

Małgorzata Domiter

POLITYKA GOSPODARCZA I HANDLOWA WYBRANYCH KRAJÓW AZJI POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ I WSCHODNIEJ

1. Wstęp

Przedmiotem opracowania jest identyfikacja i opis zależności między polityką gospodarczą a teorią i polityką w dziedzinie handlu zagranicznego oraz analiza ich oddziaływania na rozwój gospodarczy w Korei, Tajwanie, Singapurze i Hongkongu. Artykuł jest próbą wskazania, że rozwój gospodarczy jest w dużej mierze zdeterminowany polityką handlową oraz wywołanymi przez nią powiązaniem i stosunkami handlowymi.

Cel główny to próba odpowiedzi na pytanie, czy polityka handlowa, a zwłaszcza proeksportowa, była podstawą rozwoju gospodarczego wybranych krajów Azji Południowo-Wschodniej. Cele o charakterze poznawczym to:

- określenie miejsca handlu zagranicznego i eksportu w polityce gospodarczej i doktrynie ekonomicznej,
- rozpoznanie wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, ze szczególnym uwzględnieniem eksportu.

Cel o charakterze metodycznym to wykorzystanie metody zgodnej z ideą podejścia systemowego do badania i weryfikacji materiału opisowego i statystycznego.

2. Charakterystyka wstępna

W drugiej połowie lat sześćdziesiątych w Azji pojawiła się, obok Japonii, grupa krajów, które ze względu na osiągnięty dynamizm gospodarczy¹ zostały nazwane krajami nowo uprzemysłowionymi (NKP – nowe kraje przemysłowe). Zalicza się do nich Koreę Południową, Tajwan i dwa państwa-miasta: Hongkong i Singapur. Hongkong, Singapur i Tajwan charakteryzowało silne powiązanie z Chinami.

¹ Kraje te charakteryzowała nie tylko wysoka dynamika PKB, ale jeszcze wyższa dynamika eksportu. Realizowana przez nie polityka proeksportowa przyczyniła się do trzy-, czterokrotnie wyższej zależności tych krajów od handlu zagranicznego, niż wynosi ich udział w światowym produkcie, za: J.W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004, s. 369.

W krajach nowo uprzemysłowionych rola państwa była znacznie zróżnicowana. Największe znaczenie miała w Korei Południowej, następnie w Singapurze, a najmniejsze na Tajwanie. W Hongkongu administracja kolonialna realizowała model gospodarki wolnorynkowej. Cechą wspólną tych gospodarek był rozwój kapitału lokalnego oraz eksportu. W Korei Południowej i na Tajwanie, rządzonych przez junty wojskowe, występowało duże obciążenie wydatkami wojskowymi. Dlatego też realizowane reformy sprzyjać miały wzrostowi oszczędności, a tym samym akumulacji wewnętrznej, oraz inwestycjom ukierunkowanym na rozwój gałęzi przemysłu zorientowanych na rynki zagraniczne. Dodatkowo Korea Południowa, silnie uzależniona od Stanów Zjednoczonych, uzyskała pomoc amerykańską w realizacji polityki eksportowej. Tajwan i Korea Południowa w celu stworzenia bazy dla rozwoju eksportowych gałęzi przemysłu ustanawiały specjalne strefy ekonomiczne. Strefy te aktywizowały także zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Ponadto Korea Płd. bardzo aktywnie wspierała rozwój grup przemysłowo-handlowych zwanych czebolami (na wzór japońskich keiretsu). Tajwan i Korea Południowa, po uzyskaniu dużych nadwyżek eksportowych i umocnieniu swojego miejsca na rynku międzynarodowym, stopniowo zaczęły realizować strategię liberalizacji importu towarowego i napływu zagranicznego kapitału.

