

Katarzyna Żukrowska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

e-mail: zukrowsk@wa.home.pl

POWIĄZANIA LIBERALIZACYJNE RYNKÓW Z RÓŻNYCH REGIONÓW

LIBERALIZATION TIES OF MARKETS FROM DIFFERENT REGIONS

DOI: 10.15611/e21.2016.3.01

JEL Classification: F15

Streszczenie: Artykuł wskazuje na znaczenie regionalnych rozwiązań integracyjnych, które dominują obecny etap międzynarodowych stosunków gospodarczych. Nie jest to nadmiernie odkrywcze i opinia na ten temat znalazła swoje odbicie w literaturze przedmiotu. Szczególna uwaga w tym opracowaniu skupia się na strukturach liberalizujących wymianę handlową, które tworzą zbiory łączne. Właściwością tych rozwiązań jest tworzenie warunków, w których wspólne elementy konkurują kosztami, co decyduje o dynamice ich rozwoju. Równocześnie mają dostęp do rynków zbytu reprezentujących najwyższy poziom rozwoju, a więc takich, na których odnotowuje się wysokie dochody i co za tym idzie – wysokie wymagania. Podkreśla się tu znaczenie zróżnicowanego poziomu rozwoju gospodarek, których kontakty są liberalizowane, i wskazuje się na znaczenie tego procesu dla gospodarek reprezentujących zarówno wyższy, jak i niższy poziom rozwoju. Zwraca się uwagę zarówno na różnice interesów obu grup gospodarek, jak i na trudności towarzyszące decyzjom o otwieraniu rynków i odejściu od wcześniej stosowanych rozwiązań protekcyjnych. W sumie dostarcza się argumentów wskazujących na określone koszty i dominację korzyści z wzajemnych kontaktów rynków rozwiniętych i tych pokonujących lukę rozwojową. Jest to syntetyczna argumentacja wskazująca na instytucjonalne rozwiązania, które sprzyjają rozwojowi w skali globalnej.

Słowa kluczowe: liberalizacja, wymiana handlowa, transfer czynników produkcji, transfer kapitału, instytucjonalizacja powiązań.

Summary: The chapter points at a role of regional integration solutions, which dominate the current stage of international economic relations. This cannot be seen as a specifically fresh discovery as an opinion of this type can be found in literature. Nevertheless, the opinion presented here is not limited to this specific finding, but it goes a step further concentrating on liberalizing structures which form overlapping structures. The specificity of these solutions is that they create conditions in which common elements compete by low costs, what decides about their development dynamics. At the same time these common elements have access to markets which represent the highest level of development, what is followed by the highest incomes and at the same time requirements. The economic levels of development differentiation of the markets which mutually open-up shows the importance of such a decision

for economies representing higher and lower level of development. This is followed by an argument of difference in interests of the two types of economies: developed and developing. At the same time it is stressed that decisions on opening and rejecting of formerly applied solutions concerning protection are politically difficult. All in all arguments are given which indicate certain costs and domination of advantages of mutual relations between developed markets and markets which undertake an effort to overcome the development gap. This is a synthetic argumentation pointing at institutional solutions, which are beneficial in case of global development

Keywords: liberalization, trade exchange, transfer of production factors, capital transfer, institutionalization of relations.

1. Wstęp

Argumentacja zawarta w artykule oparta jest na przekonaniu, że zróżnicowanie rozwojowe w kontaktach gospodarczych (handlu i przepływie czynników produkcji) sprzyja korzystnym zmianom w gospodarce bardziej niż integracja państw reprezentujących podobny poziom rozwoju. Opinia ta przeczy tezie M. Allaisa, który opowiadał się za integracją między równymi pod względem rozwoju¹. Ponadto w artykule wskazuje się na sposoby pokonywania niejako naturalnej obawy przed otwieraniem gospodarki, co w praktyce prowadzi do niepełnej realizacji przyjętych ustaleń międzynarodowych na temat redukcji barier ograniczających wzajemne kontakty gospodarcze. Celem artykułu jest zarówno wskazanie kilku struktur, które tworzą zbiory łączne w ramach zastosowanych rozwiązań instytucjonalizujących wolny handel, jak i zwrócenie uwagi na kilka inicjatyw tworzących kanały umożliwiające transfer towarów lub czynników produkcji. Te zbiory łączne są również źródłem impulsów redukujących bariery w utrzymywanych kontaktach gospodarczych. Przedstawienie takich rozwiązań stanowić będzie podstawę do wyciągnięcia wniosków na temat kierunków i tempa zmian rozwojowych w poszczególnych grupach państw czy też na kontynentach.

2. Otwieranie gospodarki i związek otwarcia z rozwojem w praktyce

W dużej liczbie rozwiązań ukierunkowanych na liberalizację wymiany handlowej możemy znaleźć takie struktury, które określimy matematycznie jako zbiory łączne. W języku angielskim używa się w takim przypadku określenia *overlapping*, czyli nachodzące na siebie. Struktury łączne stosuje się obecnie dla pogłębienia integracji (otwarcia gospodarki), kiedy integracja regionalna oraz liberalizacja globalna osiągnęły pewien poziom w swojej masie krytycznej. Zanim przejdzie się do omówienia tego zjawiska, warto przypomnieć sposoby, do jakich uciekano się w proce-

¹ Partial and General Equilibrium Theory.

sie integracji europejskiej, kiedy proces ten spowalniał, hamując postęp, intensyfikację konkurencji, a co za tym idzie – zmiany strukturalne i dynamikę wzrostu gospodarczego.

Co jest ważne w przypadku rozwiązań opartych na zbiorach łącznych, czym one różnią się od innych stref wolnego handlu? Otóż różnią się tym, że zwykła strefa wolnego handlu nie jest rozwiązaniem, które wywołuje „wyścig” inwestorów, zwłaszcza kiedy jest rozwiązaniem liberalizującym wymianę handlową między rynkami reprezentującymi podobny poziom rozwoju, a więc podobny poziom płac, stosowanych rozwiązań technologicznych, dysponują podobną infrastrukturą, pracownicy charakteryzują się podobnym poziomem wydajności, kwalifikacji i gotowością do korzystania z zaawansowanych technologii.

