

Janusz T. Hryniewicz*

TEORIA „CENTRUM–PERYFERIE” W EPOCE GLOBALIZACJI

Przedmiotem opracowania jest ocena korzyści i strat płynących z uczestnictwa w globalnej gospodarce, dokonana z perspektywy teorii „centrum–peryferie”. Z czasem zyskowność głównych produktów spada i ich produkcja jest przekazywana do peryferii – teza potwierdzona. Przeciwdziała to spadkowi stopy życiowej i pośrednio sprzyja stabilności politycznej państw centrum – teza potwierdzona. Światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii – teza niepotwierdzona. Speculacje finansowe w centrum przyczyniają się do destabilizacji politycznej peryferii – teza potwierdzona. Im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty – teza niepotwierdzona, i tym większe korzyści państw centrum – teza niepotwierdzona.

Teoria centrum–peryferie

Teoria centrum–peryferie zwana także teorią rozwoju zależnego narodziła się w latach 60. w środowiskach socjologów i ekonomistów Ameryki Łacińskiej w trakcie rozlicznych prób wyjaśnienia względnego niedorozwoju tego kontynentu. Spróbujmy zastanowić się nad statusem ontologicznym dwu kluczowych terminów tej teorii. Kategorie „centrum” i „peryferie” zdefiniujemy, nawiązując do klasyka myśli neokonserwatywnej R.M. Weavera. Teoria ta jest, w sensie ideowym, biegunowo odmienna od idei konserwatywnych, natomiast odwołanie służy podkreśleniu jej uniwersalizmu i możliwości jej stosowania przez zwolenników różnych ideologii i światopoglądów. Zdaniem R.M. Weavera centrum to kategoria obrazująca taki sposób uporządkowania świata, w którym człowiekowi łatwo znaleźć prawdę, dobro i piękno. Najważniejszą cechą „centrum” jest wewnętrzna integracja instytucji, idei i wartości. Integracja zapobiega konfliktom, gdy np. instytucje pchają człowieka w innym kierunku niż wartości. Gdy dojdzie do takiej rozbieżności, „centrum” się dezintegruje i staje się peryferią. Peryferia jest kategorią obrazującą stan rzeczy polegający na współistnieniu fragmentów prawdy, cząstkowych wartości, często wewnętrznie sprzecznych (na podst.: Weaver 1996, s. 8 oraz 59 i n.). Peryferia to chaos, a centrum – ład. Podążając za tym rozumowaniem, powiemy, że historyczne centrum współczesnego kapitalizmu to takie miejsce (miejsca), w którym instytucje, wzory kulturowe i wartości są **względnie zintegrowane** i zgodne z logiką gospodarki rynkowej. Peryferie ka-

* Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych Uniwersytetu Warszawskiego.

pitalizmu zaś stanowią miejsca, w których nie ma takiej integracji, np. istnieją fabryki, ale siła robocza ma pańszczyźniane przyzwyczajenia.

Za klasyka i zarazem twórcę teorii rozwoju zależnego (centrum–peryferie) uchodzi Raul Prebisch. Rozwój zależny polega na tym, że kształt i sposób funkcjonowania gospodarki państw peryferii jest podporządkowany zaspokajaniu potrzeb państw centrum. Zdaniem Prebisch’a niedorozwój Ameryki Południowej ma charakter strukturalny, tzn. utrwalony przez międzynarodowe relacje ekonomiczne. Uczestnictwo krajów Ameryki Południowej w tych relacjach polega m.in. na wiodącej roli sektora eksportowego i na tym, że eksportują one surowce i produkty nisko przetworzone. Sektor eksportowy krajów południowoamerykańskich jest podporządkowany decyzjom podejmowanym w uprzemysłowionych krajach Europy Zachodniej i USA, określonych mianem centrum. Peryferie zatem to kraje Ameryki Łacińskiej i inne określane wówczas (w latach 60.) mianem państw Trzeciego Świata. Centrum dąży, z powodzeniem, do utrwalenia takiej struktury cen, która faworyzuje państwa przemysłowe. Jeżeli kraje peryferii nasycają swój sektor eksportowy nowymi technologiami, to zyski ze zwiększonej wydajności pracy są przechwytywane przez związki zawodowe i inne sektory w centrum. Sektor eksportowy peryferii nie jest „motorem” rozwoju gospodarczego, tak jak dzieje się w krajach centrum (na podst.: Prebisch 1959).

Zawłaszczanie bogactwa przez centrum nie jest wyłącznie domeną kapitalistów handlujących z państwami peryferyjnymi. Korzystają na tym również pracownicy, dzięki czemu spada poziom niezadowolenia i kontestacji kapitalizmu w państwach centrum. W ten sposób peryferie finansują bezpieczeństwo socjalne i przyczyniają się do stabilności politycznej w państwach centrum.

Międzynarodowe stosunki wymiany cechuje biegunowość polegająca na tym, że jedna strona trwale dominuje i jest uprzywilejowana, druga natomiast jest zdominowana i pokrzywdzona (Evers, Vogan 1987, s. 339). Po II wojnie światowej, a zwłaszcza po dokończeniu procesu dekolonializacji, w latach 60., konflikty między mocarstwami zastąpiono ideą jednego centrum. Centrum decyduje za wszystkie państwa, włączając je w jednolitą strukturę i poddając działaniu wspólnego prawa – dążenia do zysku i akumulacji. Panowanie centrum utrwala się i rozszerza m.in. dzięki instytucjom międzynarodowym (ONZ, Bank Światowy, UE, WTO itp.) a także prawu międzynarodowemu (Hardt, Negri 2005, s. 23–30). Mimo zakończonej dekolonializacji znaczna część nowego bogactwa w państwach centrum pochodzi z byłych kolonii (Amir 1974).

Niedorozwój gospodarczy Ameryki Łacińskiej jest następstwem historycznego procesu rozwoju kapitalizmu w krajach kolonialnych i metropolii. Proces ten wytworzył swoistą stratyfikację, polegającą na tym, że stolica kolonialna i jej sektor eksportowy zostały podporządkowane metropolii, ale sama z kolei jest narodową metropolią dla otaczającego ją terytorium. Całość tworzy łańcuch dominacji od metropolitalnego centrum w Europie czy USA aż po najdalsze zakątki amerykańskiej Łacińskiej (Frank 1987, s. 88–91). Handel międzynarodowy nie jest narzędziem podnoszenia standardu życia, ale formą eksploatacji uprawianą przez państwa przemysłowe i ich multinarodowe korporacje wobec narodów peryferii. Dlatego pań-

stwa Ameryki Południowej powinny odgrodzić się od rynku światowego poprzez taryfy i bariery celne oraz zmierzać do zastąpienia sektora eksportowego działalnością na rzecz rozwoju własnego przemysłu (Yergin, Stanisław 2002, s. 232–244).

W myśl tych koncepcji niedorozwój peryferii jest funkcją zachowań krajów centrum. W ramach istniejącego systemu stosunków gospodarczych kraje peryferii zawsze będą biedne, chyba że albo się odseparują, albo opuszczą ten system.

Istnieje jednak jeszcze inna wersja teorii centrum–peryferie. Jednym z jej twórców jest Fernando Cardoso – socjolog i prezydent Brazylii w latach 1995–2002. Cardoso podziela podstawowe założenia teorii zależności, jednak nie zaleca separacji od gospodarki światowej, ale uruchomienie wewnętrznych czynników rozwojowych na rzecz tworzenia nowych szans rozwoju gospodarczego. W tym celu należy rozpoznać relacje między grupami interesu w państwie peryferyjnym. Grupy te tworzą się na bazie sektorów gospodarczych i swymi zachowaniami łączą sferę ekonomiczną i polityczną (polityczną w tym sensie, że dążą do tego, aby dobro sektora gospodarczego stało się wytyczną polityki państwowej – Cardoso, Faletto 2008, s. 36–38). Ideą jest rozwój przemysłowy kontrolowany przez państwo, angażujący grupy, których interesy są zgodne z wymogami rozwoju, ale otwarty na rynek światowy (ibidem, s. 140 i n.).

Teoria rozwoju zależnego zdobyła dużą popularność w światowych naukach społecznych i publicystyce, zwłaszcza w latach 70. Nadal jednak terminologia i argumentacja odwoływały się do latynoskich doświadczeń kolonialnych i neokolonialnych. Przez pojęcie centrum rozumiano kraje o najwyższym poziomie rozwoju przemysłu, ideałem rozwojowym zaś było uprzemysłowienie. Jednak w latach 80. państwa centrum zaczęły wchodzić w epokę postindustrialną. Z tego względu zwolennikom teorii zależności coraz trudniej było odeprzeć zarzuty, że ich diagnozy są nietrafne i że szukają źródeł sukcesu narodowego tam, gdzie ich już nie ma i nie będzie.