Uzyskiwanie wysokich nadwyżek eksportowych wywołało naciski, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, na aprecjację walut krajów NKP oraz pełną liberalizację ich stosunków z zagranicą. W konsekwencji nastąpiło związanie walut narodowych z dolarem amerykańskim. Natomiast w latach 1994-1995 kraje NKP, również pod presją Stanów Zjednoczonych i MFW, przeprowadziły liberalizację krótkoterminowych obrotów kapitałowych. Działania te zapewniły im członkostwo w OECD. Jednak związanie walut z dolarem pozbawiło mechanizmy kursowe walut tych krajów zdolności do samoregulacji, co w warunkach liberalizacji obrotów krótkoterminowych doprowadziło do wzrostu zadłużenia korporacyjnego za granicą oraz do wybuchu fali spekulacji. Procesom tym nie była w stanie zapobiec konserwatywna polityka monetarna i fiskalna. Konsekwencją wymuszonej liberalizacji i pobudzonej spekulacji był kryzys finansowy 1997/1998². Kryzys ten szczególnie uderzył w Koreę Południową i drugą generację NKP (Malezję, Tajlandię, Filipiny, Indonezję i Wietnam). Krajem, w którym kryzys przebiegał najłagodniej, był Singapur – utrzymał on status jednego z najbardziej konkurencyjnych państw świata.

3. Azjatycki wariant liberalnego modelu proeksportowej restrukturyzacji realizowany w Singapurze i Hongkongu

Singapur z chwilą odzyskania niepodległości odrzucił brytyjski model państwa opiekuńczego, choć jednocześnie wprowadził silną władzę państwową. Hongkong z kolei realizował aktywną politykę rozwojową, w pełni podporządkowaną zasadom

² J.W. Bossak, W. Bieńkowski, wyd. cyt., s. 370-371.

leseferyzmu: „rząd czyni rzeczy, które mogą być zrobione tylko na jego poziomie, pozostawiając siłom rynkowym inicjowanie, pobudzanie i zarządzanie resztą gospodarki”³. Ponadto w obu tych krajach nie było zakorzenionych mechanizmów strategii substytucji importu. W Singapurze mechanizmy te dotyczyły wyłącznie wyrobów przemysłu lekkiego oraz surowcowego i realizowane były wyłącznie do 1967 r.

Pomimo zbliżonych warunków społeczno-ekonomicznych i przyjętych założeń modelowych kraje te realizowały odmienne warianty liberalnego modelu proeksportowego rozwoju. W obu krajach władze nie różnicowały stopy procentowej, by oddziaływać na kierunki alokacji czynników produkcji.

W Hongkongu polityka fiskalna i finansowa władz lokalnych nie miała charakteru selektywnego, gdyż państwo nie różnicowało wysokości stawek podatkowych i nie wykorzystywało ich do oddziaływania na alokację czynników wytwórczych oraz na zmiany strukturalne. Natomiast w Singapurze jednolitości fiskalnego traktowania podmiotów krajowych i zagranicznych towarzyszyła selektywność podażowa (według branż i typów produkcji) oraz popytowa (eksport i rynek krajowy). Selektywność ta była ukierunkowana przede wszystkim na wspieranie rozwoju technologicznie zaawansowanych branż produkcji. Obejmowała także zachęty do eksportu kapitału produkcyjnego z branż tradycyjnych. Polityka ta wpływała na kierunki alokacji czynników produkcji w gospodarce. W Hongkongu podstawowym elementem oddziaływania państwa na alokację czynników produkcji była polityka zarządzania ziemią, jako rzadkim czynnikiem produkcji. Polegała ona na odpowiednim kształtowaniu czynszów, głównie poprzez różnicowanie warunków działania firm.

W obu krajach ważnym elementem polityki państwa było oddziaływanie na siłę roboczą. Poprzez wykorzystanie i regulowanie napływu taniej siły roboczej władze Hongkongu utrzymywały niskie płace i dzięki temu podtrzymywały ukształtowane korzyści komparatywne. Obfitość taniej i relatywnie nisko kwalifikowanej siły roboczej odzwierciedliła się w strukturze towarowej eksportu.

Czynnikiem wyraźnie natomiast różnicującym rozwój obu tych krajów był wysoki udział sektora państwowego w gospodarce Singapuru. W zatrudnieniu wynosił on 20%, w tworzeniu PKB – 14%, a w inwestycjach finansowanych ze źródeł krajowych – ponad 60%⁴.