Jeśli są to rynki reprezentujące wyższy poziom rozwoju, ich integracja wydaje się uzasadniona, gdyż wymusza specjalizację. Jeśli natomiast integrują się rynki reprezentujące niski poziom rozwoju i na dodatek chroniące się przed dostępem towarów z zewnątrz, to rozwiązanie takie nie przynosi korzystnych impulsów prorozwojowych (przykładem może tu być Mercosur) [Roett (red.) 1999]. W małym stopniu zniesienie barier celnych sprzyja w ich przypadku przesunięciom czynników produkcji zgodnie z założeniami wprowadzonymi przez teorię specjalizacji, opartą na kosztach komparatywnych czy międzynarodowym podziale pracy. Zniesienie barier celnych jest bowiem tylko pozorną liberalizacją, która uruchamia proces poszukiwania protekcji przy użyciu instrumentów pozataryfowych lub parataryfowych. W praktyce oznacza to niewielkie zmiany w postaci efektu kreacji czy przesunięcia. Nie jest więc rozwiązaniem wpływającym spektakularnie na poprawę dobrobytu.

Inaczej jest, kiedy integracji podlegają gospodarki/rynki reprezentujące różny poziom rozwoju. Nawet jeśli zastosowane rozwiązania opierają się na asymetrii otwierania rynków, co wydłuża czas ochrony rynków, to jednak to otwarcie ma znaczenie, zwłaszcza kiedy nie ogranicza się do transferu towarów, ale uwzględnia również przesunięcia czynników produkcji. To wyraźnie udowodnia praktyka, i to na różnych kontynentach. Integracja europejska w pewnym sensie, bo nie do końca, opierała się na liberalizacji handlu między gospodarkami reprezentującymi równy poziom rozwoju. Wszystkie gospodarki tworzące trzon integracji w ramach EWG były rozwinięte, uprzemysłowione, nawet jeśli struktura gałęziowa tych gospodarek różniła się trochę, o czym decydował wyższy udział rolnictwa (Włochy, Francja). Integracja europejska miała miejsce wtedy, kiedy Europa jeszcze odbudowywała się po zniszczeniach wojennych, co również miało wpływ na sposób odbudowywania potencjału gospodarczego i tworzenia nowych firm, które już uwzględniały nowe realia. Procesom integracji europejskiej w ramach EWG i EFTA [Pedersen 1994] towarzyszył proces liberalizacji wymiany handlowej w ramach GATT. Tym samym możemy mówić o przekonaniu, że raczej szybciej niż później również pozostałe państwa uczestniczące w rokowaniach liberalizacyjnych GATT zredukują swoje bariery celne. Integrująca się Europa korzystała w procesie tworzenia nowego potencjału produkcyjnego ze środków transferowanych na rynki poszczególnych

państw w ramach Planu Marshalla. Koordynacją użycia środków napływających w ramach Planu Marshalla zajęła się specjalnie do tego celu powołana organizacja OEEC². Celem Planu Marshalla było finansowanie odbudowy po zniszczeniach spowodowanych II wojną światową, zniesienie barier dla handlu i przygotowanie państw europejskich do bliższej współpracy gospodarczej, modernizacja przemysłu oraz powstrzymanie rozprzestrzeniania się komunizmu³. Europa w ramach Planu Marshalla otrzymała silny zastrzyk kapitału oceniany na 13 mld dolarów (wartość bieżąca planu obliczana jest na 130 mld dolarów) [Hogan 1987]. Ze środków wspierających państwa europejskie w ramach Planu Marshalla skorzystało ok. 18 krajów. Redystrybucja ich oparta była na kalkulacjach odnoszących się do zasobów ludności w każdym z państw (transfery szacowane na podstawie wielkości przeliczanych *per capita*). W praktyce zastosowane rozwiązania doprowadziły do tego, że największe kwoty w ramach Planu Marshalla przepłynęły na trzy rynki: Wielkiej Brytanii (26%), Francji (18%) i Niemiec (11%). Pozostałe 45% rozdysponowane zostało między 15 państw. ZSRR i państwa EŚiW również były pierwotnie uwzględnione w Planie Marshalla, jednak ZSRR odrzuciło tę pomoc [Hogan 1987].

Plan Marshalla był kolejno zastępowany innymi rozwiązaniami wspomagającymi rozwój. Pierwsze z nich, wprowadzone pod koniec 1951 r., to był Plan Wspólnego Bezpieczeństwa (*Mutual Security Plan*). Zapewnił on po ok. 7 mld rocznie do 1961 r. Grupa krajów Europy znoszących od 1958 r. bariery dla wzajemnego handlu obejmowała początkowo 6 państw. Pierwsze poszerzenie WE, czyli zwiększenie liczby państw członkowskich, miało miejsce w 1973 r. Od tej pory liczba państw członkowskich UE wzrosła o 21 nowych, nie licząc terytoriów dołączających (jak b. NRD po zjednoczeniu Niemiec w 1990 roku czy Mayotte w roku 2014). Gospodarka państw europejskich rozwijała się, co łącznie z procesem znoszenia barier dla handlu, obejmującym proces pogłębiania integracji i włączaniem do tego rosnącej liczby państw, zwany poszerzaniem. Każdorazowo pogłębianie i poszerzanie dawało impuls rynkowi UE, wpływając na przyspieszenie dynamiki wzrostu. Tak było

² OEEC – Organization for European Economic (16.04.1948), powstała w efekcie inicjatywy zawartej w Planie Marshalla i Konferencji 16 (Konferencja nt. Europejskiej Współpracy Ekonomicznej), której celem miał być program rekonstrukcji gospodarki w państwach europejskich. Państwami uczestniczącymi w tym spotkaniu i następnie w OEEC były: Dania, Francja, Grecja, Holandia, Islandia, Irlandia, Luksemburg, Norwegia, Portugalia, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Wielka Brytania, Włochy i Niemcy Zachodnie (początkowo reprezentowane wspólnie przez amerykańską i brytyjską strefę okupacyjną – Bizone, oraz strefę okupacyjną Francji. Angielsko-amerykańska strefa Wolnego Miasta Triest również była obecna w OEEC, zanim nie włączono jej do suwerennego państwa włoskiego.