Dalszy rozwój teorii centrum–peryferie przebiegał zatem dwoma drogami. Zarzucono mianowicie dociekania nad rozwojem zależnym i jego analizą w kategoriach wyzysku, przymusu i eksploatacji. Teoria centrum–peryferie nabierała coraz bardziej uniwersalnego charakteru i zaczynała być traktowana jako prawo ogólne regulujące i objaśniające relacje ekonomiczne i polityczne wszelkich znanych cywilizacji (całości złożonych co z najmniej kilku organizmów państwowych), także przednowoczesnych. Na przykład R. Szul stwierdza, że: „historię świata, a w nim historię stosunków politycznych, można opisać jako historię powstawania, rozkwitu, ekspansji i upadku cywilizacji, a w ramach cywilizacji – kształtowania się centrum lub centrów, rozwoju i upadku, ich przemieszczania się, rywalizacji i współpracy pomiędzy nimi. Każdą z cywilizacji można uznać za system centrum–peryferie” (Szul 2010, s. 41). Druga droga rozwoju teorii polegała na kontynuowaniu poszukiwań odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób państwa centrum wykorzystują dominację polityczną i ekonomiczną do eksploatacji i utrzymywania peryferii w stanie niedorozwoju. W trakcie dalszych rozważań dokonana zostanie krótka prezentacja tego podejścia oraz empiryczna weryfikacja jego głównych tez.

Unowocześnienie i zarazem uniwersalizacja drugiej drogi rozwojowej teorii dokonało się za sprawą Immanuela Wallersteina. Wallerstein rozszerzył teorię rozwoju zależnego na światowy system gospodarczo-polityczny. Jego zdaniem nowoczesny system światowy składa się z kapitalistycznej gospodarki światowej oraz suwerennych państw. System ten jest zdominowany przez relacje rdzeń (centrum) – peryferie i rządzony przez dążenie do nieustannej akumulacji kapitału (Wallerstein 2004, s. 62 i 63). System kapitalistyczny został zapoczątkowany w XVI w. i osiągnął wymiar globalny w połowie XIX w., kiedy to została weń włączona Azja Wschodnia. Cytowany autor podziela przekonanie Marksa o upadku kapitalizmu, jednak nie w następstwie walki klas, ale procesów geopolitycznych. Nastąpi to bowiem, gdy peryferie zostaną włączone do gospodarki światowej, wzrosną koszty siły roboczej i zasobów surowcowych, co doprowadzi do załamania gospodarki i prosocjalistycznych zmian politycznych w skali świata (Wallerstein 2007a).

W ramach kapitalistycznego podziału pracy można wyróżnić **centralne i peryferyjne procesy produkcyjne**; te pierwsze tworzą produkty peryferyjne, a procesy centralne są źródłem produktów wiodących. **Produkty wiodące** cechuje zarówno nowość, jak i znaczący udział w światowym rynku towarów (w XVIII w. proces centralny stanowiła produkcja tekstylna, a w 2000 r. były nimi np. produkcja oprogramowania, farmaceutyków czy inżynieria genetyczna). Oprócz państw centrum i peryferii Wallerstein wyróżnia państwa półperyferyjne „o stosunkowo równym połączeniu procesów produkcyjnych obu typów” (tzn. centralnego i peryferyjnego), takie jak np. Korea Południowa, Brazylia (Wallerstein 2007b, s. 47–49). Państwa centrum są także określane mianem rdzenia (*core*).

Wytwarzanie produktów wiodących jest skoncentrowane w państwach centrum, które za pomocą działań administracyjnych (np. ochrona patentowa, subwencje, zwolnienia podatkowe) sprawiają, że firmy je produkujące uzyskują status quasi-monopoli wobec importerów w państwach peryferii i półperyferii. Dzięki temu producenci owi mają możliwość dyktowania korzystnych dla siebie cen niewspółmiernych do kosztów produkcji. W ten sposób zagarniają część zysków, które mogliby uzyskać importerzy w państwach peryferyjnych. Peryferyjne procesy produkcyjne mają konkurencyjny charakter i cechuje je rywalizacja producentów wyrobów niewiodących (centrum – monopol, peryferie – konkurencja). Konkurencja wytwórców peryferyjnych powoduje, że zyski producentów dążą do zrównania się z kosztami lub co najmniej nie rosną (na podst.: Wallerstein 2007b, s. 44–47).

Cykl życia produktu wiodącego trwa około 30 lat i **branże niegdyś wiodące stopniowo stają się peryferyjne, spada ich produktywność i są przenoszone do państw półperyferyjnych lub peryferyjnych** (Wallerstein 2007b, s. 48), np. tekstylia i produkcja stali. Przenoszenie produkcji nie oznacza, że zmniejsza się dystans między bogatymi i biednymi. **Rozwój jednych krajów zawsze oznaczał relatywne osłabienie innych.** W efekcie rozwarstwienie ekonomiczne i społeczne stale rośnie (Wallerstein 2004, s. 72). W latach 1967–1973 została zapoczątkowana nowa faza rozwoju światowego systemu kapitalistycznego. Polega ona na

tym, że wielcy kapitaliści (w państwach centrum) przenoszą kapitały z produkcji do sfery finansowej. Latynoscy klasycy teorii zależności zwracali uwagę na to, że międzynarodowe stosunki gospodarcze i oparte na nich światowy system finansowy służyły temu, aby państwa centrum finansowały u siebie rozwój przemysłu kosztem państw peryferyjnych. Natomiast zdaniem Wallersteina państwa centralne nie są już centrami produkcji, ale akumulacji finansowej. Spekulacje finansowe mają większe znaczenie dla tworzenia zysków niż produkcja. Światowy system finansowy także służy eksploatacji peryferii, ale nie tworzy nowych form gospodarczych. Globalny system finansowy ulega przemianom polegającym na tym, że do lat 80. spekulacje finansowe ograniczały się do konstruowania kredytów dla krajów peryferyjnych, a później zadłużania się rządu USA (Wallerstein 2004, s. 64 oraz 80 i 81). Natrafiamy tu na słaby punkt teorii centrum–peryferie. Zauważmy bowiem, że gdy rząd USA kreuje kredyt, stanowi on wskaźnik eksploatacji kredytobiorcy przez USA, jeżeli zaś rząd USA bierze kredyt, to też jest to wskaźnik eksploatacji kredytodawcy przez USA. Problem ten zostanie szerzej omówiony w dalszej części.

Podobnie jak latynoscy przedstawiciele teorii zależności, Wallerstein kładzie silny nacisk na moc polityczną utrwalającą i zarazem kształtującą światowe stosunki gospodarcze stosownie do własnych interesów. Od 1945 r. zarysowała się hegemonia USA, ale zdaniem Wallersteina „**jej fundament, przewaga produktywności, musi nieuchronnie zostać podkopana**”; od lat 1967–1973 względne osłabienie gospodarcze USA postępuje bowiem szybko na korzyść Europy Zachodniej i Japonii (Wallerstein 2004, s. 84).

Podsumujmy kluczowe twierdzenia teorii centrum–peryferie, które w trakcie dalszych analiz zostaną poddane empirycznej weryfikacji.

Centrum – centralne procesy produkcyjne i produkty wiodące. Z czasem zyskowność produktów wiodących spada i ich produkcja jest przekazywana do peryferii. Przynosi to korzyści nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała spadkowi stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej w państwach centrum. Kapitalizm w centrum ma charakter finansowy – oparty na spekulacji. Kapitalizm finansowy nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum.

Peryferie – peryferyjne produkty i procesy produkcyjne (niewiodące, schyłkowe). Światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii. Spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do destabilizacji politycznej peryferii. Im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty i tym większe są korzyści państw centrum.

Geopolityka. Przewaga produktywności dotychczasowego hegemonu centrum gospodarczego – USA – sukcesywnie się zmniejsza na rzecz Europy Zachodniej i Japonii.

Deindustrializacja i „fabryki świata”. Procesy i wyroby centralne oraz peryferyjne

W trakcie dalszych rozważań zostanie poddana weryfikacji następująca teza: **z czasem zysowność produktów wiodących spada i ich produkcja jest przekazywana do peryferii**. Przemysł przetwórczy przestaje być centralnym procesem produkcyjnym. Rozpoczyna się spadek jego udziału w tworzeniu dochodu narodowego i w strukturze zatrudnienia. I tak np. w latach 1975–1991 relatywnie największe spadki udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego odnotowano we Francji, z 36,1% do 21,2%, w Wielkiej Brytanii: z 26,5% do 21,4%, we Włoszech: z 27,7% do 22,0% i USA: z 21,9 do 17,4% (Klamut 1996, s. 169). W roku 1970 w krajach G-7 (USA, Kanada, Japonia, Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Włochy) pracownicy przemysłu stanowili 38,2% ogółu zatrudnionych, natomiast w 2007 r. już tylko 23,7%. Relatywnie największe spadki odnotowano w: USA (z 34,4% do 19,8%), Francji (z 39,2% do 22,6%), Wielkiej Brytanii (z 44,8% do 22,2%).

Towarzyszyły temu zmiany strukturalne polegające na kurczeniu się tradycyjnych branż przemysłowych i gwałtownej ekspansji wyrobów z zakresu elektroniki komputerowej. Przyjrzyjmy się przebiegowi tych przemian na przykładzie USA.

Tab. 1. Indeks produkcji wybranych produktów i gałęzi przemysłu w USA w latach 1972–2006; rok 2002 = 100

Wyszczególnienie	1972	Największa wartość indeksu i rok jej osiągnięcia	2006: wszystkie gałęzie przemysłu = 111,1
Tekstylia	86,4	Rok 1997 = 116,1	92,7
Odzież	191,4	Rok 1978 = 201,1	80,7
Produkcja metali	121,8	Rok 1974 = 145,3 Rok 1982 = 81,5	112,0
Przetwórstwo metali (<i>fabricated metal products</i>)	69,6	Rok 2000 = 111,2	108,9
Komputery i podobne wyroby elektroniczne	1,1		169,1

Źródło: na podst.: US Census Bureau, *Business Enterprise* 2008, tab. 764.

