

Sugerowane cytowanie:

Starzyk, K. (2017). Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej w świetle strategii rozwoju otwartego gospodarek wschodzących. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 389-398.

Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej w świetle strategii rozwoju otwartego gospodarek wschodzących

Kazimierz Starzyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości
Instytut Społeczno-ekonomiczny
ul. Powstańców Wielkopolskich 5, 61-895 Poznań
e-mail: starzyk.k@gmail.com

Streszczenie:

Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej stanowi jedno z kluczowych wyzwań dalszego rozwoju gospodarki światowej. Od przełomu wieków obserwujemy bowiem jej pogłębienie, co jest także jedną z głównych przyczyn światowego kryzysu finansowego 2007/8+ stanowiąc strukturalny hamulec rozwoju handlu międzynarodowego. Celem artykułu jest określenie przyczyn, faz oraz skutków pogłębienia międzynarodowej nierównowagi płatniczej. Twierdzimy, że głównym źródłem jej narastania jest dynamiczny, niezrównoważony wzrost obrotów handlowych gospodarek wschodzących, zwłaszcza Azji Wschodniej w następstwie realizowanej przez nie strategii rozwoju otwartego.

Słowa kluczowe: międzynarodowa nierównowaga płatnicza; gospodarki wschodzące; strategia rozwoju otwartego; gospodarki nadwyżkowe; gospodarki deficytowe; kryzys finansowy

Klasyfikacja JEL: E37, E42, F13, F36, G20, P33

1. WSTĘP

Zjawisku dynamicznego wzrostu gospodarek wschodzących, które wybrały proeksportowy model rozwoju, towarzyszy relatywnie wolniejszy wzrost gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i niektórych krajów Europy Zachodniej. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest relatywnie wolniejszy wzrost ich eksportu do gospodarek wschodzących na tle importu, zwłaszcza z krajów Azji Wschodniej. W konsekwencji rośnie deficyt ich bilansów handlowych, a w rezultacie także bieżących. Z tego punktu widzenia stają się one gospodarkami deficytowymi, zaś gospodarki wschodzące, o których mowa, nadwyżkowymi. Towarzyszy temu zjawisku przesuwanie biegunów rozwoju gospodarki światowej z krajów wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej i Japonii do gospodarek wschodzących

Azji, zwłaszcza Azji Wschodniej. Stanowi ono jedno z trzech najważniejszych zjawisk charakteryzujących globalne tendencje ekonomiczne i polityczne (Brzeziński, 2008).

W następstwie powyższych tendencji, jednym z najpoważniejszych problemów rozwoju handlu międzynarodowego staje się załamanie równowagi płatniczej w trójkątnych relacjach handlowych: Stany Zjednoczone – Azja Wschodnia – Europa Zachodnia. Ta sytuacja, pogłębiając się od przełomu wieków, staje się jedną z głównych przyczyn światowego kryzysu finansowego, a w rezultacie również światowego kryzysu gospodarczego. Powrót do globalnej równowagi płatniczej wiąże się zatem ze wzrostem konkurencyjności gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i niektórych gospodarek Europy Zachodniej oraz wzrostem importu nadwyżkowych gospodarek wschodzących.

Złożoność obecnej fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej polega także i na tym, że głównymi jej sprawcami są gospodarki wysoko rozwinięte, historycznie stanowiące kręgosłup i układ nerwowy gospodarki światowej, odgrywając dominującą rolę w procesach globalizacji i regionalizacji; rodzi to nowe wyzwania badawcze w obszarze nauk ekonomicznych.

Profesor Stanisław Wydymus, poprzez swój dorobek naukowo-badawczy, dydaktyczny oraz organizacyjny, wnosi nie do przecenienia wkład do rozwoju nauk ekonomicznych, zwłaszcza w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych wychodząc naprzeciw wyzwaniom współczesnej gospodarki światowej. Ogromną Jego zasługą jest przekazanie swojej wiedzy i doświadczenia młodszym koleżankom i kolegom, z którymi współtworzy cieszące się wysokim uznaniem prace naukowe. Wysoko oceniamy również organizowane przez Jego zespół konferencje naukowe, które są źródłem trwałych inspiracji naukowych oraz nieprzemijających koleżeńskich wspomnień. Osobiście Jemu zawdzięczam szereg publikacji, które wpłynęły także na kształt niniejszego tekstu.

