeszcze jej nie ma. Na tym etapie członkostwo w WTO wprowadza pewne rozwiązania, które określa się jako globalne, gdyż dotyczą wszystkich liczących się na rynku światowym eksporterów;
- tworzenie stref wolnego handlu w regionach, czemu często towarzyszy próba podjęcia negocjacji prowadzących do stowarzyszenia z UE;
- powrót do negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu (umowy stowarzyszenia) z UE.

Warto wyjaśnić, że integracja i towarzysząca jej liberalizacja wpływają zarówno korzystnie jak i niekorzystnie na społeczeństwa objęte tymi procesami. Z jednej strony tworzą warunki do rozwoju i wzrostu dobrobytu, z drugiej zaś są źródłem działań o charakterze nacjonalistycznym, ksenofobicznym, w tej części społeczeństwa, która ponosi koszty tych procesów (restrukturyzacji gospodarki, zwiększania efektywności, rosnących wymogów edukacyjnych, organizacyjnych, itp.). Negatywne efekty integracji są odczuwalne zwłaszcza w warunkach, kiedy społeczeństwo i instytucje państwowe są źle przygotowane do liberalizacji²¹. Ruchy te są prowokowane z jednej strony zjawiskiem umiędzynarodowienia i procesów zacierania się różnic między poszczególnymi nacjami, z drugiej zaś może to być protest przeciwko ubocznym kosztom tego procesu, jak zmiany klimatyczne, wzrost zanieczyszczeń środowiska, czy alienacja społeczna, wyłączenie ekonomiczne, czy kulturowe, itp.

2. Polaryzacja interesów jako fakt czy jako pozór

W tej części poszukuje się odpowiedzi na pytanie, czy polaryzacja interesów, o której mówi się dość często w mediach czy na scenie politycznej, jest faktem czy jedną z interpretacji faktów, a więc w sumie można ją

²¹ Złe przygotowanie do liberalizacji to niska efektywność działania instytucji i niski poziom edukacji, w którym dominuje automatyzm, uczenie się na pamięć, brak podstaw do myślenia, kojarzenia, twórczych i kreatywnych rozwiązań oraz rozumienia świata. Ważnym ogniwem wspierającym właściwy kierunek przemian jest infrastruktura telekomunikacyjna, w tym Internet.

sprowadzić do swoistego pozoru. Stawia się tutaj tezę, że polaryzacja interesów jest pozorna. O polaryzacji interesów można było mówić wówczas kiedy świat był dwubiegunowy; w takim układzie polaryzacja stanowiła efekt stosowania różnych rozwiązań w gospodarce i polityce oraz w próbach utrzymania dyscypliny przez oba mocarstwa przez różnego rodzaju ograniczenia jak np. cenzura, ograniczenia swobody podróży, kontrola zatrudnienia, pensji, itp. Również o polaryzacji, czyli zróżnicowaniu interesów, można mówić w warunkach podziału świata na państwa przemysłowe i surowcowo-rolne. W obu przypadkach mamy do czynienia ze stosunkami międzynarodowymi, które oparte są na zależnościach, czyli podporządkowaniu, które występuje w różnych formach. Niemniej jednak, dzisiaj, w stosunkach międzynarodowych mamy do czynienia z relacjami, które oparte są na więziach współzależności. Ta współzależność powoduje, że interesy różnych grup państw, choć nie identyczne, wzajemnie się przeplatają. Oznacza to, że realizacja jednych interesów musi być poprzedzona przez realizację interesów innych państw. Brak zrozumienia tego prowadzi do stosowania niepoprawnych instrumentów w polityce narodowej i zagranicznej, a to z kolei pogarsza sytuację, zamiast ją polepszać.

Tabela 9. Teoretycy stosunków międzynarodowych (synteza) – szkoły analizy

Wyszczególnienie	Liberalizm/ neoliberalizm	Realizm/ neorealizm	Radykalizm/ teoria zależności	Konstruktywizm
Główni aktorzy	Państwa, organizacje pozarządowe, międzynarodowe	System międzynarodowy, państwa	Klasy, m-n elity, TNK	Jednostki, grupowe identyfikacje
Wizja jednostki	Zasadniczo dobra, potrafiąca współpracować	Poszukuje władzy, samolubny, antagonistyczny	Działanie umożliwiające przez klasę ekonomiczną	Główna jednostka, zwłaszcza elity
Wizja państwa	Nie jest aktorem autonomicznym, ma wiele interesów	Poszukuje władzy i korzysta z siły, aktor autonomiczny (Jednolity), kieruje się narodowymi interesami	Agent struktury m-n kapitalizmu wykonawczy agent burżuazji	Zachowanie państwa kształtowane przez przekonania elit, wspólne przepisy i tożsamość społeczna
Wizja systemu międzynarodowego	Współzależność między aktorami, międzynarodowa społeczność, anarchia	Anarchiczny, uzyskuje stabilność w warunkach równowagi systemu	Dalece zróżnicowany, zdominowany przez m-n system kapitalistyczny	Nic nie może być wyjaśnione wyłącznie przez samo istnienie m-n struktur
Przekonanie o możliwości wprowadzenia zmian	Możliwy, pożądany proces	Niski potencjał zmian, powolne zmiany strukturalne	Radykalne zmiany pożądane	Wiara w zmiany ewolucyjne

Źródło: K. A. Mingst, *Essentials of International Relations*, 4th ed. W.W. Norton & Company, New York, London 2008, s. 74.

Znając poszczególne nurty myślenia o stosunkach międzynarodowych możemy klasyfikować poglądy ekspertów według nich i oceniać obiektywnie same stosunki, przyjmując za punkt wyjścia pięć cech różnicujących. Przedstawiona kategoryzacja wskazuje, dlaczego oceny zachowań państw zdominowane są przez koncepcję użycia siły w stosunkach międzynarodowych. Takie rozwiązania dominowały w przeszłości, co więcej – większość specjalistów z zakresu stosunków międzynarodowych była kształcona zgodnie z kanonami szkoły realistów /neorealistów czy szkoły radykalnej/ teorii zależności. Ponadto koncepcje oparte na filozofii liberalnej przedstawiały obraz stosunków międzynarodowych, w których ważną rolę odgrywa prawo międzynarodowe i organizacje międzynarodowe, co miało całkowicie wyeliminować wojny. Wizja ta dominowała po zakończeniu I wojny światowej i podczas przygotowywania traktatu pokojowego, podpisanego w Wersalu w 1919 r. (Lloyd George, Orlando, Clemenceau i Wilson).

Traktat ten zawierał postulaty, które w 14 punktach sformułował 8 stycznia 1918 r. prezydent USA, W. Wilson, na temat warunków pokoju. Chciał on przywrócić starych granic państw (w tym Polski), jak i utworzenia Ligi Narodów (LN), organizacji międzynarodowej, która nie dopuszczałaby do wojen i rozwiązywałaby w zarodku pojawiające się konflikty. Brak skuteczności Ligi Narodów w zapobieżeniu wybuchowi II wojny światowej został uznany za całkowitą porażkę liberałów w przygotowywaniu rozwiązań, które skutecznie powstrzymałyby wojnę. Nie jest to słuszna ocena, gdyż mała skuteczność Ligi Narodów sprawiła, że postawiono pytanie, co decydowało o słabości tej organizacji? Odpowiedź na nie doprowadziła do utworzenia instytucjonalnych struktur międzynarodowych, które wniosły poprawki do rozwiązań zastosowanych w LN, zwiększając tym samym ich skuteczność. Powołano do życia ONZ, wraz z Radą Bezpieczeństwa oraz liczną rodziną organizacji międzynarodowych. Najważniejsze z nich to: MFW, BŚ i GATT/WTO. Dopiero ta sieć organizacji międzynarodowych stała się podstawą dla tworzenia organizacji regionalnych i subregionalnych. Tworzone strefy wolnego handlu mają struktury łączne, a nie wykluczające się wzajemnie, co oznacza, że jest to system będący w toku ciągłych zmian, dopasowań do warunków, a także otwarty na poszerzenia i pogłębianie. Mając nawet tak syntetycznie ujętą charakterystykę stosunków międzynarodowych, możemy powiedzieć, że:

- w gospodarce (światowej) z pewnością dominują rozwiązania mieszczące się w koncepcjach modelowych liberałów. Trudno tu ocenić, jakie poglądy dominują w ocenach. Można było mówić o dominacji myślenia liberalnego, choć proporcje te w pewnym sensie zakłócił kryzys 2008+, wywołując umocnienie wizji realistycznych i radykalnych;
- w bezpieczeństwie dominują rozwiązania oparte na koncepcjach liberalnych, choć interpretacje tych rozwiązań oraz wydarzeń zdominowane są przez wizje szkoły realnej/ neorealnej albo radykalistów.