Wyraźnie należy podkreślić, że władze Singapuru prowadziły bardziej aktywną politykę niż władze Hongkongu. Polityka ta opierała się na mechanizmach rynkowych z wykorzystaniem elementu selektywności podażowej (branżowej) i popytowej (eksport). Natomiast sama polityka proeksportowa była tam mniej aktywna niż w Hongkongu⁵. Przejawiało się to przede wszystkim w tym, że proeksportowa re-

³ R.I. Tricker, *Alternative models of the market economy – the case of Hong Kong*, [w:] H.G. Fleck, R. Ławniczak, *Alternative Models of the Market Economy for Transitional Economies*, Sorus Press, Warszawa 1993, s. 225, cyt. za: A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Poltext, Warszawa 1996, s. 93.

⁴ A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 95-97.

⁵ A. Zorska, *Gospodarki Singapuru i Hongkongu: podobieństwo rzeczywiste czy pozorne?*, SGH – IGKR, Warszawa 1993, s. 35-36.

strukturyzacja przemysłu w Singapurze miała głównie charakter międzygałęziowy, a w Hongkongu – wewnątrzgałęziowy. Z czasem w Hongkongu zaczęto rezygnować z produkcji i eksportu wyrobów tanich, o niskiej jakości, na rzecz produkcji bardziej zaawansowanej technologicznie, choć nadal o zdecydowanie pracochłonnym charakterze. W Singapurze mimo międzygałęziowego charakteru restrukturyzacji następował systematyczny wzrost produkcji w branży elektronicznej i elektrotechnicznej, będących nośnikami nowoczesnej techniki i technologii. Ponadto niemal cała produkcja jest realizowana w filiach zagranicznych korporacji poza granicami Singapuru. Dzięki temu ponad 60% eksportu Singapuru w latach dziewięćdziesiątych stanowiły nowoczesne wyroby. Widać zatem wyraźnie, że kapitał obcy odegrał główną rolę w proeksportowej restrukturyzacji przemysłu singapurskiego. Choć podkreślić należy, że podmiotem proeksportowej restrukturyzacji gospodarki były także krajowe firmy prywatne i publiczne, działające jako poddostawcy wielkich korporacji⁶.

W obu krajach ważnym elementem proeksportowej restrukturyzacji były usługi, które tworzą podstawową część PKB. Wynika to przede wszystkim z funkcji pośrednika, jaką kraje te pełnią od dawna. W latach osiemdziesiątych udział reeksportu w eksporcie Singapuru wynosił 26%, a Hongkongu – 56%. Singapur jest ważnym międzynarodowym przewoźnikiem morskim. W obu krajach rośnie znaczenie usług telekomunikacyjnych, oba są też ważnymi międzynarodowymi ośrodkami finansowymi⁷.

4. Polityka protekcji i jej skutki w Korei Południowej

Koreańska wersja rozwoju proeksportowego⁸ jest przykładem strategii, w której polityka kursowa i handlowa odgrywały niewielką rolę, natomiast podstawowe znaczenie miały instrumenty polityki przemysłowej, w tym finansowej i fiskalnej⁹.

Do połowy lat osiemdziesiątych reżim handlowy Korei Południowej wyróżniał się wysokim stopniem protekcji. Średnia ważona stawek celnych na importowane towary przekraczała 30%¹⁰. Dopiero po 1983 r. obniżono jej poziom do 23,7%, a w 1992 r. – do 8%. Ponadto cechą tego systemu była nie tylko wysokość protekcji, ale także jej selektywny charakter. Kryterium selektywności stanowiły nie tyle towary,

⁶ A. Wziątek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 102.

⁷ A. Wziątek-Kubiak., *Polityka dostosowawcza wobec tzw. gałęzi schyłkowych w procesie uprzemysłowienia (na przykładzie Korei Południowej)*, Studia i Materiały INE PAN nr 41, Warszawa 1993, s. 170-173.

⁸ W proeksportowym rozwoju gospodarczym Korei Południowej można wyodrębnić trzy okresy: 1964-1973, 1974-1979 oraz lata osiemdziesiąte.

⁹ Zob. Ch.-H. Nam, *Export promotion strategy and economic development in Korea*, [w:] Ch. Milner (ed.), *Export Promotion Strategies: Theory and Evidence from Developing Countries*, Harvester Wheatsheaf, New York 1990 oraz A. Lipowski, *Protekcjonizm w polityce gospodarczej Korei Południowej i Tajwanu. Mity i fakty*, Materiały Seminaryjne INE PAN nr 4, Warszawa 1995.