³ Cele OEEC objęły: wspieranie współpracy między państwami członkowskimi i ich narodowych programów produkcji i odbudowy; rozwijanie wewnątrz europejskiego handlu, ograniczenie taryf handlowych i pozostałych utrudnień ograniczających wymianę handlową, analizę efektywności utworzenia strefy wolnego handlu i unii celnej dla stymulowania strumieni handlu, przeanalizowanie możliwości stworzenia wielostronnego systemu płatniczego i stworzenia warunków dla lepszego wykorzystania zasobów pracy.

przy tworzeniu jednolitego rynku wewnętrznego w roku 1987 czy po wejściu do obiegu euro w 2002 r.⁴

Przypominanie o integracji europejskiej i roli, jaką w niej odegrała Wielka Brytania, nie jest przypadkowe. UE obecnie znajduje się na nowym zakręcie, a Wielka Brytania znowu zabiera głos, wskazując, w jakim kierunku integracja europejska powinna się potoczyć. Służy temu właśnie znany nam z mediów Brexit, który często jednym tchem wymienia się z Grexitem. Oba „exity” są nieporównywalne, choć i jedni, i drudzy czegoś żądają. Grecy – płacenia za swoje długi, Anglicy zaś – pewnej wolności dla swoich decyzji, równocześnie próbując po raz kolejny narzucić integrującym się strukturom europejskim właściwy kierunek. Tak jak z narzucającym integracji (Churchill, Uniwersytet w Zurychu, 1946), tak było z Jednolitym Aktem Europejskim (1987), tak jest i obecnie, kiedy zamiast integracji politycznej (*ever closer Europe*), Brytyjczycy mówią o tym, że w Europie powinno się myśleć o dalszych poszerzeniach, stowarzyszeniach i tworzeniu stref wolnego handlu. Oczy Brytyjczyków skierowane są na TPP i TTIP, a więc na rynek Azji Pacyfiku czy transatlantyki.

Warto może uzupełnić te informacje jeszcze jedną – z początku integracji europejskiej – bo będzie ona jeszcze potrzebna w tym artykule. Wielka Brytania nie uczestniczyła w pierwszej fazie integracji, zajęła się integracją państw neutralnych, skandynawskich w ramach EFTA. Dołączając do struktur integracji europejskiej, przyprowadziła kilka państw ze sobą, zbliżyła EFTA do WE, a także państwa Wspólnoty Państw Brytyjskich (British Commonwealth). Można zadać pytanie, dlaczego ta informacja jest nam potrzebna i czemu ona może służyć? Po pierwsze, Wspólnota Brytyjska to kierunki handlu, na które Wielka Brytania wskazuje jako na przyszłe rynki bliżej współpracujące z UE. Po drugie, konstrukcja Europejskiego Obszaru Gospodarczego, a więc związki instytucjonalne między UE a r-EFTA (*rest of EFTA*⁵), jest interesująca i na jej podstawie można zbudować przyszłe scenariusze rozwoju liberalizacji handlu. UE z EFTA tworzą EOG (Europejski Obszar Gospodarczy). Szwajcaria indywidualnie, a pozostałe państwa wspólnie podpisały umowę, na podstawie której cztery swobody, wprowadzone przez Jednolity Akt Europejski, objęły i ich rynki.

Co takie rozwiązanie może oznaczać w warunkach, kiedy UE to unia celna, a EFTA to strefa wolnego handlu? Oznacza to, że zgodnie z definicją jednolitego rynku wewnętrznego towar, który znajdzie się na rynku któregoś z państw objętych umową, znajduje się na rynku wewnętrznym. EFTA prowadzi aktywną politykę zawierania umów o wolnym handlu. Obecnie negocjowane są umowy z Indonezją, Malezją, Gruzją i Filipinami. Strefy wolnego handlu wynegocjowano z 25 państwami (lub rynkami). Są to Albania, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Korea, Kanada, trzy państwa Ameryki Środkowej (Kostaryka, Gwatemala i Panama), Chile, Kolumbia, Egipt, Hongkong, Izrael, Jordan, Liban, Macedonia, Maroko, Meksyk,

⁴ Miało to miejsce po trzyletnim okresie cyrkulacji wirtualnej, rozpoczętej w 1999 r.

⁵ Członkami EFTA pozostały Islandia, Liechtenstein, Norwegia i Szwajcaria.

Palestyna, Peru, Serbia, Singapur, Północnoafrykańska Unia Celna, Tunezja, Turcja i Ukraina. Część z tych państw jest już powiązana z UE instytucjonalnie, inne korzystają z mostów instytucjonalnych przez EFTA⁶.

Nie były to jedyne życzenia Wielkiej Brytanii adresowane do Komisji Europejskiej. Lista ich była dłuższa. Brytyjczycy opowiadają się tradycyjnie za rozwiązaniami wolnohandlowymi, a ich oczy zwrócone są na obszar Azji Pacyfiku i Atlantyck. Są przeciwni integracji politycznej, uważając, że wcześniej czy później zablokuje ona dalszą perspektywę poszerzania Unii Europejskiej czy zawieranie umów o wolnym handlu z państwami trzecimi. Brytyjczycy natomiast pozostają zwolennikami wolnego handlu, z czym związane jest zawieranie umów o wolnym handlu z państwami, z którymi dotąd takich umów nie zawarto. Wskazują na potrzebę zawarcia umowy transatlantyckiej między UE i USA – TTIP (Transatlantyckie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjne), dając za przykład umowę TPP (Partnerstwo Transpacyficzne – zawarte w styczniu 2016 r. przez USA z 11 państwami: Australią, Brunei, Chile, Japonią, Kanadą, Malezją, Meksykiem, Nową Zelandią, Peru, Singapurem i Wietnamem).