Wyraźnie widoczny jest schyłkowy charakter tradycyjnych branż, zwłaszcza na tle wzrostu produkcji komputerów i podobnych wyrobów elektronicznych – produkuje się ich 169 razy więcej. Metalurgia szczyt możliwości wzrostu osiągnęła już w 1974 r., a dno w 1982 r. Proste i pracochłonne dziedziny produkcji metali zostały w ramach *offshoringu* przekazane do krajów o niższych kosztach produkcji, natomiast w USA pozostała najbardziej wyrafinowana część produkcji metali o relatywnie dużej produktywności (wartość wyrobu przeliczona na koszty, pracowników albo na jednostkę czasu pracy) i ta podlega pewnemu wzrosto-

wi. Równie dawno, bo w 1978 r., szczyt możliwości wzrostu osiągnął przemysł odzieżowy, a dziewiętnaście lat później – przemysł tekstylny.

Zjawiskom deindustrializacji w jednych regionach świata towarzyszy przejmowanie peryferyjnych procesów produkcyjnych przez państwa dotychczas słabiej uprzemysłowione. Największe sukcesy w tej dziedzinie odniosły Chiny: np. w 1969 r. zajmowały ósme miejsce na świecie w produkcji stali surowej – 15 mln ton, liderem były zaś USA produkujące 128 mln ton. Natomiast w roku 2006 światowym liderem w tej dziedzinie stały się Chiny, które produkowały 422,7 mln ton (ponad 20 razy więcej niż w 1969 r.), drugie miejsce zajmowała Japonia z wynikiem prawie cztery razy mniejszym, 116,2 mln ton. Natomiast produkcja w USA spadła do 98,6 mln ton (na podst.: *Rocznik Statystyczny* 1970, s. 608 oraz *Nation Master*). Podobnie jest z innymi wyrobami peryferyjnymi. Produkcja butów w latach 1980–1989 wzrosła w Chinach sześciokrotnie, z 157 do 1104 mln par, w tym samym czasie w USA spadła z 386 do 225 mln par, podobnie było w innych państwach centrum, np. ponaddwukrotny spadek odnotowano w Holandii (z 12,1 do 5,7 mln par) (*Rocznik Statystyczny* 1992, s. 354). Innym typowo peryferyjnym wyrobem jest odzież. Światowy rynek zdominowały tu Chiny, które w 2006 r. miały 31% udziału w globalnym eksporcie, w porównaniu z 8,9% w roku 1990 (Izba Bawelny 2006–2008).

Kolejnym przykładem przejmowania produkcji przemysłowej na dużą skalę mogą być procesy zachodzące w Indiach. Jeśli przyjmiemy wielkość produkcji w latach 1993–1994 jako 100, w roku 2008 nastąpił kilkakrotny wzrost produkcji peryferyjnych wyrobów przemysłowych. Wskaźnik produkcji części i wyposażenia pojazdów transportowych osiągnął wartość 443, produkcji metali 326, produktów tekstylnych i ubiorów 284, wełny, jedwabiu i włókien tekstylnych – 284,1 (Government of India 2008).

Opisane wyżej zjawiska przejmowania peryferyjnych procesów produkcyjnych oprócz Chin i Indii dotyczą także innych państw, głównie azjatyckich, takich jak np. Indonezja, Malezja, Wietnam itd. W ten sposób tworzą się tzw. fabryki świata, czyli kraje specjalizujące się w wytwarzaniu wyrobów peryferyjnych. Produkcja w fabrykach świata może być realizowana w rodzimych firmach oraz w filiach przedsiębiorstw z państw centrum. W tym drugim przypadku może stanowić narzędzie bardzo dużej poprawy produktywności firm macierzystych, np. w latach 90. szwedzkie firmy produkcyjne podniosły swą wydajność w Szwecji o 16%, a w filiach zagranicznych o 180% (Thurow 1999, s. 61).

Geopolityczne następstwa procesów deindustrializacji i reindustrializacji

W tym fragmencie rozważań zajmujemy się kolejną tezą teorii centrum–peryferie, zgodnie z którą **przekazywanie produkcji wyrobów schyłkowych do państw peryferii przynosi korzyści nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała spadkowi stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej.**

W myśl teorii centrum–peryferie przenoszeniu kapitałów z produkcji do sektora finansowego towarzyszy „eksport miejsc pracy” poza centrum świata. W latach 80. i 90. w USA i w mniejszym stopniu w Europie Zachodniej likwidowane były stanowiska pracy relatywnie wysoko opłacane – w przemyśle. Nowe miejsca pracy powstają głównie w usługach, ale dość często wymagają one mniejszych kwalifikacji i są znacznie gorzej opłacane. Znaczna część nowych miejsc pracy to niepełne – godzinowe, półetatowe lub sezonowe zatrudnienie. W największym stopniu dotyczy to zawodów robotniczych, fizyczno-umysłowych oraz pracowników biurowych. W USA redukcjom zatrudnienia towarzyszy spadek płac realnych, z wyjątkiem płac uzyskiwanych przez 1/5 najlepiej zarabiających. W efekcie spada liczebność klasy średniej (osób uzyskujących średnie dochody) i wzrasta rozpiętość dochodów między najbogatszymi i całą resztą społeczeństwa (Thurrow 1999, s. 39 i n.; Luttwak 2000, s. 102 i n.). I tak w latach 1980–1997 płaca godzinowa (w cenach z 1982 r.) w sektorze prywatnym poza rolnictwem spadła z 7,78 do 7,66 USD (Thurrow 1999, s. 118).

W państwach centrum powinno to skutkować niepokojami społecznymi i destabilizacją polityczną. Tak się jednak nie stało i systemy demokratyczne państw centrum w ostatnich 20–30 latach cechowała względna stabilność polityczna. Jak można wyjaśnić ten fenomen? Jak wynika z badań nad globalizacją i biedą w państwach centrum, deindustrializacja i bezrobocie były dość skutecznie równoważone polityką społeczną przeciwdziałającą powiększaniu się liczby ludności żyjącej poniżej granicy biedy (Bradley, Huper, Nielsen, Stephens 2003). Drugim, być może nawet ważniejszym czynnikiem stabilności politycznej wydaje się zjawisko relatywnego kształtowania się cen artykułów zaspokajających podstawowe potrzeby gospodarstw domowych. Na tle około dwukrotnego wzrostu cen ogółu dóbr i usług ceny produktów zaspokajających podstawowe potrzeby życiowe zmieniły się nieznacznie, a niektóre nawet się zmniejszyły. Stało się tak dzięki temu, że znakomita większość tych dóbr jest produkowana w „fabrykach świata”. Nie ulega bowiem wątpliwości, że gdyby dobra te były produkowane w państwach centrum, niemożliwe byłoby utrzymanie tak niskich cen ze względu na koszty pracy. I tak np. w USA w latach 1992–2006 koszty pracy w sektorze pozarolniczym wzrosły o 24,6%, w przemyśle przetwórczym co prawda zmalały, ale tylko o 1,5% (US Census Bureau, *Business Enterprise* 2008, tab. 770).

W innym dużym państwie centrum, w Niemczech, w latach 1991–2007 wskaźnik inflacji był nieco niższy, ale tendencje w zakresie kształtowania się cen mebli, ubiorów i butów takie same jak w USA i Wielkiej Brytanii (*Consumer Price Index for Germany* 2008). Urządzenie mieszkania, odzież, wychowanie dzieci, rozrywki domowe nie zdrożały, a wręcz relatywnie, na tle innych dóbr, staniały.

Jak pokazują ceny odzieży, największe korzyści z transferu produkcji do „fabryk świata” odniosły kobiety. Można sądzić, że znaczna część klasy robotniczej i średniej nie przejawia aspiracji do korzystania z wyrafinowanych usług czy ubierania się w luksusowych butikach. W odniesieniu do tych grup ewentualne obniżenie płac realnych wcale nie musiało skutkować wyraźnie niższym poziomem zaspokojenia podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego (z wy-

jątkiem żywności). Można zatem sądzić, że poziom odczuwanych dolegliwości związanych z utratą pracy czy obniżeniem realnych dochodów gospodarstwa domowego był znacznie niższy, niżby to wynikało z pobieżnego oglądu statystyk gospodarczych. Konkludując, stwierdzić należy, że **przekazywanie produkcji wyrobów schyłkowych do „fabryk świata” przeciwdziałała obniżaniu się stopy życiowej i pośrednio sprzyja stabilności politycznej w państwach centrum.**

Tab. 2. Wskaźnik cen wybranych trwałych dóbr konsumpcyjnych w miastach USA w sierpniu 2008 r. i w Wielkiej Brytanii na koniec roku 2007

USA, sierpień 2008 r.		Wielka Brytania, koniec roku 2007 ^c
Przeciętne ceny ogółu dóbr w latach 1982–1984 = 100, ceny w sierpniu 2008 = 218, 88 ^a		Indeks cen detalicznych ogółu dóbr w Wielkiej Brytanii, rok 1987 = 100; rok 2007 = 206,6
Hardware ICT + usługi	10,0 ^a	
Komputery osobiste z wyposażeniem	92,9 ^a	Domowe urządzenia elektryczne – 73,2
Mebel i wyposażenie sypialni	124,8 ^b	
Mebel pokojowe, kuchenne i stołowe	90,7 ^b	150,5
Naczynia kuchenne	72,5 ^b	
Zegary i artykuły dekoracyjne	69,7 ^b	
Odzież męska i chłopięca	110,2 ^b	95,8
Odzież damska i dziewczęca	104,2 ^b	67,0
Buty	121,9 ^b	110,0
Zabawki	66,4 ^b	Odzież dziecięca – 88,8
Sprzęt audio-wideo	102,6 ^b	
Wyposażenie audio	51,1 ^b	
Inny sprzęt wideo	19,9 ^b	

Źródła: ^a Consumer Price Index 2008, tab. 2; ^b Consumer Price Index 2008, tab. 3; ^c Focus on Consumer Price Indices 2008, tab. 4.10.