¹⁰ Ch. Frank Jr., K.S. Kim, L.E. Westphal, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: South Korea*, NBER, New York 1975, s. 60.

ile sektor krajowy i sektor eksportowy. Zatem nie tyle poziom stawek i ograniczenia pozataryfowe, ile typ konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju wyznaczał charakter selektywności protekcji. Przy wysokim średnim poziomie protekcji wyrobów koreańskich to polityka protekcji różnicowała rzeczywisty poziom protekcji między sektorem krajowym i eksportowym. Sektor krajowy był zwolniony tylko z opłat importowych za dobra zaopatrzeniowe. Natomiast producenci sektora eksportowego mieli wolny dostęp do importu także dóbr inwestycyjnych i artykułów konsumpcyjnych trwałego użytku. Pomimo zliberalizowania sektora eksportowego, przejawiającego się prawie nieograniczonym dostępem eksporterów do importu towarów, na rynku koreańskim pojawiały się antybodźce eksportowe. Wyzwalała je protekcja sektora krajowego. W celu zneutralizowania działających antyeksportowo zniekształceń panujących na rynku wewnętrznym rząd wprowadzał bodźce dla eksporterów, zwłaszcza bodźce o charakterze zachęt finansowych, np. finansowanie kredytu eksportowego, dostęp do zagranicznych pożyczek, ulgi podatkowe. W efekcie w latach 1964-1973 subsydia brutto stanowiły 21,2-45,8% wartości eksportu.

Polityka rządu koreańskiego prowadziła zatem do dualizmu rozwojowego. Z jednej strony była ukierunkowana na ochronę rynku krajowego przed zagraniczną konkurencją, jednak z drugiej – dyskryminowała jego funkcjonowanie względem sektora eksportowego. Tym samym model koreański pokazuje, w jaki sposób protekcji danego segmentu gospodarki może – wynikowo – towarzyszyć, a nawet służyć, jego dyskryminacja względem innej części gospodarki¹¹.

Jak wspomniano, pasywną rolę w proeksportowym rozwoju Korei Południowej odegrała polityka kursu walutowego. Od dewaluacji wona w 1964 r. kurs nominalny tej waluty niewiele się zmieniał. Wyższy poziom inflacji w Korei niż u jej partnerów handlowych powodował przeschacowanie wona. Poziom ten podnosiła protekcja. Zliberalizowany import dla sektora eksportowego oraz subsydiowanie produkcji eksportowej zmieniały charakter kursu dla eksporterów, efektywnie go dewaluując. Efektywny kurs dla eksporterów był wyższy niż nominalny.

W latach sześćdziesiątych relatywnie niewielki udział w „pchnięciu eksportowym” Korei Południowej miały inwestycje rozszerzające moce produkcyjne. Tylko część inwestycji krajowych była lokowana w dynamicznie rozwijającym się sektorze eksportowym. Sektor eksportowy w Korei, podobnie jak w Hongkongu, rozwijał się dzięki przebudowie (głównie asortymentowej) produkcji, którą przeprowadzono w okresie substytucji importu (przemysłu lekkiego)¹². Podobnie również jak w Hongkongu i na Tajwanie, ale odmiennie niż w Singapurze, istotną rolę w rozwoju eksportu Korei Południowej odegrały zagraniczne firmy handlowe, głównie korporacje japońskie. Jednak w przeciwieństwie do Hongkongu, w Korei Południowej przy silnym wsparciu rządu zaczęły się rozwijać także krajowe firmy handlowe, które przejmowały funkcje zagranicznych hurtowników. Wielobranżowa struktura

¹¹ A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje ...*, s.130-132.

¹² K.H. Mihn, *Industrial Policy for Industrialization of Korea*, KIET, Seoul 1988, t. 2, s.14, cyt. za: A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje ...*, s.134.

dynamicznie rozwijających się czeboli wywarła wpływ na różnicowanie się struktury produkcji i eksportu koreańskiego.