Tym samym w obecnych interpretacjach mamy do czynienia z pozorami polaryzacji interesów między grupami państw, niemniej jednak nie jest to

odzwierciedlenie rzeczywistej sytuacji. Ocena mówiąca o polaryzacji wynika z braku zrozumienia procesów, jakie zachodzą w gospodarce światowej, polityce i stosunkach międzynarodowych. Równie trudno jest ocenić jednoznacznie procesy, jakie zachodzą w gospodarkach poszczególnych państw. Interes wynikający z tej współzależności, jest dość oczywisty: należy znaleźć takie rozwiązanie, aby dolar amerykański nie stracił na wartości, a jednocześnie ustabilizować system finansowy świata. Jest to interes uniwersalny, który odnosi się do wszystkich państw. Interesy partykularne poszczególnych grup państw zostaną przedstawione poniżej.

2.1. Interesy Świata Zachodniego

Interesy Świata Zachodniego w warunkach współzależności nie ograniczają się wyłącznie do terytoriów krajów objętych tym określeniem. Podobnie było wcześniej. Inna jednak była definicja tych interesów i w ogóle relatywnie łatwiej było je zdefiniować. Dzisiaj nawet trudno jest zdefiniować pojęcie Świata Zachodniego, bo kilka państw z grupy rozwijających się (co wcześniej określano jak Trzeci Świat, przedostało się do Pierwszego Świata, czyli Świata Zachodniego). Przykładem może być tu Singapur²². Interesy Świata Zachodniego obejmują rozwiązanie wielu problemów, które możemy podzielić na cztery grupy: (1) odnoszące się do sytuacji wewnętrznej w każdym z tych państw; (2) odnoszące się do struktur integracyjnych, w których kraje te uczestniczą; (3) związane z szeroko pojętymi stosunkami gospodarczymi, co obejmuje sferę międzynarodową i finanse; (4) stanowiące pochodną utworzonego międzynarodowego systemu prawa i organizacji międzynarodowych. Patrząc na te grupy, możemy zakładać, że problemy, które będą w nich wymienione, nie mają powiązań z problemami z innych grup. Tak nie jest. Podział na grupy jest wyjściem modelowym; bliższa analiza wskazuje, że problemy znajdujące się na liście poszczególnych grup są ze sobą powiązane.

Jeśli chodzi o rynki wewnętrzne poszczególnych państw i ich gospodarki, to do ich problemów należą:

- Pokonanie relatywnie wysokiego bezrobocia, co w szczególności dotyczy młodych pokoleń, ale też obejmuje pokolenia wychodzące z rynku pracy.
- Przewyciężenie niskiej dynamiki wzrostu gospodarczego, co jest związane z poprzednim problemem; obecna dynamika wzrostu nie sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy, tak jak to miało miejsce wcześniej. Była to jednak faza, w której sporą rolę odgrywał przemysł.
- Sprawa deficytu budżetowego i długu publicznego, co związane jest ze strukturą wydatków, ale i z metodami stosowanymi do wyrównywania budżetu przez podnoszenie podatków. Inaczej mówiąc, reforma struktury budżetu państwa. Problem ten jest widoczny również w przypadku budżetów lokalnych.

²² L. Kuan Yew, *From Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000*, Harper, New York 2000.

- Reforma systemu emerytalnego, który przy zmianach demograficznych (niski przyrost naturalny oraz wydłużenie czasu trwania życia ludności) nie będzie w stanie podołać zobowiązaniom finansowym, wynikającym z założeń starego systemu.
- Głębokie reformy systemu szkolnictwa i edukacji, przygotowujące absolwentów do pracy i wymogów stawianych im przez rynek. Oznacza to weryfikację metod nauczania, zastąpienie metod pamięciowych metodami koncepcyjnymi, uczącymi myśleć i kojarzyć.
- Stworzenie warunków do powszechnego wzrostu dobrobytu i wyraźnego ograniczenia ubóstwa.
- Zwiększenie elastyczności rynku pracy przez zastosowanie takich rozwiązań, które podnoszą wydajność, korzystają z inicjatywności i samodzielności pracownika a jednocześnie wynagradzają go za te jego cechy.
- Reforma systemu leczenia oraz metod jego finansowania.
- Zmiany w mediach, wpływające na poprawę serwisu informacyjnego, w tym również międzynarodowego.
- Usprawnienie działania urzędów, co ma wpływ na jakość życia obywateli i poprawia wizerunek gospodarki m.in. dla inwestorów zagranicznych (liczba dni niezbędnych do otwarcia biznesu).
- Rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej.
- Podniesienie poziomu bezpieczeństwa (na drogach i szerzej – w komunikacji, a więc w transporcie kolejowym, wodnym i lotniczym); gotowość do działania na wypadek takich wydarzeń, jak powódź, pożar, wybuch gazu z sieci czy z kuchenki na gaz z butli). Zwiększenie bezpieczeństwa przez ograniczanie przestępczości zorganizowanej czy przeciwdziałanie działaniom terrorystycznym.

Listę problemów koniecznych do załatwienia można wydłużać, jednak nie do tego sprowadza się problem. Chodzi o to, że lista kwestii do rozwiązania określa interesy państwa.

2.2. Interesy państw Azji

Skrótko można powiedzieć, że te gospodarki, które rosną, a więc weszły na ścieżkę rozwoju, muszą podlegać procesom konwergencji. Proces ten powinien być oparty na rozwiązaniach nie tyle naśladowczych, ile raczej antycypacyjnych²³, przewidujących, co w systemach państw tradycyjnie stanowiących wzorzec ulega zmianie i w jakim kierunku te zmiany zmierzają oraz co jest ich powodem. Inaczej będzie się wprowadzało rozwiązania, od których w państwach na innych kontynentach się odchodzi. Ma to szczególne znaczenie, ponieważ każda zmiana wymaga zatwierdzenia przez odpowiednie gremia (parlamenty, samorządy) i pociąga za sobą koszty. Rozwiązania wsteczne,

²³ Przykładem tego były rozwiązania zastosowane w Polsce podczas transformacji. Antycypacyjny model przemian stosuje się również w państwach wschodnich, powstałych z b. republik ZSRR.

nienadążające za zmieniającymi się warunkami, w jakich się je stosuje, są kosztowne w sensie finansowym i społecznym, mniej wymierne, ale bardziej odczuwalne, w postaci frustracji i demonstracji. Lista problemów, które w tej grupie państw muszą być rozwiązane, jest na ogół dłuższa niż ta lista, którą przedstawiono dla państw wysoko rozwiniętych. Można w niej dostrzec pewne różnice. Przykładowo, na ogół w gospodarkach wschodzących nie ma tak wielkich długów publicznych i deficytów jak w gospodarkach wysoko rozwiniętych. Wynika to z relatywnie mniejszego sektora publicznego. Wyjątek stanowią tu państwa Ameryki Łacińskiej. Niemniej i ta grupa państw powoli zaczyna kontrolować swoje finanse publiczne, co ma przełożenie na zwiększenie stabilności kursów walutowych i ograniczenie inflacji. W wielu państwach Azji problem inflacji i wahań kursu jest sprawą ważną dla polityków gospodarczych. Przykładem tego była m.in. gospodarka Turcji, gdzie problem ten udało się rozwiązać.