Jaki wniosek stąd płynie dla dalszych poczynań liberalizacyjnych? Czy można wiązać opisane rozwiązania z obecną sytuacją? „Wszystko”, a może trochę skromniej: „wiele”, wskazuje, że można to wiązać. Współczesna gospodarka potrzebuje stymulatorów. Takich stymulatorów może dostarczyć kolejny etap otwarcia i liberalizacji. Gospodarki państw zarówno w sferze postindustrialnej, jak i rozwijające się boją się takich rozwiązań. Stąd mechanizmy, które można nazwać pośrednimi, delikatnymi, ukrytymi, niepozornymi czy cichymi. Inne rozwiązanie to wynik kalkulacji: co jest bardziej opłacalne? Jakie są koszty, a jakie są korzyści? Jaki jest wynik zestawienia kosztów i korzyści. Przykładem takiej kalkulacji jest działanie EFTA, ale również podobne wyliczenia można przeprowadzić dla żądań Wielkiej Brytanii, wyrażonych przez premiera D. Camerona: co jest lepsze – utrata środków budżetowych czy wycofanie się z pewnych działań na poziomie narodowym każdego państwa członkowskiego UE? W obu przypadkach politycy opowiadający się za jednym z rozwiązań ponoszą określone koszty, mają jednak pewne korzyści. W przypadku transferów budżetowych można to określić jako „oparcie się plecami o ścianę”, czyli sytuację, z której nie można się wycofać. Takie rozwiązanie ma zarówno dobre, jak i złe strony. Dobre to brak alternatywy, co sprzyja konkretnym decyzjom i usprawiedliwia danego polityka przed jego wyborcami. W przypadku wycofania się z określonego typu działań można odzyskać określonego środka z budżetu, ponieważ dana działalność jest mało konkurencyjna i w określonych warunkach należy ją „zwinąć”. Dofinansowanie może to zmienić, ale może również wprowadzić daną firmę w jeszcze większe tarapaty. Brak dofinansowania może zmusić daną firmę do przeniesienia się na nowy rynek, który będzie gwarantował poprawę konkurencyjności przez niższe koszty produkcji. Może również prowadzić

⁶ <http://www.efta.int/> (dostęp 12.03.2016 r.).

do decyzji oznaczającej zakończenie działalności. W pierwszym przypadku, kiedy firma decyduje się na przeniesienie, związane to jest z określonymi kosztami, jednak przedłuża jej żywot. W drugim przypadku, mamy do czynienia z kosztami likwidacji i zakończeniem żywota firmy, chyba że czynniki produkcji w niej zwolnione przeniesie się do innego rodzaju produkcji. Obie – nazwijmy je modelowe – sytuacje oparte są na rozwiązaniach rynkowych. W obu przypadkach znaczenie ma kontakt danego rynku z innymi rynkami. W warunkach przeniesienia firmy nie można wykluczać tego, że produkcja wróci na rynek pierwotny w formie eksportu, może też korzystać z importu komponentów. W drugim przypadku ważne są również rynki zarówno eksportowe, jak i importowe. Zawsze szuka się kontaktów z rynkami, które zapewniają obniżenie kosztów produkcji – czy to przez konkurencyjne ceny komponentów, czy to przez niższe koszty siły roboczej, poziom podatków itp. Ważnym czynnikiem jest też skala produkcji i koszty jednostkowe, a te spadają wraz ze wzrostem sprzedaży, co jest stymulowane przez wzrost popytu.

Tu pokazano, w jaki sposób stymulowano pogłębianie integracji europejskiej, co odbywało się częściowo w efekcie poszerzania, częściowo z wykorzystaniem różnic interesów i koncepcji nt. integracji wewnątrz ugrupowania, a także przy użyciu rozbudowanej sieci powiązań z państwami trzecimi. Ta ostatnia forma nie była tu przedstawiona szczegółowo, co wynika z ograniczonej objętości analizy. Warto jednak wymienić zastosowane tu rozwiązania, które obejmują: unię celną, cztery swobody transferów, strefy wolnego handlu oraz różne formy uprzywilejowanego dostępu do rynku, włączając w to całkowity dostęp dla rynków najmniej rozwiniętych gospodarczo.

3. Światowe strefy wolnego handlu tworzące struktury łączne

W skali globalnej liberalizacja stymulowana jest w ramach WTO, a wcześniej, do 1995 r., w ramach GATT. Obejmuje ona 162 państwa członkowskie⁷. W przypadku gospodarek państw wysoko rozwiniętych członkostwo w WTO ogranicza podwyższanie stawek celnych, w przypadku gospodarek rozwijających się członkostwo również wprowadza ograniczenie, ale ma ono inny charakter niż w przypadku rynków wysoko rozwiniętych. Nie zezwala na powrót do protekcji przy użyciu ceł wyższych niż 35%. Nie oznacza to jednak, że nie zaobserwowano przypadków zastosowania tego najwyższego wymiaru protekcji, mimo że wcześniej już stosowane taryfy miały niższy poziom. W skali regionalnej można spotkać różne rozwiązania opierające się na strefach wolnego handlu (NAFTA, ASEAN, GUAM, SAFTA) czy też na uniach celnych (UE, Euroazjatycka Unia Celna, Mercosur). Oczywiście w praktyce możemy spotkać więcej stref wolnego handlu, zwłaszcza jeśli dodamy do kilku członkowskich struktur umowy bilateralne o wolnym handlu. Nie będzie-

⁷ <https://www.wto.org/> (dostęp 12.03.2016).

my jednak ich tu wymieniać, starając się pokazać pewne ogólne tendencje, które zaobserwowano w procesie liberalizacji ich relacji z innymi rynkami.