Lata siedemdziesiąte to okres radykalizacji działań rządu na rzecz zmiany struktury produkcji i eksportu. Towarzyszył jej wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce, skierowanych do wybranych dziedzin przemysłu ciężkiego. Była to niezwykle kosztowna polityka zmian strukturalnych w gospodarce, nazywana także „pchnięciem restrukturyzacyjnym”. Rozwój produkcji i eksportu w Korei Południowej był oparty na pracochłonnych typach produkcji. Choć powoli zmniejszał się udział przemysłu lekkiego na rzecz przemysłu ciężkiego, to jednak dopiero w 1980 r. udziały te wyrównały się w produkcji, a w 1987 r. także w eksporcie. Zatem do 1980 r. podstawą produkcji, a do 1987 r. także eksportu, były wyroby przemysłu lekkiego, czyli tzw. gałęzi tradycyjnej. Jej dynamizm był jednym ze źródeł „cudu gospodarczego” Korei.

Istotą koreańskiej polityki „pchnięcia eksportowego” było rozwijanie nie tylko eksportu, ale także produkcji eksportowanej. Związane to było z tym, że rząd koreański mimo bardzo dobrej koniunktury na rynku światowym i związanej z nią dużej dynamiki wzrostu eksportu nie zrezygnował ze stosowania polityki wspierania eksporterów. Tym samym wywoływał zainteresowanie wszystkich przedsiębiorców tą sferą działania. Co najmniej do początku lat osiemdziesiątych, czyli w tym okresie, gdy Korea stanowiła aktywny element handlu międzynarodowego, eksporterzy tego kraju byli głównymi beneficjentami polityki państwa. Ponieważ eksport Korei Południowej był najbardziej dynamicznym segmentem gospodarki, miał coraz większy udział we wpływach budżetowych, choć sam był silnie subsydiowany. Zatem przykład ten wyraźnie dowodzi, że subsydiowanie eksportu może służyć rozwojowi gospodarczemu, a także zwiększeniu wpływów budżetowych, z których z kolei rozwój eksportu jest wspierany. Jednym z istotnych warunków jest jasność i przejrzystość polityki wspierania eksportu oraz stabilizacja warunków działania eksporterów. Tym samym koreański model proeksportowego rozwoju nie podważa istnienia sprzeczności między rozwojem eksportu a protekcją. Dowodzi jednak, że istnieje możliwość pokonania tej sprzeczności przez stwarzanie mechanizmów neutralizujących antyeksportowe efekty protekcji.

Mimo że model koreański miał charakter protekcyjny i interwencjonistyczny, jego sukces można wyjaśnić przez wykorzystanie teorii neoklasycznej. W rezultacie polityki państwa mającej charakter dualistyczny (promocja zliberalizowanego sektora eksportowego i względna dyskryminacja chronionego przed zagraniczną konkurencją sektora rynku krajowego) nie nastąpiło w Korei zniekształcenie cen względnych (na niekorzyść sektora eksportowego) ani też „ssanie” czynników produkcji przez sektor rynku krajowego. Dyskryminacja sektora rynku krajowego, warunki jego funkcjonowania gorsze niż sektora eksportowego – nie stwarzały w tym pierwszym sektorze nowego popytu na czynniki produkcji, zatem nie pobudzały wzrostu ich ceny. Lepsze warunki funkcjonowania sektora eksportowego, subsydia

i wsparcie dla eksporterów sprawiały, że poprawiały się ceny względne produkcji eksportowanej w stosunku do cen sektora krajowego. Rosła siła nabywcza produkcji sektora eksportowego w stosunku do sektora krajowego¹³.

5. Reasumpcja

Doświadczenia krajów azjatyckich, które osiągnęły sukces rozwojowy, pokazują związek między dynamiką wzrostu produkcji i eksportu. Powyższe kraje (Japonia, Hongkong, Korea Południowa, Singapur¹⁴) zwiększyły swój udział w światowym eksporcie z 8% w 1965 r. do 13% w 1980 r. i 18% w 1990 r., w tym eksport samych „czterech tygrysów” wzrósł odpowiednio z 1,5% do 3,8% i 6,7%¹⁵.