2. ELEMENTY STRATEGII ROZWOJU GOSPODAREK WSCHODZĄCYCH

Teza o sprawczym wpływie gospodarek wschodzących na pogłębienie międzynarodowej nierównowagi płatniczej wymaga wcześniejszego przedstawienia genezy gospodarek wschodzących, mając na uwadze ich specyfikę jako ekonomicznie i politycznie niejednorodnego subsystemu gospodarki światowej. Wiąże się to z faktem, że grupę gospodarek wschodzących tworzą, z jednej strony, kraje Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej, które wcześniej były określane jako kraje nowo uprzemysłowione (KNU), a drugiej, gospodarki b. krajów socjalistycznych, głównie Europy Środkowej oraz Chin i Wietnam. Łącznie, według *The Economist*, w skład grupy gospodarek wschodzących wchodzi około 30 krajów. Łączy je dynamizm gospodarczy, pobudzony zarówno przez czynniki wewnętrzne jak i zewnętrzne, w tym drugim przypadku równoległe przez handel zagraniczny, import kapitału i technologii. Towarzyszy temu przejście od autarkicznego modelu rozwoju do modelu otwartego z myślą o korzyściach z międzynarodowej specjalizacji, prowadzącej do podwyższenie efektywności gospodarowania znajdującej wyraz we wzroście PKB, przemianach technologicznych, rów-

nowadze wewnętrznej, równowadze zewnętrznej, wzroście konkurencyjności, a w rezultacie dobrobytu. Dzieli je natomiast odmienna zaszczość polityczna i społeczno-ekonomiczna. Pierwsze, to gospodarki o orientacji prorynkowej, na ogół respektujące własność prywatną, a w wielu przypadkach także pluralizm polityczny, drugie, to gospodarki, o których rozwoju do przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych decydował system planowy i cechowała je doktrynalnie dominująca własność państwowa oraz monopartyjny system sprawowania władzy.

Specyfika gospodarek wschodzących rodzi zatem następujące pytanie badawcze – na ile teoretyczne wyjaśnienie mechanizmu ich rozwoju może, obok ekonomii międzynarodowej i finansów międzynarodowych, następować w ramach ekonomii rozwoju, a na ile w ramach ekonomii transformacji. Można sądzić, że kiedy rozważamy kierunki rozwoju gospodarek wschodzących w ujęciu retrospektywnym, to zasadne będzie podejście dychotomiczne uwzględniające w odniesieniu do poszczególnych gospodarek odpowiednio ekonomię rozwoju i ekonomię transformacji. Powstaje jednak pytanie, bynajmniej nie retoryczne, jak w ujęciu prospektywnym określać możliwości rozwoju gospodarek wschodzących, zważywszy na zanikanie między nimi różnic ekonomicznych i politycznych charakterystycznych dla nich w przeszłości. Czy istnieją zatem metodologiczne przesłanki do tworzenia nowej, eklektycznej, teorii, opierając się na dorobku ekonomii transformacji powstałej w związku z rynkową transformacją b. krajów socjalistycznych oraz powstałej znacznie wcześniej ekonomii rozwoju, bo w latach 60. ubiegłego wieku, z liczącym się w świecie wkładem polskiej szkoły ekonomii rozwoju skupionej wokół prof. M. Kaleckiego i prof. I. Sachsa, działającej do 1968 r. (Starzyk, 2016, s. 28).