Strefy wolnego handlu między gospodarkami reprezentującymi podobny poziom rozwoju powiększają rynek i są atrakcyjniejsze dla inwestorów. Znoszą też bariery dla rozwijania handlu między państwami w danym regionie. Niemniej mają znaczenie tylko wtedy, kiedy ich integracja jest częścią szerszego procesu, w którym uczestniczą również gospodarki reprezentujące inny od nich poziom rozwoju. Ponieważ wzorcem modelowym było EWG/UE, a więc gospodarki wysoko rozwinięte, model ten był powielany w innych regionach, w procesach tych jednak nie stosowano podobnych stymulatorów, jak to miało miejsce w przypadku EWG/UE. Procesy te w większości przypadków wyhamowały, traciły impet lub w ogóle nie prowadziły do liberalizacji. Liberalizacja była uzasadniana jako rozwiązanie regionalne „przeciwko” innym regionom. Większe, główne rynki w regionie przyjmowano jako wystarczający cel ekspansji gospodarczej. Tak traktowano rynek Brazylii w Mercosur, podobne podejście jest w przypadku Euroazjatyckiej Unii Celnej i roli w niej rynku Rosji. Inaczej problem przedstawia się w przypadku NAFTA i możliwości rozwoju Meksyku. Rynek meksykański związany jest umową o wolnym handlu z Kanadą i USA w ramach NAFTA i równocześnie z UE⁸. Przy czym UE i USA, choć we wzajemnym handlu nie mają wysokich тариф celnych, stosują je we wzajemnej wymianie. Takie rozwiązanie daje specyficzną pozycję Meksykowi, która jest dodatkowo wzmocniona przez członkostwo w OECD. OECD to liberalizacja przepływu kapitału między Meksykiem a pozostałymi państwami członkowskimi tej organizacji, które są zaliczane do klubu bogatych, a więc dobrze wyposażonych w kapitał. Natomiast umowy o wolnym handlu z dużymi (liczebnie) i bogatymi (dochody *per capita*) rynkami USA, Kanady i UE – podnoszą atrakcyjność Meksyku jako rynku lokalizacji produkcji. Meksyk w tym przypadku pełni funkcję elementu wspólnego, który łączy dwie strefy wolnego handlu, bezpośrednio nieliberalizujące wymiany między sobą. Rozwiązanie takie może być uznane za silny impuls proinwestycyjny, a także eksportowy.

Podobne rozwiązanie obserwuje się w przypadku umów wolnohandlowych USA i UE z Koreą Południową⁹. W przypadku USA umowa ta była podpisana w ramach szybkiej ścieżki *fast track*, weszła w życie w 2011 r. (USA podpisały kilka takich umów w latach 2002-2007, czego ilustracją jest m.in. umowa USA-Singapur¹⁰ czy USA-Maroko¹¹). Warto dodać, że Korea z ASEAN-em podpisała w 2005 r. umo-

⁸ <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta> (dostęp 12.03.2016).

⁹ <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta> (12.03.2016).

¹⁰ UE negocjuje umowę o wolnym handlu z Singapurem. Negocjacje na początku 2016 r. ocenia się jako zaawansowane.

¹¹ Wybór tych dwóch gospodarek (Korea Południowa i Maroko) nie jest przypadkowy, ponieważ stanowią one również przykład „zbiorów łącznych” w wolnym handlu między UE i USA. Maroko w ramach Umowy stowarzyszeniowej z UE, podpisanej w 1996 r., która weszła w życie w 2000 r.,

wę o wolnym handlu (AKFTA), ponadto ASEAN podpisał umowę o wolnym handlu z ChRL w 2002 r., która weszła w życie w 2010 r., a Australia i Nowa Zelandia mają umowę o wolnym handlu z ASEAN od października 2015 r. Oprócz tego ASEAN ma umowy o wolnym handlu z Indiami (AIFTA od 2010) oraz umowę o współpracy gospodarczej z Japonią – AJCEP (ASEAN Japan Comprehensive Economic Partnership). 16 państw obejmujących państwa ASEAN oraz państwa zaliczane do grupy ASEAN+3: Japonia, Chiny i Korea Południowa, a także Indie, Australia i Nowa Zelandia tworzą Comprehensive Economic Partnership for East Asia (CEPEA).

Takich stref wolnego handlu, których struktury nachodzą na siebie, jest dużo. Kiedy rozwiązania „struktur łącznych” zdają egzamin, jakim jest stymulowanie rozwoju i zmian strukturalnych, a kiedy nie wpływają na takie zmiany? Zmiany korzystne, a więc wpływające na zmianę struktury gałęziowej gospodarki i tym samym podnoszenie wydajności oraz stymulowanie wzrostu gospodarczego, ma miejsce, jeśli „struktury łączne” stworzone są przez gospodarki reprezentujące różne poziomy rozwoju. Gospodarki o wyższym poziomie rozwoju dostarczają kapitału, technologii i *know-how*, gospodarki o niższym poziomie rozwoju dostarczają siłę roboczą. Współpraca oznacza, że rynek o wyższym poziomie rozwoju przesuwa czynniki produkcji do dziedzin o wyższej wartości dodanej, co oznacza poprawę dobrobytu. Nie jest to jedyna korzyść – import taniej wytwarzanych produktów oznacza niższe ceny na nie. Dla gospodarek o niższym poziomie rozwoju taki związek oznacza warunki dla „samofinansowania” rozwoju (przynajmniej częściowego). Tworzy się miejsca pracy, gospodarka podlega zmianom strukturalnym, wchodząc na wyższy poziom rozwoju. Przez eksport wiąże się z otoczeniem międzynarodowym i przygotowuje się do pogłębionych więzi w ramach międzynarodowego podziału pracy. Prowadzić to powinno w fazach bardziej zaawansowanych do eksportu kapitału.