Eksport koreański rósł w latach 1960-1990 czterokrotnie szybciej niż eksport światowy. Dynamicznie rosła też w krajach azjatyckich relacja eksportu do PKB. Rezultaty przez nie uzyskane są wynikiem prowadzonej polityki, pomocy zagranicznej (kapitałowej i kadrowej), dostępności rynków zagranicznych, sytuacji politycznej w skali globu itp.¹⁶ Duże znaczenie należy przypisać orientacji eksportowej, która spowodowała otwartość przedsiębiorców na nowe potrzeby odbiorców, związane z nowymi wyrobami, do których niezbędne były nowe technologie. Powstał nowy kanał dodatkowego pobudzania wydajności produkcji – poza wzrostem zatrudnienia i wzrostem wartości środków trwałych. Przeprowadzona przez J. Kuligę analiza głównych czynników wzrostu gospodarczego Tajwanu i Korei Południowej wykazała, iż w początkowym okresie dynamicznego rozwoju (w latach sześćdziesiątych) głównym „motorem napędowym” był popyt zagraniczny, stosunkowo łatwy do zaspokojenia przez te kraje wobec występowania w nich znacznych ekstensywnych rezerw czynników wytwórczych. Źródeł dalszego utrzymywania się wzrostu gospodarczego należy upatrywać w czerpaniu korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Pozwoliło to na wzrost wydajności czynników wytwórczych, co przeciwdziało spadkowi krańcowych przychodów z tych czynników, a więc procesowi, który z ogromnym nasileniem występował w byłych krajach socjalistycznych. Podkreślenia wymaga tu znaczenie zwrotnego wpływu wywołanego przez zaspokojenie popytu eksportowego zwiększoną podażą nowoczesnych, konkurencyjnych produktów, dzięki budowie technologicznie zaawansowanej zdolności przemysłu przetwórczego. Uwypukla to rolę promocji eksportu jako „zwornika” całej strategii industrializacyjnej, bazującej wyjściowo na substytucji importu.

Duże znaczenie, poza promocją eksportu, która ujawniła statyczne korzyści komparatywne (obfitości taniej i wykwalifikowanej siły roboczej), miała bardzo wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych (podobnie jak od 1995 r. w Polsce). Umoż-

¹³ A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s.140-142.

¹⁴ Oprócz opisanych w artykule także Tajwan, Indonezja, Malezja i Tajlandia.

¹⁵ *The East Asian Miracle, Economic Growth and Policy*, A World Bank Policy Research, 1993.

¹⁶ J. Kulig, *Otwieranie gospodarek krajów Azji Wschodniej – wnioski dla Polski*, „Raporty IRiSS” 1995, nr 37, s. 7-8.

liwiła ona zwiększenie roli intensywnych czynników wytwórczych i przejście od statycznych do dynamicznych przewag komparatywnych. Wymagało to prowadzenia aktywnej polityki inwestycyjnej.

Doświadczenia wschodnioazjatyckie wskazują, że rozwój przemysłowy może być realizowany jedynie według koncepcji „*export led growth*”, czyli rozwoju zorientowanego na rynek światowy. Oznacza to upadek koncepcji budowy „kompleksu przemysłowego” – kompleksu wzajemnie uzupełniających się gałęzi przemysłu, umożliwiającego samoczynny rozwój po zbudowaniu bazy przemysłowej (przemysłu ciężkiego)¹⁷.

Dokładniejszą analizę wpływu handlu międzynarodowego na układ centrum–peryferie przeprowadził R. Prebisch. Rozważając wielkość wolumenu handlu światowego i wyników go kształtujących, R. Prebisch wziął po uwagę dwie sytuacje. W pierwszej główne państwa (centrum) z wysokim poziomem własnego importu kształtują wysoki popyt importowy na własne produkty ze strony pozostałych podmiotów gospodarki światowej. Ten pierwotny impuls przekłada się nie tylko na wzrost importu z państw centrum, ale także na wzrost powiązań handlowych między państwami spoza tego obszaru. Jest to szczególnie widoczne, gdy współczynnik importu powiąże się z wielkością dochodu narodowego. Handel międzynarodowy ma wobec tego duży udział w tworzeniu podziału światowego, a ponadto przyczynia się do rozwoju współpracy wielostronnej.

W drugiej sytuacji, gdy główne państwa (centrum) mają niskie wskaźniki importu, pozostałe państwa muszą ograniczać własny import z centrum oraz zmniejszyć jego wolumen we wzajemnych kontaktach. Każde państwo, które ucieka się do protekcyjnizmu, niezależnie od wielkości, może mieć wielostronny wpływ na handel międzynarodowy. Oddziaływanie to jest tym silniejsze, im dane państwo jest większe, im większy jest jego potencjał gospodarczy¹⁸.