Światowy system finansowy

Zweryfikujemy teraz tezę, zgodnie z którą **kapitalizm w centrum ma charakter finansowy, oparty na spekulacji**. Kształt i sposób funkcjonowania światowego systemu finansowego są następstwem: zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych do obsługi transakcji finansowych, powstania bankowości inwestycyjnej i nowoczesnej inżynierii finansowej.

Technologie informacyjno-komunikacyjne pojawiły się już w latach 70., natomiast ich gwałtowny rozwój rozpoczął się w końcu lat 80., kiedy wyraźnie staniały procesory i opłaty telekomunikacyjne: „Wymiana danych stała się śmiesznie tania. Zaczęła się wylaniać wielka sieć i objawiła się jej siła” (Kelly 2001, s. 23).

Jak pisze Ch. Geisst, autor książki o historii Wall Street, dzięki rewolucji technologicznej pod koniec lat 70. zapoczątkowany został niebotyczny wzrost trans-

akcji giełdowych” (Geisst 2008). Należy się zgodzić z E. Gostomskim, który stwierdza, że „siłą sprawczą zmian strukturalnych na rynkach finansowych była liberalizacja i deregulacja tych rynków oraz postęp w przetwarzaniu danych i technologiach telekomunikacyjnych” (Gostomski 2008).

Równolegle do tych procesów rozpoczęła się ekspansja bankowości inwestycyjnej uosabiana przez banki inwestycyjne i fundusze inwestycyjne. W dalszej części analiz terminy te będą używane zamiennie. Banki i fundusze inwestycyjne istniały od dawna, jednak w latach 80. i 90. dokonały się jakościowe zmiany ich otoczenia związane z adaptacją innowacji wypracowanych w sektorze ICT do obsługi sektora finansowego. Internet stworzył możliwość nieprzerwanych globalnych operacji giełdowych. Nastąpił bezprzykładowy wzrost liczby banków inwestycyjnych; również tradycyjne banki kredytowe oraz wszelkie inne instytucje finansowe zaczęły tworzyć własne fundusze inwestycyjne.

Ekspansja bankowości inwestycyjnej rozpoczęła się w USA od bardzo skromnych, jak na Amerykę, środków. W 1993 r. prywatne fundusze inwestycyjne operowały w USA „tylko” 22 mld USD, sześć lat później zgromadziły już pięciokrotnie więcej, bo 108,1 mld USD (Craig 2002). Jeszcze bardziej imponująco rozwijały się amerykańskie fundusze odważnych inwestycji (*venture capital*), które z 3,9 mld USD w 1993 r. urosły przez sześć lat prawie dwunastokrotnie, do 46,6 mld USD (Craig 2002). Niezwykle szybki rozwój bankowości inwestycyjnej w latach 90. był kontynuowany z równą siłą w XXI wieku.

Globalna bankowość inwestycyjna uzyskała w 2007 r. przychody równe 84,3 bln USD, były one ponad dwukrotnie wyższe niż w 2003 r. Tylko w latach 2006/2007 przychody te wzrosły o 21%. Podobnie jak inne sektory gospodarki opartej na wiedzy światowa bankowość inwestycyjna została zdominowana przez USA, skąd pochodziło 53% jej kapitału. Wkład Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu wynosił 32%, a Azji 15% (IFSL Research 2008, s. 7).

Nastał czas innowacji w zarządzaniu ryzykiem i coraz bardziej wyrafinowanej inżynierii finansowej. I tak np. w szeregach pracowników funduszy inwestycyjnych coraz więcej było matematyków i fizyków, ponieważ posiadli oni biegłość w rachunku różniczkowym i dzięki temu mogli konstruować skomplikowane równania przewidujące przyszłe kursy papierów wartościowych (Cieśliński 2008). Rozwój metodologii zarządzania ryzykiem skutkował zaś kolejnymi innowacjami w postaci instrumentów pochodnych – derywatów. Najogólniej rzecz biorąc, system ten polega na tworzeniu, poprzedzonym skomplikowanymi obliczeniami, nowych papierów wartościowych na podstawie już posiadanych. Te nowe papiery mogą być wymienione na pieniądze, ale ponieważ tylko pierwszy papier jest następstwem posiadania realnego pieniądza, to drugi i każdy następny – już nie.

Nowatorstwo inżynierii finansowej polegało na tym, że rozkładała ona ryzyko na wiele podmiotów uczestniczących w systemie finansowym. Inny korzystny efekt jej rozwoju polegał na kreacji kapitału inwestycyjnego poprzez sumowanie i wymieszanie pieniędzy realnych z derywatami. W efekcie fundusze inwestycyjne zwiększały rozmiary kapitału inwestycyjnego i zapewniały go w znacznie większych ilościach, niż mogłyby to uczynić tradycyjne banki kredytowe.

Globalny rynek derywatów rozwijał się równolegle do rozwoju technologii internetowych. Zanim w momencie rozpadu w 2008 roku, przybrał iście gargantuiczne rozmiary, już wcześniej wzbudzał niepokój analityków. Już na początku lat 90. Martin i Schuman oszacowali, że tylko 2–3% światowych transakcji finansowych służyło bezpośrednio potrzebom przemysłu i handlu (Martin, Schuman 1999, s. 66). W szacunku tym nie uwzględniono wkładu usług w tworzenie realnych pieniędzy, stąd jego dość dramatyczny wydźwięk. Kilkanaście lat później D. Graj pisał, że w 2007 r. rynek derywatów 36-krotnie przewyższył amerykański PKB i „suma prawdziwych pieniędzy może stanowić 2–3% wartości kontraktów na instrumenty pochodne” (Graj 2008, s. 31).

Spróbujmy w przybliżeniu odnieść wartość światowego rynku instrumentów pochodnych do realnych procesów gospodarczych. W latach 2004–2007 światowy rynek derywatów wzrósł o 130% i osiągnął wartość około 600 bln USD (Kolany 2008). Według szacunków jednego z dużych banków międzynarodowych wartość światowego rynku derywatów osiągnęła w grudniu 2007 wartość 596 bln USD (Bank for International Settlements 2008, tab. 1). Przyjmijmy, że miernikiem realnych procesów gospodarczych (pieniędzy realnych) jest wartość PKB. W 2007 r. światowy PKB wynosił nieco ponad 54 bln USD (United Nations 2008).

Tab. 3. Globalny rynek derywatów, światowy PKB i ich wzrost w latach 1995–2007

Światowy rynek derywatów		
Przeciętna roczna rata wzrostu w latach 1995–2004	Przeciętna roczna rata wzrostu w latach 2004–2007	Wartość światowego rynku derywatów mierzona wartością kontraktów w grudniu 2007 r.
20% ^a	33% ^a	596,004 bln USD ^b
Światowy PKB		
Roczne wzrosty w latach 1993–2004, w procentach = 2,9	Roczne wzrosty w latach 2005–2007, w procentach = 3,7	Wartość światowego PKB w roku 2007 54 635 bln USD ^c (9,2% wartości derywatów)
Światowe bogactwo		
Wartość bogactwa świata w 2007 r. oszacowano, przyjmując założenie, że relacja między światowym PKB a światowym bogactwem jest taka sama jak w 2000 roku (wyliczona przez badaczy z Uniwersytetu ONZ) i wynosi 1:3		27–28% wartości derywatów ^d

Źródła: ^a Bank for International Settlements 2007, s. 1; ^b Bank for International Settlements 2008, tab. 1; ^c United Nations 2008; ^d obliczenia własne na podst. Davies et al. 2006, s. 2 oraz United Nations 2008.

PKB jest miernikiem tego, co wytworzono w danym roku, i dlatego zwolennicy inżynierii finansowej mogą argumentować, że derywaty mają pokrycie w całym dotychczas wytworzonym bogactwie światowym. Próbę oszacowania bogactwa światowego podjęli m.in. badacze z Uniwersytetu ONZ. Z ich szacunków

wynika, że wartość światowego bogactwa w 2000 r. była równa trzykrotnej wartości światowego PKB (Davies et al. 2006, s. 2). Przyjmując identyczne założenia, wartość światowego bogactwa w 2007 r. możemy oszacować na nieco poniżej 1/3 wartości światowego rynku derywatów.

Niezależnie od różnych zastrzeżeń, jakie można wysunąć pod adresem precyzji zamieszczonych tu pomiarów i ich trafności diagnostycznej, wynika z nich niepodważalny wniosek. Rozziew między wartością realnych procesów gospodarczych a wartością wytworów inżynierii finansowej stał się na tyle duży, że określenie kapitalizm finansowy wydaje się uzasadnione.