Problemem w tej grupie państw jest również sprawa otwarcia gospodarki (czytaj odejścia od protekcji), co powoli jest rozwiązywane w skali regionalnej i częściowo subregionalnej, jednak skala tych procesów nie jest jeszcze imponująca. Otwarcie gospodarki ma wpływ na ograniczenie inflacji, co jest efektem zwiększenia intensywności konkurencji. Rośnie również możliwość zatrudnienia i uruchamia mnożnik handlu zagranicznego, wpływający na podnoszenie dobrobytu.

2.3. Interesy pozostałych regionów

Interesy pozostałych regionów relatywnie łatwo jest określić porównując listę warunków decydującą o rozwoju z listą państw znajdujących się na określonym jego etapie. W zarysie ogólnym obie te listy wyznaczają priorytety. Warto jednak w tym miejscu podkreślić, że podobnie jak dotąd kraje pokonujące lukę rozwoju były rynkiem, z którego emigrowała siła robocza do gospodarek wysoko rozwiniętych, tak możemy się spodziewać sytuacji odwrotnej. Kraje wysoko rozwinięte z problemem bezrobocia mogą być rynkiem emigracji młodych ludzi, którzy znajdą sobie miejsce pracy w krajach rozwijających się, zakładając tam biznes lub ucząc, jak to robić. Niemniej jednak rozwiązanie takie wymaga przygotowania. I tu powracamy do wymienionych wcześniej warunków rozwoju, które określają jego możliwości na każdym etapie.

3. Cele, interesy i warunki ich realizacji

Określenie celów dla danego państwa nie jest jednoznaczne z listą jego interesów. Wszystko zależy od tego, kto i w jakich warunkach te interesy określa. Komu realizacja interesów ma służyć? Czy jednostce lub grupie osób realizujących te interesy, czy ludziom mieszkającym w danym kraju? Często, realizowane interesy, które mogą przynieść dobrobyt w danym państwie, nie są odczytywane jako korzystne rozwiązanie przez społeczeństwo tego kraju. Dzieje się tak, kiedy w krótkim, a nawet średnim okresie nie widać efektów takich działań. Trzeba na nie dłużej poczekać, a nie zawsze społeczeństwu starcza na to cierpliwości. Częściej jednak cele i interesy są ze sobą sprzeczne. Dzieje się to

wtedy, kiedy interesy państwa określone są przez interesy małej grupy, która sprawuje władzę i chce się przy niej utrzymać. Interes takiej grupy jest oczywisty.

Każdy kraj, a przy pewnej próbie syntezy grupa państw czy regiony, mają swoje interesy. Niemniej jednak w warunkach współzależności i zróżnicowania faz rozwoju tych grup państw ich interesy również stają się współzależne. Co więcej, kraje na różnych etapach rozwoju mają różne zdolności realizacji swoich interesów w praktyce. Te zdolności zależą od możliwości finansowania, ale też i od przygotowania społeczeństw do wdrażania pomysłów, które mogą zmienić warunki bytu w danym kraju na lepsze. Różna i często niewystarczająca jest wiedza, jak te zmiany przeprowadzać. Często również nie ma odpowiednich instytucji ani struktur politycznych, które byłyby w stanie takie zmiany przeprowadzić. Bywa, że interes rządzących nie zawsze pokrywa się z interesem społeczeństwa. Ma to miejsce w tych przypadkach kiedy mamy do czynienia z oderwaniem władzy od ludności i warunków jej życia. Tak często zdarza się w systemach niedemokratycznych, kiedy władzę sprawuje klan rodzinny lub inna niedemokratycznie wybrana grupa osób.

3.1. Poziom rozwoju jako warunek określający interesy

Interes państwa określony jest przez poziom rozwoju danego państwa, a także jego ustrój (rozwiązania zastosowane do zarządzania państwem). Determinuje bowiem potrzeby danego państwa w ramach jego polityki wewnętrznej, jak i międzynarodowej. Potrzeby, a co za tym idzie interesy, są inne dla każdej fazy rozwoju. W początkowych fazach tworzy się warunki do rozwoju, następnie dąży się do usprawnienia tych warunków o elementy wpływające na efektywność ich użycia, a w fazie najwyższej tworzy się warunki sprzyjające podnoszeniu innowacyjności. Każdy z wymienionych etapów rozwoju wymaga odpowiedniego przygotowania i gotowości do wprowadzenia określonych zmian. Ta gotowość dotyczy wszystkich sfer gospodarki. Wymusza przygotowanie administracji, przedstawicieli lokalnego biznesu i finansów, leśnictwa, szkolnictwa, usług, co obejmuje także handel i rolnictwo.

3.2. Poziom rozwoju a struktura gospodarki

Każdy poziom rozwoju charakteryzuje się inną strukturą gospodarki. Na pierwszym etapie rozwoju dominuje rolnictwo i przemysł wydobywczy. Na wyższych etapach rozwijają się przetwórstwo, przemysł i usługi. Każdy z wymienionych etapów rozwoju, w którym waga przypisywana jest innym czynnikom i warunkom produkcji, wymaga innego rodzaju przygotowań. Dotyczy to infrastruktury, zarządzania, instytucji państwowych, które administrują krajem, i szkolnictwa z edukacją. Wraz z rozwojem przemysłu rośnie zapotrzebowanie na rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej, bankowości i odpowiedniego przygotowania kadry. Im wyższy jest poziom rozwoju gospodarki i zaawansowana jej struktura gałęziowa – tym bardziej zaawansowane są potrzeby państwa i jego gospodarki, co automatycznie rzutuje na potrzeby i interesy.

Pomoc z zewnątrz (międzynarodowa) często przyjmowana jest jako próba ingerencji w interesy danego państwa. Tym samym formuła przyjęta przez UE jako model współpracy z regionami zagranicznymi, może być uznana za wzorcową. Współpraca taka obejmuje kilka etapów czy szczebli. Pierwszy krok to dialog polityczny. Prowadzi on do powołania wspólnych grup roboczych, tematycznych, co pozwala przygotować wspólne projekty do realizacji. Kolejny etap to umowa o partnerstwie i współpracy, w ramach której dany kraj przygotowuje swoją strategię narodową (partnerską). Taka strategia zawiera cele i metody urzeczywistnienia zamierzeń, a także terminy ich realizacji. Po roku przedstawiciel Komisji Europejskiej z Dyrektoriatu DEVCO (Development and Cooperation) przesyła raport stwierdzający, co z przyjętych przez dany kraj założeń zostało wprowadzone w życie, a co wymaga dodatkowych działań i jak je najłatwiej przeprowadzić. Tego rodzaju współpraca polega na samodzielnym ustalaniu kierunków działania przez dane państwo i kontroli realizacji tych zamierzeń przez przedstawiciela KE. Trochę inaczej wygląda taka współpraca, kiedy państwo współpracujące z UE dąży do stowarzyszenia lub stworzenia strefy wolnego handlu. W takim przypadku dodatkowo ustala się kierunek i czas trwania procesu dostosowania prawa i instytucji, a także często zniesienia ceł. Bliższa jest współpraca z UE, tak jak to miało miejsce w przypadku Polski i pozostałych dziewięciu, a po trzech kolejnych latach jeszcze dwóch państw (Bułgarii i Rumunii). Czynnikiem mobilizującym jest to, że będzie się przyjętym do grona państw europejskich i tam, przy współpracy z UE, będą realizowane plany rozwojowe.

UE dysponuje niezbyt wielkim funduszem na cele rozwoju i współpracy z państwami rozwijającymi się, niemniej jednak w przypadku dużej luki rozwojowej między ośrodkiem świadczącym pomoc a pomocobiorcą nawet tak ograniczone środki mają znaczenie i mogą odegrać stymulującą rolę. Podobną do UE rolę w tej kwestii odgrywa EFTA, choć czyni to mniej spektakularnie, to działania tej organizacji są bardzo skuteczne. Warto również zwrócić uwagę na pomoc finansową płynącą z Chin. Nie jest ona niczym uwarunkowana, nie niesie ze sobą żadnych zobowiązań.