R. Prebisch odrzucił założenie o korzyściach wolnego handlu dla wszystkich podmiotów gospodarki światowej. Według niego, specjalizacja zgodnie z teorią kosztów komparatywnych D. Ricarda ograniczyła możliwości państw mniej rozwiniętych w osiąganiu korzyści z postępu technicznego. W układzie centrum–peryferie doszło do nierównej wymiany handlowej, w wyniku której w państwach peryferyjnych pojawiło się strukturalne bezrobocie, niższy dochód narodowy, nierównowaga bilansu handlowego oraz pogorszenie się *terms of trade*. W długim okresie względny spadek cen produktów rolnych i surowców eksportowanych przez państwa rozwijające się w porównaniu z produktami przemysłowymi eksportowanymi przez państwa rozwinięte jest przyczyną sytuacji, w której państwa rozwijające się, by

¹⁷ A. Karpiński, *Spór o przyszłość przemysłu światowego*, Komitet Prognoz Polska w XXI w., PAN, s. 167-168, za: P. Ważniewski, *Rola handlu zagranicznego w długookresowym wzroście gospodarczym Polski*, „Studia nad Strategią. Raporty IRiSS” 1996, nr 41, s. 136.

¹⁸ R. Prebisch, *International trade and payments in area of coexistence, commercial policy in the underdeveloped countries*, [w:] *World Trends and Patterns*, Washington 1961, s. 266.

uzyskać tę samą ilość dóbr importowanych, muszą eksportować coraz więcej własnych produktów, co pogarsza ich *terms of trade* (teza Prebischa – Singera)¹⁹.

R. Prebisch zauważa ponadto, że państwa rozwinięte monopolizują korzyści wynikające z postępu technicznego. Ich źródłem są państwa stanowiące centrum – z nich następuje transfer technologii do państw peryferyjnych. W przeciwieństwie do centrum, gdzie postęp techniczny łączy się z podwyższeniem standardu życia wszystkich mieszkańców, dla peryferii oznacza on jedynie korzyść dla eksporterów. Równocześnie może przyczynić się do wzrostu bezrobocia strukturalnego, gdyż uwolniona w jego wyniku siła robocza nie może znaleźć zatrudnienia w innych sektorach gospodarki. R. Prebisch dowodzi, że z powodu specjalizacji w produkcji surowców i artykułów rolnych państwa rozwijające się nie odnoszą korzyści z postępu technicznego ani bezpośrednio poprzez wzrost wydajności, ani pośrednio przez poprawę *terms of trade*.

Ponadto wyraźnie należy stwierdzić, że handel zagraniczny jest jednym z głównych czynników obiektywnych, różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego krajów w aspekcie funkcjonowania, a nie rzeczowym. Należy zatem przyjąć założenie wynikające z analizy prawidłowości rozwoju różnych grup krajów, że handel zagraniczny może dla jednych krajów stać się determinantą rozwoju, a dla innych – jego barierą²⁰. Bariera handlu zagranicznego oznacza przede wszystkim trudności płatnicze wynikające ze strukturalnej, a nie koniunkturalnej nadwyżki potrzeb importowych gospodarki nad możliwościami ich pokrycia za pomocą wpływów z eksportu. W tym kontekście należy przyjąć, że celem polityki handlu zagranicznego jest dążenie do zapewnienia równowagi bilansu płatniczego państwa. Natomiast polityka zagraniczna poszerza ten cel o kształtowanie elementów wewnętrznego środowiska ekonomicznego w powiązaniu z czynnikami zewnętrznymi celem tworzenia warunków sprzyjających zrównoważonemu rozwojowi kraju²¹.

Literatura

- Bossak J.W., Bienkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.
- Ciamaga L. (red.), *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997.

¹⁹ Teza Prebischa–Singera jest zgodna z wnioskami twórców teorii częściowej pauperyzacji V.K.R.R. Rao i H. Myint, zob. V.K.R.R. Rao, *Investment, income and the multiplier in an underdeveloped country*, [w:] A.N. Agarwala, S.P. Singh (eds.), *The Economics of Underdevelopment*, London 1971, s. 205-218; H. Myint, *The gains from international trade and the backward countries*, „Review of Economic Studies” 1954/55, vol. XXII, s. 129-142.