Teza mówiąca o tym, że kapitalizm w centrum ma charakter finansowy, oparty na spekulacji, uzyskała wystarczające potwierdzenie empiryczne. Trzeba jednak stwierdzić, że teza ta raczej nie jest uniwersalna. Jest bowiem dość prawdopodobne, że kryzys 2008 r., pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku finansowym, redukcja rynku derywatów i zapowiadane międzynarodowe regulacje mogą spowodować, iż kapitalizm w państwach centrum nabierze cech produkcyjno-usługowych. Na koniec tych rozważań odnotujmy brak znaczącego udziału peryferyjnych regionów świata w światowych spekulacjach finansowych.

Geopolityczne następstwa funkcjonowania rynków finansowych

W trakcie dalszych analiz poddamy weryfikacji tezy, zgodnie z którymi: **1) światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii oraz 2) spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do destabilizacji politycznej peryferii.** Opisane wcześniej rozrosty funduszy inwestycyjnych i rynku derywatów spowodowały, że giełdy papierów wartościowych stały się za małe. Około roku 2002 rozpoczął się podbój rynków towarowych przez bankowość inwestycyjną. Na giełdy towarowe, na których dotychczas dominowali producenci i konsumenci surowców, napłynęło dużo nowych kupców niezainteresowanych towarem, ale dynamiką jego cen. Ceny coraz wyraźniej zaczęły się odrywać od wielkości produkcji i faktycznego zapotrzebowania na nią.

W połowie roku 2008 ceny żywności na rynku światowym były o 83% wyższe niż przed trzema laty (Kruger, Raupp 2008). Soja, która na początku 2006 r. kosztowała 200 USD za tonę, na początku 2008 r. osiągnęła wartość 462 USD, kukurydza w tym samym czasie zdrożała ze 100 do 200 USD za tonę. Z kolei cena pszenicy, która pod koniec 2006 r. kosztowała 100 USD, na początku 2008 r. wyniosła już 386 USD (*Kiedy głodni...* 2008).

Pszenicy nie można przerobić na biopaliwa. Z tego względu wzrost zapotrzebowania na biopaliwa, stymulowany wzrostem cen ropy naftowej, nie wpływa na cenę pszenicy. Szacowano, że w latach 2006–2007 światowe zasoby pszenicy spadły o 6 mln ton, do 619 mln ton, czyli o 1%, jej spożycie konsumpcyjne zaś spadło o 3%, do 108 mln ton (*World Grain 2006–2007*). Gdyby ceny pszenicy były wyłącznie efektem gry popytu i podaży, te niewielkie spadki mogłyby skutkować wzrostem ceny co najwyżej o 10–15%. Jednak cena pszenicy wzrosła z nieco poniżej 200 USD w 2006 r. do 386 USD na początku 2008 r. (*Kiedy*

głodni... 2008). Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że stało się tak na skutek gry funduszy na wyżkę cen.

Z informacji rządowych USA wynika, że w styczniu 2007 r. na rynku USA można było kupić baryłkę ropy naftowej Brent nawet za 48 USD. Podobnie wyglądały ceny na rynku światowym (*Ceny ropy...*). W ostatnim tygodniu lipca 2008 r. przeciętna cena ropy wyniosła w USA 134,44 USD i potem zaczęła spadać (ibidem). Także i w tym przypadku wzrost miał w znacznym stopniu spekulacyjny charakter. Jedną z amerykańskich agencji rządowych zajmuje się m.in. obliczaniem popytu na ropę. Z jej wyliczeń wynika, że między I kwartałem 2007 r. a I kwartałem 2008 r. w Chinach wzrósł nieznacznie popyt na ropę, ale za to znacznie bardziej zmalał on w USA, z 20,79 do 19,88 mln baryłek dziennie. Identycznie mierzony popyt światowy zmienił się w granicach błędu obliczeniowego z 85,78 do 85,85 mln baryłek dziennie (*World Petroleum...*). Mogła jednak spaść podaż, ale tak się nie stało. Podaż ropy na rynku USA w okresie największego wzrostu cen, od stycznia 2007 r. do lipca 2008 r., mierzona przez wspomnianą agencję rządową, nawet nieco wzrosła, z 19,562 do 20,320 mln baryłek dziennie (*USA Petroleum...*). Podaż i popyt pozostały niezmienione, ale cena wzrosła ponad 2,5 razy, niewątpliwie głównie dzięki spekulacji.

Gorączka spekulacji cenami żywności zaowocowała dramatycznym pogorszeniem się warunków życiowych w różnych częściach globu. W ciągu kilku tygodni cena worka pszenicy w Mauretanii wzrosła dwukrotnie, jednak w Wielkiej Brytanii artykuły spożywcze w 2007 r. zdrożały tylko o 6,6%, podobnie jak w innych krajach europejskich (*Kiedy głodni...* 2008). Te dysproporcje wzrostu cen są – jak można sądzić – konsekwencją wspólnej polityki rolnej UE, która odgradza państwa europejskie od rynku światowego i zachodzących na nim procesów.

Na początku 2008 r. w siedmiu krajach (Haiti, Mauretania, Egipt, Mozambik, Senegal, Burkina Faso, Kamerun) doszło do zamieszek głodowych, w Kamerunie na początku marca zginęło w nich 100 osób (Kruger, Raupp 2008). Pogorszenie się sytuacji żywnościowej odnotowano w Afganistanie i Pakistanie, gdzie użyto wojska do ochrony konwojów z żywnością. W Afryce Północnej dość powszechnie zaczęto oskarżać rządy o nieudolność w zakresie zaopatrzenia ludności w żywność, z czym szedł w parze wzrost aktywności i popularności fundamentalistów islamskich (Kruger, Raupp 2008). Można było oczekiwać nasilenia się ich presji na Europę, łącznie z nową falą zamachów terrorystycznych. Oznaki zaostrenia sytuacji politycznej na tle żywnościowym odnotowano także w Indonezji – największym państwie islamskim – oraz miastach Ameryki Łacińskiej.

Według opinii przedstawicieli USAID z kwietnia 2008 r. kombinacja wysokich kosztów energii i żywności może stać się zarzewiem „sztormu żywnościowego” w wielu krajach. W następstwie oczekiwać należy migracji ze wsi do dużych miast i dalszego zwiększenia liczby ludności miejskiej „cierpiącej ekstremalny głód” (Mc Connell 2008).

Jaki jest dowód na to, że fundusze inwestycyjne miały główny udział w opisanych wyżej fluktuacjach cenowych? Kryzys finansowy 2008 r. spowodował znaczne osłabienie funduszy inwestycyjnych. Poniosły one straty na giełdach pa-

pierów wartościowych, co z kolei spowodowało wycofywanie wkładów przez udziałowców. Wraz ze zmniejszeniem się zasobów skurczył się potencjał cenotwórczy funduszy inwestycyjnych na rynkach towarowych. Z tego względu 8 października 2008 r. cena ropy Brent spadła do poziomu sprzed roku i osiągnęła wartość 86,1 USD za baryłkę (Interia.pl 2008), a w listopadzie 2008 r. można było kupić baryłkę ropy za mniej niż 50 USD (Onet.pl. Biznes 2008). Podobnie działo się na innych rynkach towarowych. W drugiej połowie 2008 r. sytuacja na rynku żywnościowym pod względem podaży była taka sama jak w 2007 r., ale ceny zbóż zaczęły gwałtownie spadać, np. pszenica kosztowała początku 2008 r. 386 USD, ale we wrześniu już tylko 188 USD za tonę (*Kiedy głodni...* 2008).

Spadek cen surowców nastąpił natychmiast po spadkach funduszy inwestycyjnych w następstwie zwiastujących kryzys strat poniesionych na giełdach papierów wartościowych. Stanowi to dobitne potwierdzenie tezy, że wzrost cen miał w znacznym stopniu spekulacyjny charakter, spekulacyjny, czyli niemający związku z realnym stosunkiem podaży i zapotrzebowania użytkowników.

Czy oznacza to potwierdzenie tezy, że peryferie świata finansują rozwój USA i Europy? Jest poza dyskusją, że państwa centrum odnoszą korzyści wynikające z odgródzenia się od konkurencji i podtrzymują monopolizację własnego rynku żywnościowego. Jednak, mimo że na skutek operacji funduszy inwestycyjnych mieszkańcy Afryki płacili za chleb dwa razy więcej, to jednak ani przeciętny konsument, ani przeciętny producent afrykański raczej na pewno nie kupowali w nich udziałów. Być może jednak afrykańscy konsumenci żywności uczestniczą pośrednio w finansowaniu inwestycji w USA za pośrednictwem banków lokalnych, które ich obsługują. Co prawda mechanizm taki jest raczej niemożliwy z racji braku kapitału, np. w roku 1997 cały system bankowy Etiopii był mniejszy od systemu bankowego jednego z amerykańskich miast liczącego 55 tys. mieszkańców (Stiglitz 2007, s. 43). Fakt, że konsumenci żywności w krajach ubogich musieli więcej zapłacić za żywność, miał mniej więcej taki sam wpływ na stan funduszy inwestycyjnych, jak gdyby płacili tyle samo co wcześniej, albo jeszcze mniej, czyli w zasadzie żaden. Opisaną sytuację należy raczej traktować jako przyczynianie się do stagnacji w rolnictwie państw peryferii niż pozyskiwanie kapitału.