„Struktury łączne” nie mogą zdawać egzaminu, czyli sprzyjać rozwojowi współpracujących ze sobą partnerów, jeśli: (1) struktury łączne tworzone są przez gospodarki reprezentujące podobny poziom rozwoju, jeśli wszystkie gospodarki reprezentują niski poziom rozwoju i nie ma wśród nich gospodarki rozwiniętej gospodarczo; (2) jeśli reprezentują gospodarki o zróżnicowanym poziomie rozwoju, jednak gospodarka reprezentująca niższy poziom rozwoju nie „otwiera” swojego rynku na napływ kapitału, ograniczając się do strefy wolnego handlu na produkcji przemysłowe, surowce i ewentualnie produkty rolne i spożywcze. Ważna – jak wskazuje na to praktyka – jest również liberalizacja transferu usług. Otwarcie na napływ kapitału powinno również gwarantować podobne traktowanie inwestorów zagranicznych, jak to ma miejsce w przypadku z krajowymi inwestorami; (3) nie zdaje również egzaminu sytuacja, kiedy współpracujące gospodarki nie chronią

zinstytucjonalizowało wolny handel z UE, a więc wcześniej niż z USA. Jeśli chodzi o Koreę Płd., to pierwsze umowę o wolnym handlu z tym rynkiem wy negocjowały Stany Zjednoczone, zaraz po nich umowa została wy negocjowana przez UE. Koniec negocjacji miał miejsce w 2009 roku, a umowa weszła w życie w 2011 r., podobnie jak w przypadku umowy z USA.

swoich rynków na import, co jest możliwe, kiedy po zniesieniu ochrony celnej stosuje się ochronę pozacelną lub paracelną. Ogranicza to eksport na rynek wyżej rozwinięty, podnosząc ceny eksportowanego towaru. Ogranicza to import niezbędnych do produkcji komponentów, podnosząc ostatecznie koszty produkcji. W sumie takie niepełne otwarcie wydłuża okres przenoszenia produkcji, podnosząc koszty tego przedsięwzięcia. Brak wyraźnych korzyści może prowadzić do osłabienia chęci przeniesienia produkcji, wydłużenia samego procesu zmian, podniesienia kosztów tego procesu. W skrajnych przypadkach może prowadzić do upadku firmy, która rozpoczyna produkcję. Należy bowiem pamiętać, że przeniesienie produkcji wiąże się z określonymi kosztami. Różnica w kosztach produkcji między rynkiem np. eksportera kapitału i jego importera musi być wyższa niż same koszty przeniesienia produkcji. Zniesienie protekcji sprzyja pogłębieniu różnic w kosztach między obydwojma rynkami, utrzymanie jej może uniemożliwić taki transfer lub prowadzić do ograniczenia korzyści z takiego transferu, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do upadku inwestora podejmującego takie ryzyko.

4. Czy interesy bogatych i biednych są sprzeczne?

Można powiedzieć, że interesy bogatych i biednych są wobec siebie komplementarne w warunkach współpracy inwestycyjno-produkcyjnej. Jest tak, jeśli warunki współpracy gwarantują swobodny przepływ czynników produkcji i wyprodukowanych towarów. Sytuacja taka może gwarantować korzyści dla gospodarki wysoko i nisko rozwiniętej. W średnim okresie może prowadzić do wzrostu dynamiki rozwoju u obu partnerów. Stan taki nie jest jednak możliwy do uzyskania automatycznie, wymaga spełnienia określonych warunków. Jednym z nich jest wspomnienie zróżnicowanie rozwoju, drugim jest liberalizacja nie tylko dla handlu produktami przemysłowymi, ale i usługami oraz transferu kapitału i siły roboczej. Trzeci warunek to integracja odpowiednio dużych rynków. Inaczej korzyści będą ograniczone do jednego z partnerów. Ponieważ na ogół przenoszenie przemysłu ma określony kierunek z gospodarek o wyższym poziomie rozwoju na rynek o niższym poziomie rozwoju, to w warunkach protekcji, np. pozataryfowej, dla części produktów przemysłowych i usług może prowadzić do narastającej asymetrii wymiany. W praktyce rozwiązanie takie będzie miało określone następstwa, które w średnim okresie doprowadzą do napięć we wzajemnych kontaktach.

Model narastania napięć między rynkami o zróżnicowanych poziomach rozwoju jest prosty do naszkicowania w warunkach, kiedy liberalizacja jest niepełna i ograniczona np. do wymiany produktami przemysłowymi, i to na zasadach asymetrycznych. Może to prowadzić po stronie gospodarki reprezentującej wyższy poziom rozwoju do powstania deficytu na rachunku bieżącym. Wymowną ilustracją tego jest rynek amerykański, a także tendencja obserwowana na rynku europejskim. W konsekwencji deficyt na rachunku bieżącym będzie prowadził do osłabienia kursu waluty, co obserwuje się w przypadku dolara amerykańskiego oraz euro. Taki

rozwój wypadków nie jest korzystny dla eksporterów. Słabnięcie kursu waluty państw importujących towary oznacza ich protekcję, prowadzi bowiem do słabnięcia kursu, a więc wymaga więcej jednostek danej waluty do zakupu danego towaru. Po stronie eksporterów obserwuje się nadwyżki na rachunku bieżącym. Widoczne to jest w przypadku Chin, Korei Południowej czy Tajwanu [*World Economic Outlook Update*]. Nadwyżka taka wpływa na aprecjację kursów waluty tych państw. Ogranicza to ich konkurencyjność cenową. Aprecjacja kursu waluty u producentów i eksporterów oraz równoczesna deprecjacja kursu waluty u importera prowadzi do (1) ograniczenia konkurencyjności u eksporterów i (2) protekcji u importerów. Oznacza kontrolę wymiany, a nie liberalizację.