²⁰ Szerzej na ten temat w H. Nakonieczna-Kisiel, *Handel zagraniczny jako bariera wzrostu gospodarczego. Geneza, konsekwencje, przezwyciężanie*, Rozprawy i Studia T. (CCCXCI) 217 Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1996, s. 6 i nast.

²¹ L. Ciamaga (red.), *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997, s. 7.

- Fleck H.G., Ławniczak R., *Alternative Models of the Market Economy for Transitional Economies*, Sorus Press, Warszawa 1993.
- Frank Ch. Jr., Kim K.S., Westphal L.E., *Foreign Trade Regimes and Economic Development: South Korea*, NBER, New York 1975.
- Kulig J., *Otwieranie gospodarek krajów Azji Wschodniej – wnioski dla Polski*, „Raporty IRiSS” 1995, nr 37.
- Lipowski A., *Protekcjonizm w polityce gospodarczej Korei Południowej i Tajwanu. Mity i fakty*, Materiały Seminaryjne INE PAN nr 4, Warszawa 1995.
- Mihn K.H., *Industrial Policy for Industrialization of Korea*, t. 2, KIET, Seoul 1988.
- Myint H., *The gains from international trade and the backward countries*, „Review of Economic Studies” 1954/55, vol. XXII.
- Nakonieczna-Kisiel H., *Handel zagraniczny jako bariera wzrostu gospodarczego. Geneza, konsekwencje, przezwyciężanie*, Rozprawy i Studia T. (CCCXCI) 217 Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1996.
- Nam Ch.-H., *Export promotion strategy and economic development in Korea*, [w:] Ch. Milner (ed.), *Export Promotion Strategies: Theory and Evidence from Developing Countries*, Harvester Wheatsheaf, New York 1990.
- Prebisch R., *International trade and payments in area of coexistence, commercial policy in the underdeveloped countries*, [w:] *World Trends and Patterns*, Washington 1961.
- Rao V.K.R.R., *Investment, income and the multiplier in an underdeveloped country*, [w:] A.N. Agarwala, S.P. Singh (eds.), *The Economics of Underdevelopment*, London 1971.
- The East Asian Miracle, Economic Growth and Policy*, A World Bank Policy Research, W.B. 1993.
- Ważniewski P., *Rola handlu zagranicznego w długookresowym wzroście gospodarczym Polski*, „Studia nad Strategią. Raporty IRiSS” 1996, nr 41.
- Wziątek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Poltext, Warszawa 1996.
- Wziątek-Kubiak A., *Polityka dostosowawcza wobec tzw. gałęzi schyłkowych w procesie uprzemysłowienia (na przykładzie Korei Południowej)*, Studia i Materiały INE PAN nr 41, Warszawa 1993.
- Zorska A., *Gospodarki Singapuru i Hongkongu: podobieństwo rzeczywiste czy pozorne?*, SGH – IGKR, Warszawa 1993.

ECONOMIC AND TRADE POLICIES OF SELECTED SOUTH-EAST AND EAST ASIAN STATES

Summary

The second half of the 1960s witnessed the appearance of a group of states which due to their soaring economic dynamism were named New Industrial Countries. Significant development of local capital and export were the two features common for all above-mentioned states. The role of each country in the functioning of those economies was however diverse. The biggest impact could be noted in South Korea, subsequently in Singapore while the least significant input from the country authorities was present in Taiwan. Colonial administration of Hong Kong implemented free market economy model. Korea and Taiwan, ruled by military juntas, were burdened with army expenditures. For this reason all implemented reforms were conducive for thrifty economy and accumulation increase as well as investments directed at the growth of those branches of industry that are foreign markets oriented. Korea being strongly dependent on the United States received American aid in realizing its export

policy. Furthermore, Korea actively supported development of industrial-trade societies known as *chaebols* (similar to Japanese *keiretsu*). Both Taiwan and Korea having gained significant export surplus and having strengthened their position in the international market, started to gradually realize the strategy of liberalizing import of goods and foreign capital inflow.

The experience of those Asian countries that achieved success in development shows relation between growth dynamics of production and export.

Małgorzata Domiter, dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.