Cytowane wcześniej wyliczenia udziału różnych państw w funduszach inwestycyjnych skłaniają do opinii, że gra spekulacyjna o zasoby na finansowanie nowej gospodarki rozegrała się między państwami bogatymi i bardzo bogatymi. Teza mówiąca o tym, że **światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii, zasługuje na odrzucenie. Natomiast teza głosząca, że światowy rynek finansowy przyczynił się do ich destabilizacji politycznej, została potwierdzona.**

Światowy system finansowy a nowe procesy centralne i produkty wiodące

Kolejny fragment rozważań poświęcony będzie weryfikacji następujących tez:
1) kapitalizm finansowy ma charakter spekulacyjny i nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum; 2) hegemo-

nem gospodarczym centrum są USA, ale przewaga ich produktywności, wobec Europy Zachodniej i Japonii, sukcesywnie się zmniejsza.

W celu falsyfikacji pierwszej tezy zostanie wykazane, że światowy system finansowy służył nie tylko spekulacjom, lecz także finansowaniu nowej gospodarki, zwanej także gospodarką opartą na wiedzy, czyli **tworzeniu nowych procesów centralnych i produktów wiodących**.

Niezwykle ważnym elementem gospodarki opartej na wiedzy są technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT). Ukonstytuowały się one jako nowy sektor produkcji, ponadto rozrost tego sektora powoduje przenikanie jego produktów do tradycyjnych branż i nabywanie przez nie cech gospodarki wiedzochłonnej. Światowe wydatki na ICT wyniosły w 2008 r. 3,7 bln USD (JCN Network 2008) i były wyższe niż w 2001 r. o 76% (Digital Planet 2006). Jeszcze szybciej rosły przychody sektora usług telekomunikacyjnych, które w 2005 r. stanowiły 274% przychodów uzyskanych w roku 1990 (Telecommunication Service 2007). W rozwoju ICT przodują USA, o czym świadczy ich wyraźna dominacja pod względem liczby patentów. W 2004 r. na USA przypadało 33,6% wydanych na świecie patentów związanych z ICT, na UE (licząc 25 członków) 27%, a Japonię 20,1% (OECD 2004).

Ważnym sektorem gospodarki opartej na wiedzy jest biotechnologia, która jeszcze dwadzieścia lat temu stanowiła co najwyżej dziedzinę badań laboratoryjnych. Ekspansję biotechnologii na rynku USA poprzedzał dynamiczny przyrost przyznanych patentów, których liczba w 2003 r. (6995) stanowiła 230% liczby patentów przyznanych dziesięć lat wcześniej (InvestBio...). Za patentami następowały rewolucyjne zmiany w komercjalizacji produktów. Rynek produktów tej branży wzrósł prawie dziewięciokrotnie w ciągu dziesięciu lat (1994–2004), jego kapitalizacja zaś w roku 2004 wynosiła 399 mld USD. W tym samym czasie liczba wspólnych przedsięwzięć firm biotechnologicznych wzrosła ponad siedmiokrotnie (ibidem).

Nieomal na naszych oczach wyłania się z nauki nowa branża przemysłowa – nanotechnologia – swoista synteza nauki i produkcji o oszałamiających perspektywach i równie oszałamiającej dynamice rozwoju. W roku 2006 światowe wydatki rządowe na nanotechnologię wyniosły 6,4 mld USD, a wydatki przedsiębiorstw 5,3 mld USD (*Top Nations in Nanotech...* 2007), w sumie 11,7 mld USD. Światowymi liderami są USA i Japonia. Ameryka Północna skupiała w 2004 r. 46% światowych wydatków przedsiębiorstw i 35% światowych wydatków rządowych, Azja odpowiednio 36% i 35%, Europa 17% i 28% (*Spending on Nanotechnology...* 2004). Tylko w USA i Japonii wydatki przedsiębiorstw były większe od wydatków rządowych. Świadczy to o tym, że w obu tych państwach obecność nauki w produkcji jest wyraźnie większa niż w pozostałych i że w równie dużym stopniu produkcja wiąże się z tworzeniem wiedzy. Relatywnie największy etatyzm w zakresie zarządzania sektorem nanotechnologii notujemy w Chinach, gdzie wydatki rządowe w roku 2006 wyniosły 906 mln USD i były ponad pięć razy większe od wydatków przedsiębiorstw (*Top Nations in Nanotech...* 2007). W 2007 r. nadal widoczny był światowy prymat USA, wyrażający się nie

tylko w dominacji liczbowej, lecz także w dynamice wzrostu, w 2007 roku bowiem wydano w USA na nanotechnologię już 4,5 mld USD z funduszy prywatnych i publicznych łącznie (Pellerin 2007). Pozycja hegemonu geopolitycznego zobowiązuje i dlatego, jak można sądzić, wydatki publiczne w USA na militarne zastosowania nanotechnologii w latach 2000–2008 wzrosły ponad pięciokrotnie, a wzrosłyby jeszcze bardziej, gdyby Kongres nie ograniczył ich o 42 mln USD (Berger 2007).

Tezę zakładającą, że system finansowy centrum ma spekulacyjny charakter i nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum, należy więc odrzucić. Duży segment światowego systemu finansowego był oparty na derywatach (jak się okazało w 2008 r., bez pokrycia), jednak inwestycje w nowe produkty wiodące, które utrwalają przewagę centrum, były realne.

Przejdźmy teraz do **geopolitycznej tezy o zmniejszającej się przewadze gospodarczej USA wobec Europy Zachodniej i Japonii**. Z przytoczonych danych wynika, że pod względem wdrażania nowych procesów centralnych przewaga USA jest co najmniej stabilna, a w dziedzinie niektórych produktów wiodących – nieznacznie rośnie. Przyjrzyjmy się teraz produktywności. Od roku 1970 do 1995 r. roczne przyrosty PKB na godzinę pracy były w USA wyraźnie niższe niż w Japonii i państwach G-7. Jednak od roku 1995 tendencja ta uległa zatrzymaniu. W latach 1995–2007 wartość PKB na godzinę pracy rosła w USA o 2,1% rocznie, w Japonii o 2%, w G-7 o 1,9% rocznie, natomiast w UE-15 (tzw. starej Europie) o 1,5%. (OECD Stat. Extracts). Podczas gdy wartość ta w USA w 2007 roku była równa 100, to w Japonii wynosiła 71,2, w G-7 – 89,9 i w starej Unii (UE-15) – 86,6. Jak widać, mimo wcześniejszego spadku, od 1995 roku **przewaga USA pod względem produktywności jest stabilna i nadal wyraźna**. Wniosek: weryfikowaną tezę należy odrzucić.

Bezpośrednie korzyści i straty z uczestnictwa w międzynarodowych stosunkach gospodarczych

W dalszej części analiz zweryfikowana zostanie następująca teza: **1) im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty i 2) tym większe są korzyści państw centrum**.

Założmy, że dwie strony pożądamy z podobną siłą jakiegoś dobra, którego posiadanie jest dla nich korzystne. Jeżeli tak, to większe korzyści odniesie ta z nich, która w jednostce czasu uzyska więcej pożądanego dobra niż druga. Nie ulega wątpliwości, że wzrost PKB jest dobrem powszechnie pożądanym przez rządy i obywateli. Przyjrzyjmy się poziomowi uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym. Pod uwagę weźmiemy państwa pełniące funkcję „fabryk świata”, co do których da się jednoznacznie wykazać, że zmieniły swój poziom uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym z minimalnego na wyraźnie większy. Na przełomie lat 70. i 80. do światowego systemu gospodarczego włączyła

się Chińska Republika Ludowa, nieco później zaś Wietnam. Indie zaczęły zrywać z protekcyjnym w latach 80. Dla porównania zamieszczono informacje o państwach, których związek ze światową gospodarką rynkową jest minimalny lub żaden.

Tab. 4. Średnie roczne przyrosty PKB w wybranych państwach centrum i „fabrykach światła” w latach 1971–1977 i 1982–2007, w procentach

	1971–1977	1982–2007
Chiny	5,9	10,1
Wietnam	4,4	6,9
Indie	3,6	6,1
USA	3,7	3,1
Europa Zachodnia	3,2	2,1
Kuba	5,9	2,0
Korea Północna	8,6	0,2

Źródło: na podst.: United Nations 2008.

Przed włączeniem się Indii, Chin i Wietnamu do światowych relacji gospodarczych ich tempo wzrostu było mniejsze niż po włączeniu. W państwach centrum w tym samym czasie wystąpiła odwrotna tendencja. Trzy państwa peryferyjne, które włączyły się w rynek globalny, odniosły w latach 1982–2007 relatywnie większe korzyści niż państwa centrum. Państwa peryferyjne, które pozostały poza rynkiem światowym, poniosły straty. Straty państw peryferyjnych nie są jednakże warunkiem koniecznym korzyści państw centrum, możliwe jest współwystępowanie korzyści po obu stronach. Uogólniając, możemy powiedzieć, że włączanie się do rynku globalnego jest dla państw peryferyjnych bardziej korzystne niż pozostawanie poza nim.