3.3. Zróżnicowanie rozwoju jako warunek przyspieszenia przemian strukturalnych

Wbrew przyjętym modelom teoretycznym integracja powinna zachodzić między państwami o zróżnicowanych a nie równych poziomach rozwoju, (jak to sformułował M. Allais). Zresztą właśnie w ten sposób jest ona realizowana od początku między państwami i gospodarkami reprezentującymi różny poziom rozwoju. Nie było to aż tak widoczne od początku procesu integracji europejskiej, gdy różnice rozwoju nie były aż tak duże jak obecnie. Chociaż część terytoriów zamorskich UE reprezentuje podobny poziom rozwoju, jak przyjęte w latach 2004 i 2007 państwa b. bloku wschodniego. Przykładem mogą być Wyspy Owcze, Kanaryjskie czy Madera.

Zróżnicowanie rozwoju w warunkach integracji stanowi gwarancję impulsów do zmian w gospodarce, a więc przyspiesza się, ograniczając okresy

zastoju i braku poszukiwania nowych rozwiązań. Zróżnicowanie rozwoju w warunkach integracji jest również gwarancją obopólnych korzyści zarówno dla gospodarki reprezentującej wyższy, jak i dla gospodarki reprezentującej niższy poziom rozwoju. Często jednak używa się argumentów przeciwnych, mówiąc o korzyściach przede wszystkim dla gospodarek wyżej rozwiniętych. Przykładowo: produkcja czekolady znanych korporacji międzynarodowych po otwarciu rynku szybko zdobywa na nim ważną pozycję i poszerza swój udział. Produkty tych światowych firm konkurują z lokalnymi. Widać to na przykładzie takich firm jak Cadbury, Fazer, Ferrero, Kraft, Jacobs, Suchard, Lindt, M&M, Mars, Milky Way, Nestlé, Toblerone. Równolegle jednak do obecności tych firm i ich globalnie konkurujących produktów nadal utrzymuje się i wzrasta produkcja firm rodzimych. W Polsce będzie to Wawel, Wedel, Terravita, Mokate, Solidarność, a także Gusto, Maja, Plus, Wiepol i wiele innych. W sumie rynek czekolady w Polsce zwiększa ofertę, towary na rynku mają wyższą jakość i bogatszy wachlarz produktów, a ceny są zróżnicowane, pozwalające wybierać konsumentom prezentującym różny poziom dochodów. Obok firm polskich na rynku są obecne firmy międzynarodowe, które produkują lokalnie, dając zatrudnienie na polskim rynku i konkurując z producentami lokalnymi. I jedni, i drudzy tworzą miejsca pracy w produkcji, transporcie, dystrybucji i zawodach pochodnych. Tym samym otwarcie rynku nie może oznaczać strat, ale korzyści. Przeniesienie produkcji np. z firmy szwajcarskiej do Polski, gdzie produkuje się na potrzeby rynku lokalnego i zaspokaja rynki eksportowe, jest korzystne również dla Szwajcarii. Firma macierzysta uzyskuje tantiemy licencyjne i dochody z inwestycji, oszczędzając na kosztach produkcji (koszty zatrudnienia, poziom podatków, niższe koszty transportu w porównaniu z produkcją utrzymaną na rynku szwajcarskim, co dotyczy również eksportu np. na rynki wschodnie, itp.). Podobnie można opisać produkcję samochodów czy lodówek, pralek, zmywarek i kuchenek. Należy się jednak liczyć z tym, że produkcja ta może przenieść się dalej na rynki, które będą gwarantowały niższe koszty produkcji i w rezultacie pozwolą utrzymać cenę lub ją obniżyć. Mechanizm jest tu dość prosty: właściciel marki może zdobyć nowy rynek, bo przeniesienie produkcji pozwala mu obniżyć koszty, no i cenę na tym rynku oferowanych produktów. Jeśli jakość tych produktów jest odpowiednia, to inwestor czy właściciel marki może nadal uzyskiwać podobne zyski sprzedając dany produkt po niskich cenach na rynku wschodzącym i po wyższej na rozwiniętym. Wcześniej wprowadzony mechanizm dotyczący przepisów antydumpingowych tego nie zabrania. Zabraniał on sprzedawać taniej niż na rynku producenta, a nie drożej. Niskie koszty produkcji, jeśli pośrednik w sprzedaży się na to zdecyduje, mogą nawet prowadzić do obniżenia ceny, a to z kolei – do wzrostu udziału danej marki w rynku. Nie musi jednak do tego prowadzić, jeśli produkcja nie będzie modyfikowana i dopasowywana do zmieniających się upodobań konsumentów lub nie uwzględniająca najnowszych technologii.

Te proste przykłady pokazują, jak są współzależne interesy państw wschodzących, rozwijających się i wysoko rozwiniętych. Zresztą jest to widoczne nie tylko na etapie produkcji czy sprzedaży, ale obejmuje fazę

projektowania, badań, tworzenia prototypów. Wystarczy powiedzieć, że pociąga to za sobą wysokie koszty, a więc coraz częściej kraje, producenci i ośrodki badawcze starają się ze sobą współpracować. Często na poszczególnych etapach badania przeprowadzane są w oparciu o transakcje *outsourcingowe*. Niemniej jednak, coraz częściej obserwuje się w firmach *insourcing*, czyli powrót do plasowania zamówień w rodzimych firmach.

Wniosek z tego jest jeden: podzielność faz produkcji i specjalizacja pozwalają tworzyć sieci powiązań międzynarodowych, te zaś wpływają na obniżenie ceny, przyspieszają wprowadzanie nowych technologii na rynek, w dużym stopniu sprzyjają liberalizacji, ale stanowią również czynnik stabilizujący kontakty międzynarodowe. Ostatni kryzys 2008/2009, chociaż oznaczał duży spadek w obrotach międzynarodowych, nie prowadził do podniesienia ceł i powrotu do produkcji wielu produktów na rynkach narodowych, odwracając niejako wcześniej obserwowany trend wypychania produkcji za granicę. Chociaż pewne obserwacje (np. rynków niemieckiego i japońskiego, które mają dodatnie salda swoich rachunków bieżących w bilansie płatniczym) prowadzi część ekonomistów do wniosku o potrzebie reindustrializacji, to jednak ten proces nie jest ani taki szybki, ani taki jednoznaczny²⁴. Reindustrializacja nie jest bowiem rozwiązaniem mobilizującym do inwestowania w rynki wschodzące lub rozwijające się w takim stopniu, jak to ma miejsce obecnie. Politycy mogą głosić takie hasła, ale można je uznać za populistyczne. Nie mają bowiem oparcia w praktycznych posunięciach biznesu. Reindustrializacja oznaczałaby potrzebę silniejszego wspierania rozwoju środkami pomocowymi niż to ma miejsce obecnie, a to prowadziłyby do prób wprowadzenia wyższych podatków, co nie jest możliwe w warunkach otwartej gospodarki. Natomiast obserwujemy nowe zjawiska: rynki wschodzące, jak Chiny, Turcja czy Indie i Brazylia, zaczynają angażować się w międzynarodową politykę rozwojową. Wykorzystuje się tu naturalny mechanizm ekonomiczny. Brak finansowego zaangażowania za granicą oznaczałby dla państw z nadwyżką na rachunku bieżącym aprecjację kursu ich waluty i w sposób naturalny ograniczałby konkurencyjność cenową ich towarów. Eksport kapitału i towarzysząca temu pomoc, przynajmniej w pewnym stopniu ograniczają ten proces, tworząc naturalny pomost między rynkami wschodzącymi a rozwijającymi się. W tych nowo tworzonych relacjach międzynarodowych jest też miejsce dla państw wysoko rozwiniętych. Wspierają one rynki wschodzące i kraje rozwijające się przez przyjmowanie czasowych i stałych emigrantów, co z jednej strony odczytywane jest jako efekt drenażu mózgow, ale z drugiej strony ci emigranci uczą się wykorzystywać zdobytą wiedzę, wzbogacając ją i otrzymując wyższe pensje niż u siebie w kraju. Często te pensje wracają do kraju pochodzenia emigranta w postaci inwestycji, przekazanych na rzecz rodziny zarobków czy oszczędności. Bywa, że służą do

²⁴ K.A. Kłosiński, *Japonia, Niemcy. Odzyskany honor w rozwoju gospodarczym*, KUL, Lublin 2011, s. 25-40.

tworzenia zasobów mieszkaniowych, wspierania procesu podnoszenia kwalifikacji, budowy infrastruktury turystycznej.