Warto nadmienić, że od lat 60. ubiegłego wieku kluczowe znaczenie mają dwie ścierające się teoretyczne koncepcje, kształtujące strategię rozwoju gospodarczego krajów rozwijających, tj. strategię substytucji importu, preferującą wewnętrzne czynniki rozwoju, oraz strategię rozwoju otwartego, opowiadającą się za szerokim wykorzystaniem czynników zewnętrznych, w tym również zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pierwszą drogą poszły kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie okazała się ona strategią hamującą ich rozwój gospodarczy, a dopiero odejście od niej i przyjęcie strategii rozwoju otwartego w latach 80. pozwoliło tym krajom, zwłaszcza Brazylii, Meksykowi oraz Chile znacząco przyspieszyć rozwój gospodarczy (Starzyk, 2013). Drugą wybrały w latach 60. cztery gospodarki Azji Wschodniej, Hongkong, Singapur, Tajwan i Korea Płd. W latach 70. dołączyły do nich, m.in., Indonezja i Tajlandia, a od połowy lat 80. Chiny i Wietnam. W rezultacie, gospodarki wschodzące Azji Wschodniej, określane wcześniej jako kraje nowo uprzemysłowione (KNU), już od przełomu lat 60. i 70. zaczęły wpływać na kierunki rozwoju krajów rozwijających, a od lat 90. gospodarki światowej. Tym samym w praktyce został rozstrzygnięty dyalemat strategii substytucji importu *versus* strategii rozwoju otwartego, na korzyść tej ostatniej. Pionierskie pod tym względem są badania Profesora Edwarda Szczepanika dotyczące doświadczeń rozwojowych Hongkongu, który rozpoczął swój dynamiczny rozwój już na przełomie lat 40. i 50., stając się przykładem dla innych gospodarek Azji Wschodniej. Rezultaty swoich badań przedstawił on w pracy pt. „The Economic Growth of Hong Kong” (Szczepanik, 1958).

Dzieło E. Szczepanika daje nowatorski podkład dla strategii rozwoju otwartego. Autor określa w nim mechanizm wiązania kierunków rozwoju gospodarki Hongkongu z gospodarką światową w celu podwyższenia efektywności gospodarowania znajdującej wyraz we wzroście PKB, oraz międzynarodowej konkurencyjności, a w rezultacie dobrobytu. W warstwie teoretycznej dzieło zawiera naukowe uzasadnienie strategii rozwoju gospodarczego opartej na uprzemysłowieniu, która zakłada równoległe wykorzystanie zewnętrznych czynników rozwoju, a handlu zagranicznego w szczególności (ale Szczepanik podkreśla również rolę kapitału zagranicznego), oraz wykorzystanie czynników wewnętrznych, głównie kwalifikowanej siły roboczej jako czynnika wzrostu wydajności pracy. Podkreśla w tym kontekście wagę edukacji oraz czynnika kulturowego w rozwoju gospodarczym (Starzyk, 2014, s. 32).

Wróćmy do teraźniejszości – dynamizm gospodarczy gospodarek wschodzących, zwłaszcza Azji Wschodniej, staje się od przełomu wieków kluczową siłą sprawczą procesów globalizacji gospodarki światowej, dzięki realizowanej przez nie strategii rozwoju otwartego, u której podstaw leży dyskontowanie korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji i ekspansji eksportowej, jako podstawowego źródła wzrostu gospodarczego (Starzyk, 2000). Istotne jest w tym kontekście podkreślenie, że następuje to w ramach wewnątrzgałęziowego podziału pracy oraz w rezultacie napływu kapitału zagranicznego i z jego udziałem potencjału eksportowego (Starzyk, 2009).