Wróćmy teraz do wspomnianego wcześniej zadłużenia USA w Chinach, interpretowanego niekiedy jako finansowanie USA przez Chiny. Zadłużenie to pochodzi w głównej mierze stąd, że USA więcej kupują (w 2007 r. 232,7 mld USD), niż sprzedają w Chinach (w 2007 r. 69,38 mld USD) (Michalak 2008). Wedle twórców teorii rozwoju zależnego neokolonialna eksploatacja peryferii przez centrum polegała na tym, że były one rynkiem zbytu dla rozwijającego się przemysłu centrum. Dodatkową dolegliwość państw peryferii stanowił deficyt handlowy. W tym kontekście można by powiedzieć, że relacje między USA i Chinami mają neokolonialny charakter na niekorzyść USA. Jest to jednak wniosek absurdalny, mimo że logiczny. Pokazuje on wewnętrzną sprzeczność teorii centrum–peryferie, w tych jej fragmentach, które dotyczą oceny stosunków gospodarczych między centrum i peryferiami. Nie ulega wątpliwości, że ekspansja gospodarcza Chin została zapoczątkowana bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi państw centrum. Wiodącą rolę odgrywały i nadal odgrywają w tej dziedzinie USA, które nadal są największym inwestorem w Chinach (w zakresie inwestycji bezpośrednich); wartość ich

wkładu sięga 56,58 mld USD (Michalak 2008). Jak widać, wkład USA we wzrost PKB w Chinach jest z pewnością większy niż wkład Chin we wzrost PKB w USA. Korzyści odnosi nie tylko państwo chińskie, lecz także obywatele. Tylko w roku 2007 płace realne wzrosły w Chinach o 8% (*Gazeta Praca* 2008). Dla porównania w USA w latach 1990–2006 płace realne wzrosły o 21%, czyli mniej niż 2% rocznie. **Wniosek: obie weryfikowane tezy należy odrzucić.**

Podsumowanie i wnioski

Przedmiotem opracowania była próba sprawdzenia, czy i w jakim stopniu teoria centrum–peryferie nadaje się do opisu międzypaństwowych stosunków gospodarczych. W tym celu wyselekcjonowano najważniejsze tezy teorii i poddano je empirycznej weryfikacji. W efekcie uzyskano następujące rezultaty:

- 1) z czasem zysowność produktów wiodących spada i ich produkcja jest przekazywana do peryferii – **teza potwierdzona**;
- 2) przynosi to korzyści nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała spadkowi stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej państw centrum – **teza potwierdzona**;
- 3) kapitalizm w centrum ma charakter finansowy – oparty na spekulacji – **teza potwierdzona**;
- 4) kapitalizm finansowy nie finansuje sfery realnej i przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum – **teza niepotwierdzona**;
- 5) światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii – **teza niepotwierdzona**;
- 6) spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do destabilizacji politycznej peryferii – **teza potwierdzona**;
- 7) im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty – **teza niepotwierdzona**;
- 8) tym większe są korzyści państw centrum – **teza niepotwierdzona**;
- 9) przewaga produktywności dotychczasowego hegemonu gospodarczego centrum – USA – sukcesywnie się zmniejsza na rzecz Europy Zachodniej i Japonii – **teza niepotwierdzona**.

Z dziesięciu tez teorii cztery zostały więc potwierdzone, a pięć odrzuconych. Zawodne okazały się tezy dotyczące ocen roli kapitału finansowego i korzyści albo strat z uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym. Teoria centrum–peryferie przeszacowuje siłę dominacji centrum nad peryferiami i niedowartościowuje znaczenie mechanizmu rynkowego w relacjach międzynarodowych oraz korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Dominacja nie oznacza braku autonomii strony zdominowanej. Relacje międzynarodowe są relacjami gry rynkowej, w której państwa centrum zajmują silniejszą pozycję, ale peryferie mają możliwość wyboru i poszukiwania szans rozwojowych. Nieprawdą jest, że całe zło peryferii stanowi następstwo knowań centrum.

Istotą dominacji centrum jest to, że produkuje ono nowe, dotychczas nieznanne dobra powszechnie pożądane, jest bardziej innowacyjne niż peryferie i półperyferie. Im bardziej peryferie pożądają wytworów centrum, których nie są w stanie wytworzyć, tym większa dominacja centrum i możliwość dyktatu cenowego.

Wyraźnie widoczne jest tworzenie się nowej formacji gospodarczej – gospodarki opartej na wiedzy. Pojawiają się nowe produkty wiodące, które w najbliższej przyszłości będą utrzymywać dominację centrum światowego kapitalizmu. Dominacja gospodarcza należy do USA, zarówno jeżeli chodzi o produktywność całej gospodarki, jak i tworzenie nowej. Nie oznacza to gwarancji utrzymania nadwartościowanej hegemonii politycznej w dotychczasowym zakresie. Nadwartościowanie oznacza tu, zgodnie z sugestią P. Kennedy’ego, przekonanie o związku mocy politycznej z wielkością udziału w gospodarce światowej (Kennedy 1994), który w przypadku USA wynosi około 1/5. Przykład zwiększającej się roli politycznej Chin i Indii pokazuje, że silną pozycję polityczną można budować dzięki wyrobom tradycyjnym, ale produkowanym w dużej ilości. Podobny wniosek znajdujemy m.in. u R. Szula, który stwierdza, że współcześnie mamy do czynienia z dekompozycją świata polegającą na rozejściu się potęgi ekonomicznej i politycznej, m.in. dlatego, że coraz większą moc polityczną uzyskują państwa peryferyjne, np. Chiny i Indie (Szul 2010, s. 43).

Odrzucenie kilku tez teorii centrum–peryferie nie oznacza jej deprecjacji. Wręcz przeciwnie, fakt, że **teoria ta przeszacowuje czy nadwartościowuje jakieś zjawiska, wcale nie oznacza, iż one nie istnieją**. Teoria centrum–peryferie trafnie diagnozuje nierówność pozycji w gospodarce światowej i towarzyszącą temu rozbieżność interesów. Solidnie ugruntowane są również twierdzenia o skłonności państw centrum do utożsamiania własnych interesów z uniwersalnymi prawami ekonomicznymi. Praktyki takie powodują, że mechanizmy gospodarcze, niezależnie od intencji ich twórców, przeciwdziałają rozwojowi lub wręcz szkodzą państwom peryferyjnym. Mimo różnych zastrzeżeń teoria ta dość dobrze wyjaśnia, dlaczego istnieje bieda na świecie, niestety nie wyjaśnia, skąd się bierze bogactwo.

Literatura

- Amir S., 1974, *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*, New York: Monthly Review Press.
- Bank for International Settlements, 2007, Monetary and Economic Department, November, Triennial and semiannual surveys on position in global over the counter (OTC) derivatives market at the end-June 2007, http://www.bis.org/publ/otc_hy0711.pdf?noframes=1.
- Bank for International Settlements, 2008, Monetary and Economic Department, 22 May, OTC derivatives market activity in the second half of 2007, http://www.bis.org/publ/otc_hy0805.pdf?noframes=1.
- Berger M., 2007, *Nanowerk*, <http://www.nanowerk.com/spotlight/spotid=2100.php>.
- Breadley D., Huper E., Nielsen F., Stephens J.D., 2003, „Determinants of relative poverty in advanced capitalist democracies”, *American Sociological Review*, t. 68, nr 1, s. 22–51.

- Bureau of Labor Statistics, 2008, US Department of Labor, Economic News Release <http://www.bls.gov/news.release/prin.t01.htm>.
- Cardoso F.H., Faletto E., 2008, *Zależność a rozwój w Ameryce Łacińskiej. Próba interpretacji socjologicznej*, przeł. H. Siewierski i Z. Jakubowska, Warszawa: Instytut Studiów Iberyjskich i Iberoamerykańskich Uniwersytetu Warszawskiego i Muzeum Historii Polskiego Ruchu Ludowego.
- Ceny ropy 2004–2008 USA, <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wtotusaw.htm>.
- Cieśliński P., 2008, „Wszystkiemu winni fizycy”, *Gazeta Wyborcza* z 1 października, s. 7.
- Consumer Price Index for Germany 2008, Federal Statistical Office Germany, Consumer Prices, Consumer price index for Germany; <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/EN/Content/Statistics/TimeSeries/EconomicIndicators/BasicData/Content100/vpi102a.psml>.
- Consumer Price Index 2008, U.S. Bureau of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index for All Urban Consumers (CPI-U): Seasonally adjusted U.S. city average, by expenditure category, <http://www.bls.gov/news.release/cpi.toc.htm>.
- Craig V.V., 2002, „Merchant banking: Past and present”, *FDIC Banking Review*, <http://www.fdic.gov/bank/analytical/banking/2001sep/article2.html>.
- Crawford M. (red.), Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Archived Consumer Price Index Detailed Report Information, http://www.bls.gov/cpi/cpi_dr.htm#2008.
- Davies J., Sandström S., Shorrocks A., Wolff E., 2006, *The World Distribution of Household Wealth*, World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER), http://www.wider.unu.edu/events/past-events/2006-events/en_GB/05-12-2006.
- Davies W. (red.), 2008, *Focus on Consumer Price Indices. Data for November 2008*, Newport: Office for National Statistics, http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_economy/Focus_on_CPI_November_2008.pdf.
- Digital Planet, 2006, *Digital Planet 2006: The Global Information Economy*, <http://www.witsa.org/DigitalPlanet/2006/WITSADP2006page.doc>.
- Eurostat, Structural Indicators, Innovation and Research, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_SI_IR&root=REF_SI_IR/si_ir/tsiir060.
- Evers T.T., Vogan P., 1987, „*Dependencia*. Latinoamerykański wkład do teorii niedorozwoju”, przeł. H. Szlajfer, w: *Ameryka Łacińska. Dyskusja o rozwoju*, wybór i wstęp R. Stemplowski, Warszawa: Czytelnik.
- FAO 2008, <http://www.fao.org/docrep/011/ai473e/ai473e07.htm>.
- Food Outlook 2008*, FAO Price Index, <http://www.fao.org/docrep/011/ai474e/ai474e03.htm#TopOfPage>.
- Frank A.G., 1987, „Rozwój niedorozwoju”, przeł. H. Szlajfer, w: *Ameryka Łacińska. Dyskusja o rozwoju*, wybór i wstęp R. Stemplowski, Warszawa: Czytelnik.
- Gazeta 2008, *Gazeta Wyborcza* z 11 października 2008, s. 9.
- Gazeta Praca 2008, „Gazeta Praca”, dodatek do *Gazety Wyborczej* z 21 sierpnia 2008 r.
- Geisst Ch., 2008, *Nowego Roosevelta nie widać*, rozmowa z Ch. Geisstem, przeprowadzona przez M. Gadzińskiego, *Gazeta Wyborcza* z 27 października 2008 r.
- Gostomski E., 2008, „Jak rynki zarażają się kryzysem finansowym”, *Gazeta Bankowa* z 26 września.
- Graj D., 2008, „Tysiącletni polski PKB”, *Gazeta Bankowa* z 20 października.