Opisane mechanizmy i zjawiska wskazują, że gospodarka jest nie tylko współzależna, ale ma naturalne podstawy do stopniowego rozwoju. Stwierdzenie to nasuwa wiele pytań w rodzaju, skoro jest tak dobrze, to:

- Dlaczego w latach 2008/2009+ mieliśmy najdłuższy i najgłębszy kryzys od lat 30. XX w.?
- Dlaczego o USA mówi się jak o przegranej gospodarce z dużym chronicznym (jak się wydaje) deficytem na rachunkach bieżącym i budżetowym?
- Dlaczego istnieją regionalne napięcia polityczne, które łatwo mogą przekształcić się w kryzysy militarne, a te – przy polaryzacji opinii głównych graczy światowych mogących się zaangażować czynnie w taki konflikt, stając po przeciwnych stronach „barykady”, mimo że bezpośrednio nie mają nic (lub prawie nic) przeciwko sobie – prowadzić do konfliktu globalnego?
- Dlaczego nie tak jak gospodarki Niemiec i Japonii, państwa które mają nadwyżki na rachunkach bieżących swych bilansów płatniczych, inne państwa wysoko rozwinięte dążą do zwiększenia udziału usług w zatrudnieniu, a nie przemysłu?
- Dlaczego część polityków, poszukując możliwości zmniejszenia deficytów budżetowych, proponuje jako rozwiązanie podniesienie podatków, co wpływa na zmniejszenie atrakcyjności danego rynku dla inwestorów, odstraszać ich, a także przyspiesza przenosiny za granicę firm, które już są na danym rynku?
- Jaka jest przyczyna tego, że część gospodarek wysoko rozwiniętych weszła na ścieżkę wzrostu szybciej od innych?
- Czy rynki wschodzące powrócą do tak wysokich dynamik wzrostu jak sprzed kryzysu?
- Czy transfery bezpośrednich inwestycji zagranicznych, skierowanych na rynki gospodarek rozwijających się, będą w stanie wpłynąć na ich rozwój i pokonywanie luki rozwoju?

Ten tekst nie stawia sobie za cel odpowiedzenie na wyżej sformułowane pytania, a raczej pokazanie pewnych mechanizmów, paradoksów i problemów.

4. Gradualizm stosunków międzynarodowych

Stosunki międzynarodowe, podobnie jak rozwój w regionach, charakteryzuje się pewnym gradualizmem. Oznacza to, że są regiony, kontynenty szybciej się rozwijające i kontynenty, które wchodzi na ścieżkę rozwoju z pewnym opóźnieniem, jednak lukę rozwoju pokonują szybciej, niż to miało miejsce w przypadku rozwoju tradycyjnego w państwach, które uznane są za przodujące w tych procesach, pod względem perspektywy historycznej. Przykładem może tu być proces tworzenia stabilnych struktur politycznych i demokratycznych, który trwał dziesięciolecia, a nawet stulecia, w krajach,

które pierwsze uzyskały taki status²⁵. Obecnie uzyskuje się go w zdecydowanie krótszym czasie, mierzonym w latach. Dynamika zmian ustroju w liczbie państw jest imponująca. Podobny wniosek można wyciągnąć, licząc ile państw można uznać za demokratyczne, a ile ich było w okresie międzywojennym? Odpowiedź nie jest ani prosta, ani jednoznaczna. Można powiedzieć, że w okresie międzywojennym liczba państw demokratycznych nie przekraczała 10²⁶. To decydowało o rozwiązaniach, które wprowadzono w stosunkach międzynarodowych, opartych na instytucjonalizacji i prawie międzynarodowym.

W toku historii można zaobserwować procesy, w których rozwijająca się gospodarka decydowała o zmianach politycznych. Przyspieszenie tych procesów nastąpiło po pierwszej rewolucji technologicznej końca XIX w. Kolejne rewolucje przemysłowe przyspieszały procesy zmian politycznych, potwierdzając związek między polityką a ekonomią.

Stosunki międzynarodowe, polityczne i gospodarcze, rozwijały się z jednej strony na bazie doświadczeń, jak to robić, jak intensyfikować, jak wprowadzać regulacje, w jakim zakresie i czego oraz dla kogo. Wiele państw, które mają przeszłość kolonialną jako kolonizatorzy lub kolonie, również wprowadzało rozwiązania, które potem miały wpływ na ich rozwój. Można to zrozumieć, jeśli spojrzeć się bez emocji na ten problem. Kolonizator wprowadzał przepisy prawne i instytucje, często wykorzystując do tego celu lokalne rozwiązania (jak np., struktury rodzinne, klanowe, lokalnych władców), tworzył lub rozbudowywał infrastrukturę, zakładał sądy, czynił posunięcia administracyjne, rozwijał system lecznictwa, itp. Za zarządem politycznym szedł biznes, który może być oceniany różnie. Jedni eksploatowali istniejący potencjał ludzki i naturalny, inni tworzyli miejsca pracy, postępował transfer wiedzy, technologii, którego efekty widoczne są do dzisiaj w wielu z tych państw. Część z nich wskazuje na zacofanie, inne na postęp, jaki się dokonał w efekcie tych związków.

Jednak w obecnych warunkach, charakteryzujących się dużą mobilnością czynników produkcji, a także rozwiniętą i bezpośrednią komunikacją, dostępnością do mediów, informacji, technologie, know-how – przenoszą się z jednego państwa do drugiego prawie natychmiast. Oczywiście różne bywają warunki, w których można zastosować te technologie. Zwracano na to uwagę na wstępie, podkreślając przy tym, że trudno jest przeskoczyć kolejne fazy rozwoju, można jedynie skrócić czas ich trwania.

²⁵ Pierwsza konstytucja przyjęta została na Korsyce w 1755, druga w USA – 1787, trzecia w Polsce 1791 (obradę trwały od 1788), kolejna czwarta we Francji w 1791. W krajach skandynawskich Norwegia przyjęła swoją konstytucję w 1814, a Dania w 1845 r. W Szwecji, Wielkiej Brytanii nie ma jednolitego dokumentu, który określa ustrój, przepisy dotyczące odpowiednich warunków rozrzucone są w różnych aktach prawnych.

²⁶ Spośród państw demokratycznych tego okresu wymienimy: USA, Francję, Wielką Brytanię, Szwajcarię i państwa skandynawskie oraz Czechosłowację. Przykładowo, A. Hitler również był wybrany w demokratycznych wyborach. W większości państw europejskich, w tym Europie Środkowowschodniej panowały reżimy niedemokratyczne, w większości militarne.