Autor zakłada, że czynniki zewnętrzne nadal będą odgrywać kluczową rolę w pobudzaniu wzrostu gospodarek Azji Wschodniej, a ewentualny zwrot w kierunku rynku wewnętrznego, kosztem zmniejszenia roli eksportu, może mieć jedynie wymiar średniookresowy. Dotyczy to także chińskiej gospodarki, gdzie pewne przejawy dyskontynuacji strategii rozwoju otwartego obserwujemy w początkowej fazie światowego kryzysu finansowego, ale od obecnej dekady wraca podejście proeksportowe. Nadal więc można zakładać wzrost pozycji gospodarek wschodzących Azji Wschodniej w gospodarce światowej, a Chin w szczególności, którego źródłem jest proeksportowa strategia rozwoju otwartego. W obecnej sytuacji gospodarki światowej może to jednak prowadzić do dalszego pogłębiania międzynarodowej nierównowagi płatniczej, a w rezultacie do nowego światowego kryzysu finansowego.

3. ISTOTA MIĘDZYNARODOWEJ NIERÓWNOWAGI PŁATNICZEJ

Określenie istoty międzynarodowej nierównowagi płatniczej wymaga wcześniejszego zdefiniowania pojęcia międzynarodowej równowagi płatniczej, które *de facto* oznacza w długim okresie równowagę bilansów obrotów handlowych gospodarek realnie kształtujących przedmiotową i podmiotową strukturę gospodarki światowej. W polskiej literaturze ekonomicznej zostało ono zdefiniowane przez Profesora Zbigniewa Kameckiego na przełomie lat 50. i 60. ubiegłego wieku, jako stan międzynarodowych stosunków gospodarczych umożliwiający realne zrównoważenie bilansów płatniczych gospodarek odpowiedzialnych za procesy gospodarki światowej (Kamecki, Sołdaczuk, Sierpiński, 1964). Dodajmy, że chodzi o kraje o znaczącym udziale w handlu światowym, które w niniejszym tekście będziemy określać jako go-

spodarki wiodące. Obecnie są to kraje wysoko rozwinięte, oraz niektóre gospodarki wschodzące, głównie Azji Wschodniej, zwłaszcza Chiny, oraz pozostałe kraje BRIC.

Podkreślmy, że zjawisko niezrównoważonych bilansów obrotów bieżących, jako źródło załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, będziemy odnosić zarówno do gospodarek deficytowych, tj. o ujemnym saldzie bilansu obrotów bieżących, jak też do gospodarek nadwyżkowych, tj. z saldem dodatnim tego bilansu. Podkreślamy tę znaną zależność dlatego, że te ostatnie są obecnie bardziej niż kiedykolwiek współodpowiedzialne za załamanie międzynarodowej równowagi płatniczej. Ponieważ podział na gospodarki deficytowe i nadwyżkowe, dokonujemy *de facto* w oparciu o obroty towarowe i usługowe, to tym samym przyjmujemy, że źródłem międzynarodowej nierównowagi płatniczej jest trwałe, tj. występujące w długim okresie, naruszenie równowagi bilansu handlowego obu tych grup krajów, niezależnie od tego, czy ich bilans handlowy jest ujemny czy dodatni. Istotne zatem jest podkreślenie, że odpowiedzialne za międzynarodową nierównowagę płatniczą są duże gospodarki, zarówno nadwyżkowe jak i deficytowe, aczkolwiek rola tych ostatnich jest relatywnie większa, bo wywoławcza i determinująca fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej (Starzyk, 2012b).

4. FAZY MIĘDZYNARODOWEJ NIERÓWNOWAGI PŁATNICZEJ

W zależności od wielkości oraz dynamiki narastania ujemnego salda bilansu handlowego gospodarek wiodących w handlu światowym będziemy wyróżnić pięć faz międzynarodowej nierównowagi płatniczej: zachwianie – naruszenie – załamanie – kryzys – wychodzenie (Starzyk, 2012b).