- Gostomski E., 2008, „Jak rynki zarażają się kryzysem finansowym”, *Gazeta Bankowa* z 26 września 2008 r.
- Government of India, 2008, Government of India, Ministry of Statistics and Programme Implementation, http://mospi.nic.in/mospi_iip.htm.
- Hardt M., Negri A., 2005, *Imperium*, przeł. S. Ślusarski i A. Kołbaniuk, Warszawa: Wydawnictwo WAB.
- IFSL Research, 2008, *Banking 2008*, http://www.ifsl.org.uk/upload/CBS_Banking_2008.pdf.
- Interia.pl 2008, <http://biznes.interia.pl/news/ropa-najtansza-od-grudnia-2007-r,1190705,3142>.
- International Statistics, 2008, *The 2008 Statistical Abstract*, U.S. Census Bureau, http://www.census.gov/compendia/statab/cats/international_statistics.html.
- InvestBio, Inc 2001, 2008 http://www.investbio.com/biotechnology_investing.asp.
- Izba Bawełny, 2006–2008, Izba Bawełny w Gdyni, <http://www.gca.org.pl/x.php/1,451/Chiny-wzrost-eksportu-pomimo-kontygentow.html>.
- JCN Network 2008, *JCN Network Japan's Corporate News*, http://www.japancorp.net/Article.Asp?Art_ID=18281.
- Kelly K., 2001, *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonych siecią*, przeł. K. Środa, Warszawa: WIG-Press.
- Kennedy P., 1994, *U progu XXI wieku*, przeł. P. Konczewski, Londyn: Puls Publications Ltd.
- Kiedy głodni...* 2008, „Kiedy głodni zjedzą sytych”, *Forum* z 21–27 kwietnia 2008 r.
- Klamut M., 1996, *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Kolany K., 2008, „CDS – instrument finansowej Apokalipsy?”, *Bankier.pl*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/CDS-instrument-finansowej-Apokalipsy-1850611.html>.
- Kruger P.-A., Raupp J., 2008, „Rewolucja za rogiem”, *Süddeutsche Zeitung* z 11 kwietnia 2008 r., cyt. za: *Forum* z 21–27 kwietnia 2008 r.
- Luttwak E., 2000, *Turbokapitalizm*, przeł. E. Kania, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Martin H.-P., Schuman H., 1999, *Pułapka globalizacji: atak na demokrację i dobrobyt*, przeł. M. Zybura, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Mc Connell K., 2008, „High food prices, urban migration make it hard to help the poor. U.S. officials talk of difficulty of feeding 35 million of the world's poor”, *Foreign Policy*, *America.gov*. <http://www.america.gov/st/foraid-english/2008/April/20080417163323akllennoccm0.6278345.html>.
- Michalak P., 2008, *USA–Chiny: strategiczna współpraca w okresie zmian*, <http://www.psz.pl/tekst-15310/Przemyslaw-Michalak-USA-Chiny-strategiczna-wspolpraca-w-okresie-zmian>.
- Nation Master*, <http://www.nationmaster.com/encyclopedia/List-of-countries-by-steel-production>.
- OECD Stat. Extracts, OECD Labour Productivity Growth, www.oecd.org/statistics/productivity.
- OECD 2004, <http://www.oecd.org/dataoecd/20/9/34083345.xls>.
- OECD, 2008, *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics, Economic Growth, Macroeconomic Trends, Evolution of GDP, Long-terms Trends*, <http://oberon.sourceoecd.org/vl=1048075/cl=17/nw=1/rpsv/factbook/020201.htm>.

- Onet.pl. Biznes z 21 listopada 2008 r., <http://biznes.onet.pl/0,1866853,wiadomosci.html>.
- Pellerin C., 2007, *Nations Worldwide Pour Billions into Nanotechnology*, <http://news-blaze.com>.
- Prebisch R., 1959, „Commercial policy in the underdeveloped countries”, *American Sociological Review*, t. 49 (2), s. 251–273.
- Rocznik Statystyczny 1970, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Rocznik Statystyczny 1992, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Semiannual OTC, 2007, *Semiannual OTC Derivatives Statistics at end-December 2007*, Table 19, <http://www.bis.org/statistics/otcder/dt1920a.pdf>.
- Share of ICT, 2007, *Share of ICT-related Occupations in the Total Economy, Broad Definition*, http://www.oecd.org/document/23/0,3343,en_2649_34449_33987543_1_1_1_37441,00.html.
- Spending on Nanotechnology, 2004, *Spending on Nanotechnology to Top \$8.6 Billion in 2004*, <http://www.azonano.com/News.asp?NewsID=282>.
- Steingart G., 2008, „Plajta ostatniej utopii”, *Der Spiegel* z 28 września 2008 r., cyt. za: *Forum* z 5–12 października 2008 r.
- Stiglitz J.E., 2006, *Szalone lata dziewięćdziesiąte: nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*; przeł. H. Simbierowicz, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E., 2007, *Globalizacja*, przeł. H. Simbierowicz, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szul R., 2010, „Światowy system polityczny. Struktury i idee”, *Studia Społeczne*, nr 2.
- Telecommunication Service 2007, *Telecommunication Services Revenue in Total for OECD*, Directorate for Science Technology and Industry, OECD Key ICT Indicators, http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,en_2649_34449_33987543_1_1_1_1,00.html.
- Thurrow C.L., 1999, *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, przeł. L. Czyżewski, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Top Nations in Nanotech, 2007, *Top Nations in Nanotech See Their Lead Erode*, http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_ai_n27307900 oraz <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wtotworldw.htm>.
- United Nations, 2008, United Nations Statistics Division, <http://mdgs.un.org/unsd/snama/selectionbasicFast.asp>.
- UK Clothing and Footwear Market Review, 2001, Research and Markets http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=3918.
- US Census Bureau, Science & Technology, 2008, US Census Bureau Statistical Abstract, Science & Technology, Table, www.census.gov/compendia/statab/cats/science_technology.html.
- US Census Bureau, Business Enterprise, 2008, The 2008 Statistical Abstract, Business Enterprise, http://www.census.gov/compendia/statab/cats/business_enterprise.html.
- US Department of Labor, 2008, Bureau of Labor Statistics, Economic News Release, <http://www.bls.gov/news.release/prin2.t02.htm>.
- USA Petroleum Supply 2004–2008, <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wrpupus2w.htm>.
- van Ark B., Inklaar R., McGuckin R.H., 2003, „‘Changing gear’: Productivity, ICT and service industries in Europe and United States”, w: J.F. Christensen, P. Maskell (red.), *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy*, Cheltenham, UK–Northampton, Mass., Edward Elgar Publishing.

- Wallerstein I., 2004, *Koniec świata, jaki znamy*, przeł. M. Bilewicz, A.W. Jelonek, K. Tyszką, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Wallerstein I.M., 2007a, *The Modern World-System*, t. 3: *The Second Era Of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730–1840s*, San Diego: Academic Press.
- Wallerstein I., 2007b, *Analiza systemów światów. Wprowadzenie*, przeł. K. Gawlicz i M. Starnawski, Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Dialog”.
- Weaver R.M., 1996, *Idee mają konsekwencje*, tłum. B. Bubula, Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- World Grain 2006–2007*, http://www.world-grain.com/feature_stories.asp?Article-ID=84967.
- World Petroleum (Oil) Demand 2004–2008*, <http://www.eia.doe.gov/ipm/demand.html>, table 2.4.
- Yergin D., Stanislaw J., 2002, *Commending Heights*, New York: Free Press.

THE CORE–PERIPHERY THEORY IN THE TIME OF GLOBALISATION

The main goal of the article was to verify gains and losses coming from participating in the global economy in the light of the core–periphery theory. It turned out to be undeniably true that transfers of industrial production to peripheral countries lead to higher living standards and indirectly favour political stability in core countries, while the hypothesis that the global financial market is a tool for exploitation of peripheral countries was proved to be false. The author established that financial speculations in core countries cause political destabilization in peripheral countries, and disproved the hypothesis that the higher the participation of periphery countries in the global economy, the higher the losses they suffer and the higher the advantages in core countries.