4.1. Powiązania międzynarodowe i ich charakter

Powiązania międzynarodowe ewoluowały. Początkowo oparte były na zależności, co zastąpiono z czasem współzależnościami. To drugie rozwiązanie daje gwarancję bezpieczeństwa. Może być porównywane do „podwójnego Nelsona” w zapasach, gdzie żaden ze sportowców nie może dać rady drugiemu. Więzy gospodarcze między państwami mają trwały charakter, czemu sprzyja międzynarodowy podział pracy oparty na specjalizacji produkcji. Ta ostatnia nie jest obecnie, jak kiedyś, międzygałęziowa, co zastąpiono rozwiązaniami wewnątrzgałęziowymi. One również są elementem decydującym o trwałości powiązań, większej niż w warunkach międzygałęziowej współpracy, która może być zastąpiona przez dostawy od innego dostawcy. Te rozwiązania spowodowały, że państwa stają się bardziej zainteresowane otwieraniem swych gospodarek, zastępując nieefektywne strategie gospodarcze produkcji antyimportowej czy proeksportowej współpracą opartą na relacjach wewnątrz korporacyjnych. Przedsiębiorstwa takiej korporacji rozrzucone są po różnych państwach i kontynentach. Gros wymiany handlowej odbywa się w ramach korporacji. Kapitał właścicielski tych korporacji jest rozproszony, międzynarodowy. Oceną działania korporacji jest cena jej akcji na giełdzie. Ostatnia dekada przyniosła dynamiczny rozwój korporacji z rynków wschodzących²⁷. Pełnią one zasadniczo cztery funkcje: (1) tworzą warunki do rozwoju gospodarek macierzystych, skąd się wywodzą. Dotyczy to produkcji, rynku zatrudnienia, infrastruktury i bankowości. Współpracując z ośrodkami badawczymi i naukowymi, sprzyjają tworzeniu klasy średniej; (2) sprzyjają zmianom w gospodarkach postindustrialnych, wpływając na przyspieszenie głębokich procesów restrukturyzacyjnych; (3) wywierają wpływ na warunki rozwoju w krajach rozwijających się; (4) przejmują na siebie część odpowiedzialności w sferze socjalnej.

Transnarodowe korporacje rynków wschodzących początkowo rozwijały się na podstawie technologii z rynków rozwiniętych. Obecnie w większości rozwijają się w oparciu o własne technologie. Początkowo obserwowano ten proces w Japonii, gdzie technologie amerykańskie zostały zaadaptowane, a potem zastąpione przez rodzime. Podobny proces obserwowano w grupie określanej jako rynki nowo uprzemysłowione (NIC) lub prościej „tygrysy azjatyckie”. Chodzi tu o Singapur, Hongkong, Koreę Płd., Tajwan²⁸, a także w pewnym sensie Tajlandię (choć ten ostatni kraj nie jest zaliczany do tej grupy). Transnarodowe korporacje przejmują na siebie część obowiązków wynikających z odpowiedzialności socjalnej (CRS – Corporate Social Responsibility²⁹). Tradycyjnie odpowiedzialność tę przypisywano państwu.

²⁷, *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?* (Ed.) K.P. Sauvant, Edward Elgar Publishing, Northampton, Cheltenham 2009, s. 15-23.

²⁸, *The Four Asian Tigers: Economic Development and the Global Political Economy*, (Ed.) E. Mee Kim, Emerald Group Publishing Ltd., Bingley 1999, s. 192-196.

²⁹ *Corporate Social Responsibility: Implications for Small and Medium Enterprises in Developing Countries*, UNIDO Report, Vienna 2002.

Warto przypomnieć, że rozwój „tygrysów azjatyckich” był następstwem kilku zjawisk w gospodarce światowej, a także i tego, że wewnątrz, na rynku każdego z tych państw stworzono odpowiednie po temu warunki. W skali międzynarodowej o rozwoju ww. państw zdecydowały warunki intensyfikacji przepływu kapitału w skali międzynarodowej. Były to, chronologicznie:

- odejście od systemu monetarnego w USA, opartego na standardzie złota. Decyzję taką podjął prezydent R. Nixon 15 sierpnia 1971 r. Ułatwiła ona przepływy międzynarodowe kapitału;
- kryzys energetyczny w 1973 r. i następnie w 1978 r. Spowodował on, że wiele rodzajów produkcji, zwłaszcza energochłonnych straciło swoją konkurencyjność. Inwestorzy, poszukując rekompensaty dla rosnących kosztów energii, weszli na rynki z relatywnie niskimi kosztami pracy.

Rozwój oparty na transferach BIZ (a za tym szła technologia i know-how) charakteryzowały się relatywnie dużą otwartością gospodarki (konieczny import prefabrykatów i następnie eksport produkcji końcowej), infrastruktury, administracji i przepisów przyjaznych dla zagranicznych inwestorów oraz konkurencyjnych cen pracy. To doświadczenie zdało egzamin w przypadku relatywnie małych państw o otwartych gospodarkach i zasobnych w czynnik pracy, w tym również wykwalifikowany. Gospodarki, które weszły po kryzysie energetycznym, rozwijały się szybko do czasu kryzysu azjatyckiego w 1997 r. W kryzysie tym najbardziej ucierpiały gospodarki Tajlandii, Korei Płd., Singapuru, Brunei, Wietnamu, Filipin i Chin. Pierwsze oceny źródeł kryzysu wiązano z nadmiernym przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Warto jednak od razu wyjaśnić, że nie to było przyczyną, o czym może świadczyć chociażby fakt, że żaden z wymienionych krajów nie ograniczył napływu kapitału. Głębsze analizy przyczyn wskazywały na inne źródła kryzysu. Zalicza się do nich:

- niewydolny system bankowy, nieprzygotowany do tak dużej fali napływu środków z zagranicy³⁰;
- niski poziom wykorzystania rezerw prostych czynników produkcji w warunkach przejścia do intensywnego etapu rozwoju, stymulowanego przez zaawansowane technologie i napływ kapitału zagranicznego³¹.

Za przykładem rozwoju japońskiego, tygrysów azjatyckich – państwa Azji przeszły do rozwoju reszty państw leżących na tym kontynencie. Objęło to

³⁰ CRS Report for the Congress, The 1997-1998 Asian Financial Crisis, D.K. Nanto, Specialist in Industry and Trade, Economic Division, 6 February 1998., a także A. Sheng, *From Asian to Financial Crisis An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s*, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 86 i dalsze.

³¹ *Currency and Crises*, (Ed.) P. Krugman The MIT Press, 1995. W pracy tej wymienia się różne źródła: (1) kurs i bilans handlowy (3-41); (2) spekulacja i kursy (61-106); (3) kryzys zadłużenia i jego konsekwencje (109-150); (4) międzynarodowy system walutowy (165-190).

Koreę Południową, Indie, Chiny, Wietnam oraz państwa zgrupowane w ASEAN. Przy czym, co charakterystyczne dla tego regionu, jego integracji i rozwoju, zapoczątkowane tu procesy miały charakter inkluzyjny ASEAN współpracował z UE, ale również z Australią, Nową Zelandią i Japonią, a następnie Indiami i Chinami. Obok integracji regionalnej, która obrosła dodatkowymi powiązaniem instytucjonalnymi z innymi rynkami, bardzo ważną rolę w regionie odegrały umowy bilateralne. Ważną rolę w rozwoju regionu odegrała też współpraca finansowa w ramach ugrupowania, która pozwalała utrzymać płynność i stanowiła rozwiązanie sprzyjające budowaniu wzajemnego zaufania do siebie państw w regionie³². Oprócz tego ekonomiści, specjalizujący się w rozwoju regionu, dostrzegają znaczenie wzrostu roli produkcji i eksportu z Chin dla budowy potencjału produkcyjnego i eksportowego regionu³³.

Na rynkach państw azjatyckich tworzy się sieć powiązań biznesowych, które przez jednych oceniane są jako odbicie rozwiązań biznesowych państw Zachodu³⁴, zaś przez innych jako homogeniczne, odmienne i relatywnie zamknięte struktury³⁵. Struktury biznesu w regionie w pewnym stopniu przypominają rozwiązania zastosowane w gospodarce Japonii, są jednak modyfikowane i dopasowywane do warunków narodowych. W Japonii mamy grupy kapitałowe keiretsu, w Korei Południowej – czebol, w Chinach dominują firmy rodzinne. Firmy tu zakładane i działające są różnych rozmiarów. Nie operują one wyłącznie opierając się na rodzimym kapitale, a często tworzą joint ventures z firmami Świata Zachodniego. Większość dużych firm produkcyjnych jest powiązana z prywatnymi bankami, co w literaturze określa się jako japoński lub japońsko-niemiecki model finansowania biznesu. Szybko i dynamicznie postępuje ekspansja kapitału produkcyjnego poza granice narodowe rynków działania firmy. Można zaobserwować dość szybki proces umiędzynarodowienia menedżmentu tych firm, co oznacza zastępowanie rodzimych Chińczyków przez osoby z innych państw i o innych niż chińskie korzeniach.