Fazę zachwiania międzynarodowej równowagi płatniczej odzwierciedla ujemne saldo bilansu handlowego przedmiotowych gospodarek występujące w krótkim okresie, ale przechodzące na średni. Ta sytuacja nie zawiera jeszcze groźby załamania międzynarodowej równowagi płatniczej. W gospodarce rynkowej jest zjawiskiem normalnym i wiąże się z autonomicznym kształtowaniem transakcji w obrębie bilansu obrotów bieżących i kapitałowych. Ewentualne doprowadzenie do równowagi bilansu handlowego lub jego nadwyżki, może nastąpić w ramach narzędzi polityki handlowej będących w dyspozycji danego kraju. Wystąpiła ona w połowie lat 90., głównie w postaci rosnącego deficytu bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych, oraz niektórych krajów Europy Zachodniej. Towarzyszyła temu rosnąca nadwyżka eksportowa gospodarek Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin, ale także Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru i Hongkongu, a także innych gospodarek Azji Południowo-Wschodniej; prowadzi to do wzrostu ich oficjalnych rezerw walutowych. Ewentualna korekta bilansu handlowego jest wówczas zadaniem dla polityki handlowej kraju deficytowego, zwłaszcza w sytuacji, kiedy słabnie popyt zagraniczny.

Jeżeli zachwianie międzynarodowej równowagi płatniczej wychodzi poza średni okres, to wówczas taką sytuację w płatnościach międzynarodowych będziemy określać jako naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej. Stanowi to wówczas zaczyn krzyżowania się wzajemnych interesów gospodarek deficytowych i nadwyżkowych w dziedzinie obrotów towarowych i usługowych oraz finansowych. Ta

sytuacja zachęca wówczas kraje deficytowe do stosowania protekcjonistycznych narzędzi polityki handlowej, najczęściej o charakterze pozataryfowym. Takie naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej nastąpiło w połowie ubiegłej dekady. Odpowiedzialne są za nie głównie Stany Zjednoczone, których deficyt bilansu obrotów bieżących w 2005 roku wyniósł około 800 mld (stanowiło to wówczas około 7% PKB Stanów Zjednoczonych oraz ponad 2% światowego PKB). Pojawiły się wówczas próby wprowadzenia ograniczeń importu, głównie z Chin.

Do pogłębienia nastrojów protekcjonistycznych może przyczynić się ewentualna wojna walutowa, dotycząca głównie chińskiej waluty, RMB. Rodzi to zagrożenie wojny handlowej, której rezultatem może być nie tylko spadek światowych obrotów handlowych, ale także kapitałowych. W konsekwencji może to także podważyć podstawy rozwoju gospodarek wschodzących Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin, i doprowadzić do kolejnego światowego kryzysu finansowego. W ręku obu graczy, tj. Stanów Zjednoczonych i Chin leży powstrzymanie tej niekorzystnej sytuacji, ale to już temat dla odrębnego opracowania.

Podkreślmy, faza naruszenia międzynarodowej równowagi płatniczej wymaga adekwatnej reakcji MFW oraz rządów zarówno gospodarek deficytowych, jak i nadwyżkowych, tych pierwszych w postaci uruchomienia odpowiednich narzędzi polityki handlowej zarówno po stronie importu jak i eksportu. W przeciwnym razie, brak takich działań powoduje przejście do fazy załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, co nastąpiło w drugiej połowie ubiegłej dekady.

O ile MFW, ale także rządy, zwłaszcza krajów deficytowych nie zdawały sobie chyba jeszcze sprawy z groźących następstw załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, o tyle tę fazę międzynarodowej nierównowagi płatniczej dostrzegają środowiska naukowe i przestrzegają przed jej skutkami. Już w połowie ubiegłej dekady prof. Karol Lutkowski stawia pytanie, na ile obecny międzynarodowy system walutowy może oprzeć się napięciom generowanym przez tak dużą i długotrwałą nierównowagę w obrotach handlowych, zwłaszcza na kierunku Stany Zjednoczone – Azja Wschodnia i kraje naftowe. W odpowiedzi podkreśla ogromną wagę tego problemu, ponieważ chodzi w tym przypadku o zachowanie zdolności tego systemu do ułatwiania wymiany handlowej i kapitałowej oraz wspierania wzrostu gospodarczego w świecie. Trafnie podkreśla, że warunek ten nie byłby spełniony, gdyby utrzymanie dotychczasowych zasad funkcjonowania systemu musiało być opłacone dużą niestabilnością kursów walutowych, zmiennymi i przeciętnie wysokimi stopami procentowymi, recesją i zahamowaniem wzrostu z towarzyszącą temu deflacją względnie inflacją (Lutkowski, 2006).

Faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej wymaga również adekwatnej reakcji gospodarek nadwyżkowych. Podkreślmy, o ile naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej w średnim okresie jest rozwiązywalne w ramach polityki handlowej krajów dotkniętych narastającym ujemnym saldem bilansu handlowego, to już faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, wynikająca z utrzymującego się w długim okresie ujemnego salda bilansów handlowych a w konsekwencji obrotów bieżących, wymaga adekwatnej interwencji instytucji międzynarodowych, zwłaszcza Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zaczynając od ostrzeżenia krajów deficytowych o istniejących zagrożeniach

oraz ewentualnego udzielenia im pomocy finansowej. Tymczasem w przypadku załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, jakie nastąpiło w połowie ubiegłej dekady, nie obserwujemy ze strony MFW podobnej reakcji.

Faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, w sytuacji braku adekwatnej reakcji ze strony rządów krajów deficytowych jak i nadwyżkowych oraz MFW, zaczyna obejmować coraz szersze kręgi gospodarek zintegrowanych z gospodarką światową. Daje to impuls do kolejnej fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej, czyli kryzysu finansowego. Obejmuje on kolejno sektor bankowy, a następnie ubezpieczeniowy oraz rynek kapitałowy i tą drogą, jak wskazuje na to transmisja i umiędzynarodowienie kryzysu bankowego w 2007/8+ w Stanach Zjednoczonych (Gurbiel, 2012), przechodzi w światowy kryzys gospodarczy, obejmując coraz głębiej sferę produkcji, konsumpcji i wymiany przenosząc się na inne gospodarki otwarte na międzynarodową wymianę gospodarczą, w tym również nadwyżkowe gospodarki wschodzące, a Azji Wschodniej w szczególności.

5. TRANSMISJA KRYZYSU FINANSOWEGO DO AZJI WSCHODNIEJ

W świetle teorii, mechanizm transmisji kryzysu finansowego do Azji Wschodniej, podobnie jak i innych odległych od Stanów Zjednoczonych regionów kuli ziemskiej, wiąże się ze zjawiskiem umiędzynarodowienia handlu, produkcji i technologii, dla którego główną siłą sprawczą jest rosnąca mobilność kapitału (Budnikowski, 2017) w skali globalnej oraz towarzysząca temu zjawisku liberalizacja międzynarodowych obrotów gospodarczych, zarówno dotyczące towarów i usług, jak i czynników produkcji. W aspekcie przedmiotowym następuje to w ramach międzynarodowej współpracy gospodarczej, której kierunek nadaje wymiana handlowa, przejawiająca się w międzynarodowym transferze towarów i usług oraz współpraca produkcyjna i naukowo-techniczna, gdzie z kolei przedmiotem transferu międzynarodowego jest kapitał, siła robocza i technologia. Te mechanizmy wyraźnie występują w transferze kryzysu ze Stanów Zjednoczonych do gospodarek wschodzących Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin (Starzyk, 2012a).

Transmisja kryzysu z USA do Azji Wschodniej nastąpiła trzema kanałami – jednym o charakterze bezpośrednim, a dwoma o charakterze pośrednim. Pierwszy dotyczył dwustronnych powiązań USA z gospodarkami Azji Wschodniej. Drugi kanał ma charakter pośredni i wynika z powiązań gospodarczych Azji Wschodniej z Europą Zachodnią, do której nastąpiło wcześniej przeniesienie kryzysu z USA, a to w konsekwencji negatywnie odbiło się także na stosunkach gospodarczych Europa Zachodnia – Azja Wschodnia, znajdując wyraz w spadku obrotów towarowych i usługowych oraz obrotach kapitałowych. Trzeci kanał transformacji kryzysu z USA do Azji Wschodniej ma również charakter pośredni, ale wiąże się z bezpośrednimi powiązaniemiami ekonomicznymi USA z Chinami, Japonią i Indiami. Otóż obniżenie tych bilateralnych obrotów towarowych i kapitałowych powoduje także obniżenie wzajemnych obrotów pozostałych krajów Azji Wschodniej, ponieważ kraje określone przez nas jako pozostałe, głównie Korea, Tajwan i Singapur, są dostawcami elementów kooperacyjnych do tych trzech krajów, zwłaszcza Chin, co w sytuacji