Jakie rozwiązanie wyeliminować może narastanie napięć oparte na przedstawionym modelu? Z jednej strony przeciwdziałać temu może eksport kapitału przez rynki eksportujące dobra przemysłowe, co opóźni i osłabi proces aprecjacji walut tych rynków. Wymaga jednak odpowiedniego przygotowania rynków, na które ten eksport kapitału będzie kierowany. Jeśli to będą rynki reprezentujące wyższy poziom rozwoju, to przez wyższą wydajność od rynków eksportera kapitału przy założeniu, że mamy na myśli rynki wschodzące, będzie gwarantowało określony zysk eksporterowi kapitału. Jeśli kapitał będzie kierowany na rynki reprezentujące niższy poziom rozwoju od eksportera kapitału, to rynek importujący kapitał musi zagwarantować odpowiednie traktowanie eksportera kapitału, gwarantujące te same warunki co narodowym inwestorom. Obraz ten pokazuje, że tworząca się kaskada (wodospad) zaangażowania kapitału powinna być oparta na rozwiązaniach liberalizujących wymianę handlową i przepływ czynników produkcji.

Interesy mogą być oceniane jako sprzeczne, jeśli liberalizacja będzie ograniczona do rynków reprezentujących podobny poziom rozwoju – niski czy wysoki, to bez znaczenia. Procesy te mogą zachodzić jednak jako równoległe w stosunku do liberalizacji rynków zróżnicowanych rozwojowo. Gospodarki o podobnym poziomie rozwoju tworzą rynki – w warunkach wysokiego poziomu rozwoju będą to rynki zbytu, a więc importujące produkcję, wytwarzaną na rynkach reprezentujących niższy poziom rozwoju. Równocześnie będą eksporterami kapitału, technologii i *know-how*. Rynki reprezentujące niższy poziom rozwoju, otwierając się wzajemnie wobec siebie, będą zwiększać atrakcyjność swego rynku dla napływu kapitału.

Zróżnicowanie rozwoju dostarcza argumentów za otwarciem gospodarki. Równocześnie jednak jest traktowane przez obie grupy rynków – i rozwinięte, i rozwijające się czy wschodzące – jako argument decydujący o tym, że te rynki należy chronić. W wysoko rozwiniętych – z powodu obaw związanych z utratą miejsc pracy, a w nisko rozwiniętych – w związku z obawami napływu towarów z rynków wysoko rozwiniętych, które zniszczą produkcję na ich rynkach. Rzeczywistość jednak jest inna. Współpraca nie tylko jest wskazana, ale i może przynieść przyspieszenie dynamiki wzrostu gospodarczego. Decyzja o tym jest jednak trudna i wymaga wzajemności.

Brak postępu w liberalizacji w skali globalnej w ramach WTO, a konkretnie rundy dohijskiej, zwraca uwagę na liberalizację regionalną i międzyregionalną. Przykładem tego są umowy liberalizacyjne między UE a trzecimi rynkami¹² czy EFTA i rynkami trzecimi. Jednak najlepszą ilustracją tego jest liberalizacja w ramach TPP [Zakarian 2016] oraz negocjowana umowa TTIP [Dunin-Wąsowicz, Jarczevska (red.) 2016]. Analizując rozwiązania takiego typu, można zwrócić uwagę na negocjowaną umowę MAI (*Multilateral Agreement on Investment*). MAI była negocjowana w ramach OECD, jednak rokowania zostały zawieszono. Jak wykazano w przedstawionej argumentacji, liberalizacja transferu kapitału jest warunkiem przyspieszenia rozwoju i zmian strukturalnych w gospodarce światowej.

Podobnie można oceniać rokowania, które mają miejsce w ramach WTO. Chodzi o układ TISA (*Trade In Services Agreement*¹³), negocjowany od 2012 r. Pierwsza wersja umowy powstała w 2013 r. Jej celem jest liberalizacja usług w skali świata. Obecnie obejmuje ona 23 rynki, w tym USA i UE. W ramach umowy liberalizacja ma być objęta 70% handlu usługami, w tym przede wszystkim usługi bankowe, transportowe i odnoszące się do zdrowia. Obejmuje to gospodarki o wysokich dochodach (Austrię, Kanadę, Hongkong, Islandię, Izrael, Japonię, Koreę Południową, Liechtenstein, Nową Zelandię, Norwegię, Szwajcarię, Tajwan, USA i UE), rynki o wyższych średnich dochodach (Chile, Kolumbia, Kostaryka, Mauritius, Meksyk, Panama, Peru, Tunezja) i niższych średnich (Pakistan) [Dunin-Wąsowicz, Jarczevska (red.) 2016].

Jeśli to porozumienie dojdzie do skutku, to z pewnością spełnione będą warunki, o których była mowa wcześniej, tak żeby przyspieszyć procesy zmian strukturalnych i wzrostu gospodarczego. Warto podkreślić, że kolejne porozumienia mają otwarty charakter. Oznacza to, że każdy może dołączyć. Jednak warunki dołączenia nie mogą być zindywidualizowane, ale rynek powinien spełnić warunki, jakie zostały uzgodnione przez inicjatorów liberalizacji lub dopasować się do warunków, jakie w międzyczasie zostały wynegocjowane. Podobne warunki są ustalone w przypadku TPP i TTIP.