4.2. Instytucjonalne – globalne, subregionalne, regionalne, bilateralne

Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych państw prowadzi do harmonizacji tychże stosunków. Ma to szczególne znaczenie w warunkach, kiedy proces ten przebiega w ramach określonej hierarchii działań i sekwencji. Proces instytucjonalizacji bowiem oznacza z jednej strony uzgodnienia przepisów prawnych, co dotyczy podmiotów stosunków międzynarodowych:

³² E. Oziewicz, *Dylematy rozwoju społeczno-gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 128.

³³ B. Skulska, *Regionalizm ekonomiczny Azji Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 116-117.

³⁴ G.G. Hamilton, *The Organization of Capitalism in South Korea and Taiwan*, w: East Asian Capitalism: Diversity and Dynamism, A.E., Safarian, E. Dobson (eds.), University of Toronto Press, Toronto 1996, s. 74.

³⁵ R. Kienzle, M. Shadur, *Developments in Business Networks in East Asia*, w: Management Decision, MCBC University Press, vol. 35, 1997, s. 23-32.

organizacji, państw oraz TNK. Wynika to faktu, że kolejne regionalne organizacje, jak i wprowadzane przez nie rozwiązania, muszą być zharmonizowane z przepisami prawnymi ONZ, MFW i Banku Światowego. Członkostwo w organizacjach jest często uwarunkowane. Takie rozwiązania, harmonizacje i uwarunkowanie można uznać za metodę przybliżającą systemy państw do siebie, co de facto oznacza ich konwergencję. Liberalizacja stosunków gospodarczych, towarzysząca tym procesom, wpływa na zwiększenie dobrobytu wszystkich grup państw.

4.3. Struktury oparte na tworzeniu zbiorów łącznych

Hierarchizacja struktur instytucjonalnych oraz zastosowanie rozwiązań, w których tworzone strefy wolnego handlu oparte są na rozwiązaniu, określanym w matematyce jako zbiory łączne, prowadzi do eliminacji rozwiązań o charakterze konfrontacyjnym, z jakimi mieliśmy do czynienia w warunkach gospodarek narodowych. Strefy wolnego handlu (obejmujące również unie celne i inne rozwiązania wprowadzające uprzywilejowany dostęp do rynku) w praktyce spełniają wiele funkcji, wspomagając polityki gospodarcze. Nie wchodząc w szczegóły, warto pokazać, w jaki sposób te rozwiązania działają w praktyce i jak można je wykorzystać. Oto kilka przykładów:

- G-20, obejmuje BRIC (BRICK, BRICKS) i G-7/8, przy czym elementem wspólnym BRIC i G-8 jest Rosja.
- NAFTA to strefa wolnego handlu między USA, Kanadą i Meksykiem, z czego Meksyk jest stowarzyszony z UE. Obecnie negocjuje się umowę o wolnym handlu i swobodzie inwestycji z USA, zakończono negocjacje między UE i Kanadą.
- USA podpisały umowę o liberalizacji wymiany z Koreą Płd., podobna umowa zawarta jest między UE a Koreą Płd.
- Wszystkie państwa będące członkami wymienionych umów są członkami WTO.

Stowarzyszenie lub strefa wolnego handlu rynków wysoko rozwiniętych z rynkiem wschodzącym, zwłaszcza kiedy towarzyszy temu umowa o wolnym transferze kapitału (często w ramach OECD, ale również jako część umowy o wolnym handlu lub liberalizacja w ramach WTO) powoduje, że kapitał z rynków wyżej rozwiniętych inwestowany jest na rynkach wschodzących lub rozwijających się, co tworzy podstawy dla ich dalszego rozwoju. Zaangażowanie takie występuje zarówno w układach regionalnych, jak i subregionalnych. Widoczne to było w Ameryce Południowej w przypadku Meksyku, a w Europie w Portugalii, Hiszpanii, Irlandii i Grecji, a następnie gospodarek byłych państw bloku wschodniego, które dołączyły do UE w latach 2004/2007. Widoczne to jest również w ramach państw ASEAN. Wzrost eksportu jednego z tych państw czy będą to Chiny, Indie czy Japonia, powoduje, że wzrasta eksport w innych państwach regionu. Dowodzi to, że te inne państwa w regionie wraz z gospodarką Chin, Japonii, Singapuru, Tajwanu czy Hongkongu są wciągane do międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych. Jest

to zjawisko relatywnie nowe, zwłaszcza jeśli spojrzeć na jego skalę i zakres geograficzny rynków objętych tym procesem.

Finałny produkt wymaga współpracy producentów z kilku rynków, co mobilizuje do liberalizacji, utrzymuje współpracę mimo słabnięcia dekonunktury, nie prowadzi do zastępowania produkcji zagranicznej przez narodową, a więc osłabia „nacionalizmy ekonomiczne”, które nasilają się podczas dekonunktury. Ponadto pełni funkcje edukacyjne, wpływa na rozprzestrzenianie się danej technologii czy techniki.

Interesy wszystkich grup państw są tu ściśle powiązane. Dla jednych mogą oznaczać warunki do obniżenia podatków oraz niższy koszt produkcji towarów, a tym samym wyższe korzyści dla producenta. Dla drugich niższe koszty produkcji będą przenosiły się na możliwość utrzymania udziału w rynku, a nawet zwiększenia go, dla innych będą źródłem podniesienia zysku. Dla jeszcze innych będą to miejsca pracy. Na ogół wszystkie wymienione korzyści łatwo transponuje się na korzyść firmy. Niemniej zyskuje również rynek pracy, a także w paradygacie siły nabywczej (PPP) konsument we wszystkich grupach gospodarek i płatnik podatków tam, gdzie zostały one obniżone w efekcie wsparcia państwa rozwijającego się innego rodzaju środkami niż pomocowe.

4.4. Współzależności

Obok globalnych czy regionalnych współzależności tworzą się nowe dziedziny, jak np. te w produkcji, które wiążą różne rynki ze sobą nową formą więzi tego typu. Widoczne to jest w skali globalnej, gdzie największe współzależności powstały w efekcie systemu z Bretton Woods, który wprowadzał do światowego systemu finansowego reżim kursowy oparty na standardzie złota. Zależności, jakie tu się utworzyły miały charakter bezpośredni lub pośredni (koszyki, wiązania) i stanowią konsekwencję tego, że dolar jest walutą dominującą rezerw walutowych we wszystkich gospodarkach.

Współzależności decydują o tym, że państwa w swych egoistycznych zachowaniach na scenie międzynarodowej stają się bardziej ostrożne. To samo z siebie staje się formą gwarancji bezpieczeństwa. Nie do końca jednak eliminuje wszystkie zagrożenia bezpieczeństwa, które zwłaszcza ostatnio silnie ewoluują, obejmując coraz to nowe dziedziny, z których większość ma charakter paramilitarny i pozamilitarny. Często – choć ich zagrożenie jest większe w porównaniu z tradycyjnymi zagrożeniami – państwa nie mają na nie odpowiedzi.

4.5. Świat Zachodni – Azja i pozostałe regiony

Świat Zachodni wpłynął na rozwój gospodarek państw Azji. Niemniej gospodarki te były przygotowane na odbiór pomocy, jakiej im udzielono. Pomoc ta objęła przede wszystkim transfery bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w bardzo ograniczonym (zwłaszcza udziałowo) zakresie środków w ramach tradycyjnie rozumianej pomocy. Ważną rolę w rozwoju tej grupy państw odegrały również kredyty takich organizacji jak MFW czy BŚ. W późniejszych etapach rozwoju ważną rolę odegrała współpraca regionalna w ramach ASEAN. Obejmuje ona również pomoc finansową. Przygotowanie gospodarek Azji – jeśli

oceniać je pod kątem tego, co powiedziano na początku o wymogach stawianych na różnych etapach rozwoju – oznacza, że była tam rozwinięta infrastruktura, działały instytucje, administracja, rynek zaopatrzony był w wykwalifikowaną siłę roboczą. Gospodarki, o których mowa, otwarły się na kontakty z zagranicą. To otwarcie jednak nie było rozwiązaniem obecnym od początku w polityce i strategii rozwoju, gdy starano się najpierw wprowadzić produkcję anty-importową, a następnie proeksportową. Model rozwoju tej grupy państw w pewnym stopniu był odzwierciedleniem modelu japońskiego. Niemniej jednak nie odzwierciedlał w pełni tego modelu, zawierając wiele rozwiązań, które dopasowywały go do obecnych warunków rozwoju, charakteryzujących się otwartością gospodarki w skali międzynarodowej i umiędzynarodowieniem podmiotów gospodarczych, co stanowi efekt globalizacji i międzynarodowych transferów czynników produkcji. W krajach Azji wymagało to wielu działań zmieniających model japoński, co oznacza włączenie się do międzynarodowego podziału pracy, specjalizację wewnątrzgałęziową, uelastycznienie rynku pracy i rozwój bankowości. W sferze rozwiązań systemowych oznaczało to odejście od sztywnego kursu, tam gdzie on jeszcze był stosowany w 1997 r., podczas kryzysu azjatyckiego.

5. Podsumowanie i odpowiedź na pytanie o konflikt interesów między regionami

Celem opracowania było pokazanie, w jaki sposób kształtują się interesy państw, czy konkurują one ze sobą, czy wzajemnie się blokują? Opisano tu różne interesy, dzieląc je według kryterium poziomu rozwoju poszczególnych państw. Wskazano, że de facto interesy państw nie są tożsame ani jednakowe, jednak zastosowane rozwiązania powodują, że są one przyjmowane i to na zasadzie samoograniczenia w ich egoistycznej realizacji. Zwrócono tu uwagę na komplementarność interesów w warunkach sekwencyjności rozwoju i współzależności między regionami, kontynentami i państwami.

Podziały między regionami nie są ostre, gdyż poszczególne grupy państw tworzą luźne związki kontaktów instytucjonalnych, mniej lub bardziej sformalizowanych. Te ugrupowania są otwarte, mają charakter inkluzyjnych, co zresztą jest uznane za ich cel³⁶.

W artykule wskazuje się na wiele całkowicie nowych wątków odnoszących się do międzynarodowych stosunków gospodarczych i wieloszczeblowego procesu podejmowania decyzji. Przedstawia się techniki zastosowane w polityce, prowadzące do akceptacji określonych rozwiązań wprowadzanych w ramach polityki ekonomicznej przez społeczeństwo. W tekście udowadnia się, że interesy państw nie są tożsame, jednak nie antagonistyczne. Omawia się tu rozwiązania, które decydują o tym, że stępione jest ostrze konkurencji interesów narodowych, co prowadzi do konsensusu i kompromisów opartych na samoograniczeniu. Wskazuje się tu również na ważną rolę mechanizmów prowadzących do powstania w skali

³⁶ Russia G-20. The Russian Presidency of the G-20: Outline. December 2012.

międzynarodowej więzi współzależności. Komentuje się ich rolę w podejmowaniu decyzji w takich kwestiach, jak tożsamość czy akceptacja społeczna.

Całość opracowania podporządkowana jest udowodnieniu tezy, że konieczne jest rozróżnienie między metodami, które stosowane są do osiągnięcia celów, a samym procesem osiągnięcia tych celów. Teza ta znajduje potwierdzenie w narracji opracowania. Jest to tekst napisany na pograniczu kilku dyscyplin. Można go ocenić jako przyczynkarski w piśmiennictwie polskim na ten temat.

Bibliografia

Źródła internetowe:

<http://investvine.com/us-calls-for-asean-free-trade-agreement>

<http://kluwerarbitrationblog.com/blog/2011/07/25/most-favoured-nation-clauses-%E2%80%93-no-favoured-view-on-how-they-should-be-interpreted/>

<http://library.fundforpeace.org/fsi13-overview>

<http://www.bloomberg.com/markets/stocks/world-indexes/>

<http://www.oil-price.net/>

Raporty:

Corporate Social Responsibility: Implications for Small and Medium Enterprises in Developing Countries, UNIDO Report, Vienna 2002,

Kirkpatrick C., George C., (główni autorzy), *Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of Association Agreement under Negotiation between the European Community and Mercosur*. Final Overview Trade SIA Mercosur. Final Report. Revised version. Manchester, March 2009.

Global Competitiveness Report 2008-2009, Geneva 2008.

Global Competitiveness Report 2012-2013, Geneva 2012.

World Investment Report. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. 2008.

World Investment Report. Transnational Corporations, extractive Industries and Development. 2007.

Publikacje:

Ardy B., Begg I., Hodson D., *The UK and the Euro. In Evaluation of the Five Economic Tests*, South Bank University, June 2002.

Balassa B., *The Theory of Economic Integration*, G. Allen & Unwin, New York 1965.

Chomsky N., *Failed States: The Abuse of Power and the Assault on Democracy*, Henry Hold and Company, New York 2007.

CRS Report for the Congress, The 1997-1998 Asian Financial Crisis, D.K. Nanto, Specialist in Industry and Trade, Economic Division, 6 February 1998.

Currency and Crises, Krugman P., (Ed.), The MIT Press, 1995.

- Ghani A., Lockhart C., *Fixing Failed States: A Framework for Rebuilding a Fractured World*, Oxford University Press, Oxford, New York 2009.
- Hamilton G. G., *The Organization of Capitalism in South Korea and Taiwan*, w: East Asian Capitalism: Diversity and Dynamism, A.E., Safarian, E. Dobson (eds.) University of Toronto Press, Toronto 1996.
- Interdyscyplinarność nauk o bezpieczeństwie. Paradygmat, wiedza, demarkacja*, red. Raczkowski K., Żukrowska K., Żuber M., Difin 2013.
- Kienzle R., Shadur M., *Developments in Business Networks in East Asia*, w: Management Decision, MCBC University Press, vol. 35, 1997.
- Kłosiński K., *Ameryka Łacińska w poszukiwaniu konsensusu*, KUL, Lublin 2013.
- Kłosiński K.A., *Japonia, Niemcy. Odzyskany honor w rozwoju gospodarczym*, KUL, Lublin 2011.
- Konarzewska A., *Królestwo Danii, Królestwo Szwecji i Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej a Unia Gospodarcza i Walutowa*. Monografie i opracowania SGH, Warszawa 2010.
- Kuan Yew L., *From Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000*, Harper, New York 2000.
- Mills G., Pham J.P., Kilcullen D., *Fixing Africa's Most Failed State (Kindle Edition)*, Tafelberg, New York 2013.
- Mingst K. A., *Essentials of International Relations*, 4th ed. W.W. Norton & Company, New York, London 2008.
- Most Favoured Nation Clauses – No favoured view how they should be interpreted. Kluwer Arbitration Blog. 2011 CPRJ Institute Award Winner Outstanding Electronic Media.
- Oziewicz E., *Dylematy rozwoju społeczno-gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Russia G-20. The Russian Presidency of the G-20: Outline. December 2012.
- Sheng A., *From Asian to financial Crisis An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Skulska B., *Regionalizm ekonomiczny Azji Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- The Four Asian Tigers: Economic Development and the Global Political Economy*, Mee Kim E., (Ed.), Emerald Group Publishing Ltd., Bingley 1999.
- The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?* Sauvart K.P., (Ed.), Edward Elgar Publishing, Northampton, Cheltenham 2009.
- Tożsamość na przełomie wieków. Nowe możliwości, nowe wyzwania*, red. Górak-Sosnowska K., Kozłowska A., SGH, Warszawa 2012.