W tym miejscu należy wrócić do pytania, czy interesy państw reprezentujących różny poziom rozwoju, a więc różny poziom zamożności, są sprzeczne? Zróżnicowanie rozwoju powoduje, że państwa rozwijające się i rozwinięte mają różne struktury gałęziowe gospodarek, różne potencjały produkcyjne. Postęp zmian strukturalnych, które przynoszą przyrosty dobrobytu, nie może być osiągniany szybko, jeśli brakuje odpowiednich impulsów, które przyspieszają te zmiany. Takich impulsów może dostarczyć bliższa współpraca gospodarcza mniej rozwiniętych gospodarek z otwartymi. Dotychczas otwarcie między rynkami rozwiniętymi i rozwijającymi jest asymetryczne, co oznacza dostęp w jedną stronę z rynków mniej zamożnych i biednych do bogatych. Możliwości eksportowe w obu grupach państw są inne, również inne są możliwości importowe określane potrzebami konsumpcyjnymi

¹² http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm (dostęp 12.03.2016).

¹³ https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_serv_e.htm (dostęp 2.04.2016).

i inwestycyjnymi oraz wysokością dochodów. W jednych istnieje potencjał produkcyjny, konsumpcyjny, inwestycyjny oraz importowy i eksportowy. W innych jest on ograniczony. Różnice można niwelować, jeśli obie strony różnią się pod względem zasobów: ilości i jakości siły roboczej; ilości kapitału; potencjałów produkcyjnych, infrastruktury itp. Proces ten jest o tyle skuteczny i dynamiczny, o ile rynki zróżnicowane pod względem rozwoju prowadzą odpowiednią politykę, która ma sprzyjać zwiększaniu impulsów, wspomagających zmiany, kształtujących ich kierunek.

5. Podsumowanie i wnioski

Decyzje dotyczące otwierania gospodarki nie są łatwe. Politycy i społeczeństwa tradycyjnie obawiają się otwarcia z wielu względów. Część obaw jest uzasadniona, ale inne nie są. Argumentami najczęściej uzasadniającymi ochronę rynków są: deficyt rachunku bieżącego w warunkach ograniczonej konkurencyjności, osłabienie kursu waluty, kreacja bezrobocia itp. Na ogół nie bierze się pod uwagę tego, że nie można pokonać luki rozwojowej czy technologicznej bez współpracy z zagranicą, a zwłaszcza z rynkami, które dysponują kapitałem, technologią i *know-how*. Argumentów wspierających decyzje dotyczące otwierania gospodarki dostarczają analizy pokazujące sukces tych gospodarek, które podjęły decyzje w tym zakresie i odniosły sukces w pokonywaniu opóźnień rozwoju. Strach przed otwarciem ogranicza możliwości uzyskania szybkiego konsensusu dotyczącego negocjacji w skali globalnej w ramach WTO. W takiej patowej sytuacji podejmuje się działania, które pomogą przekonać polityków i społeczeństwa państw obawiających się o skutki otwarcia rynku. Do takich działań zalicza się liberalizację regionalną. Niemniej jednak, jak dowodzi tego praktyka, prorozwojowo wpływają decyzje o liberalizacji, które łączą gospodarki o zróżnicowanym poziomie rozwoju. Jedną z odmian takich rozwiązań są decyzje o liberalizacji, tworzące „zbiory łączne”. Technicznie takie rozwiązania tworzą warunki dla „wyścigu” inwestorów z rynków wyżej rozwiniętych w ich zaangażowaniu w rynki stanowiące wspólny element dla dwóch lub więcej rynków wyżej rozwiniętych. Inwestycje budują potencjał produkcyjny na danym rynku. Rynki wyżej rozwinięte to źródło inwestycji (środków transferowanych w ramach BIZ, przesyłanych przez pracowników pracujących za granicą – zarobków, czy środków pomocowych). Te rynki również są rynkami zbytu, które umożliwiają obniżenie kosztów produkcji (w tym i zakupu technologii). Przenoszenie produkcji opartej na technologii obecnie wykorzystywanej to również koszty dla gospodarek, z których produkcja jest przenoszona, czyli rynki wysoko rozwinięte. Niemniej takie transfery mogą być również dla tej grupy gospodarek korzystne. Transfery takie prowadzą do obniżenia cen sprzedawanych produktów, co oznacza realne podniesienie wartości zarobków bez wzrostu płac. Powoduje to zwrócenia uwagi na wykształcenie i kwalifikacje zatrudnianej siły roboczej. Problem ten występuje również w gospodarkach wschodzących. Zmiana struktury zaangażowania czynników produkcji prowadzi do zmiany struktury gospodarki w kierunku, który sprzyja two-

rzeniu wyższej wartości dodanej. To – podobnie jak w przypadku rynków wschodzących czy gospodarek rynków rozwijających się – przyspiesza proces podnoszenia dobrobytu, czyli oznacza przyspieszenie rozwoju.

Gospodarki zarówno wschodzące, jak i rozwijające się ponoszą określone koszty, w efekcie tych kosztów zaś uzyskuje się określone korzyści. Część z nich ma charakter bezpośredni, inne pośredni. Warto też podkreślić, że różnice w poziomach rozwoju powodują, że rynki te, wbrew powszechnej opinii na ten temat, nie są sprzeczne, ale się wzajemnie uzupełniają.

Literatura

- Dunin-Wąsowicz M., Jarczewska A. (red.), 2016, *TTIP. Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji. Nowy etap instytucjonalizacji współpracy UE-USA*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.
- Hogan M.J., 1987, *The Marshall Plan. America, Britain and Reconstruction of Western Europe 1947-1952*, Cambridge University Press.
- http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm.
- http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm.
- <http://www.efta.int/>.
- <https://www.wto.org/>.
- <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>.
- https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/brief_serv_e.htm.
- Pedersen T., 1994., *European Union and the EFTA Countries Enlargement and Integration*, Continuum International Publishing Group Ltd.
- Roett R. (red.), 1999, *Mercosur: Regional Integration*, World Markets, Lynne Rienner Publishers.
- World Economic Outlook Update, IMF, 19 Jan. 2016.
- Zakarian Z., 2016, *TPPA – Answers to Concerns, Misunderstandings and Allegations*, Miti.