spadku ich obrotów z USA oznacza także spadek ich eksportu, zwłaszcza kooperacyjnego, opartego na wewnątrzgałęziowym podziale pracy (Starzyk, 2009).

Czynnikiem, który niewątpliwie będzie wpływał na kształtowanie się obrotów handlowych Stanów Zjednoczonych, podobnie jak krajów UE, z Azją Wschodnią jest negocjowana nadal umowa „Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji” (TTIP), mimo pewnych zahamowań po zmianie władzy w Waszyngtonie (Dunin-Wąsowicz, 2017).

6. PROCESY INTEGRACYJNE A MIĘDZYNARODOWA NIERÓWNOWAGA PŁATNICZA. POTENCJALNY WPŁYW TTIP

TTIP jest jedną z wielu inicjatyw w obszarze tworzenia stref wolnego handlu w gospodarce światowej. Jednakże na tle dotychczasowych jest to inicjatywa najważniejsza, ponieważ dotyczy krajów decydujących o kierunkach rozwoju gospodarki światowej. Podkreślmy, mógłby doprowadzić do istotnych przesunięć strumieni handlu międzynarodowego na rzecz Stanów Zjednoczonych oraz krajów Unii Europejskiej, kosztem gospodarek wschodzących, zwłaszcza Chin, co w konsekwencji stanowiłoby jedno z ważnych źródeł przywrócenia międzynarodowej równowagi płatniczej. Korzyści z zawarcia TTIP możemy bowiem podzielić na dotyczące partnerów TTIP, a więc Stanów Zjednoczonych i poszczególnych krajów UE (efekt bilateralny), krajów trzecich (efekt zewnętrzny). Towarzyszy temu efekt globalny, który może prowadzić do przemian podmiotowej struktury gospodarki światowej.

W świetle teorii integracji, nawiązując do efektu kreacji handlu, osiągnięcie znaczących korzyści przez kraje UE i Stany Zjednoczone jest oczywiste zważywszy na ich potencjał ekonomiczny oraz pozycję w handlu światowym. Na tej podstawie można także zakładać wzrost korzyści globalnych, jako efektu zewnętrznego oddziaływania TTIP na wzrost handlu międzynarodowego. Tak postrzegane korzyści nie zwalniają jednak od postawienia pytania, jaki w związku z efektem przesunięcia handlu może mieć rzeczywisty wpływ TTIP na kraje trzecie, zwłaszcza gospodarki wschodzące, a w konsekwencji na zmiany podmiotowej struktury gospodarki światowej (Starzyk, 2014).

Według wstępnych ocen Komisji Europejskiej, TTIP może przyczynić się do wzrostu handlu z krajami trzecimi o 33 mld euro. W rezultacie wzrostu bilateralnych obrotów handlowych i usługowych oraz handlu z krajami trzecimi można oczekiwać przyrost eksportu UE o 6% a USA o 8%, co przekłada się na dodatkowe 220 mld euro, a w powiązaniu z 240 mld euro wpływów odpowiednio dla eksporterów europejskich i amerykańskich z tytułu obrotów bilateralnych może, według CEPR, oznaczać zwiększenie obrotów handlu światowego o 460 mld euro.

Czy tak może się stać, czy rzeczywiście nastąpi oczekiwany wzrost handlu z krajami trzecimi w następstwie TTIP? To pytanie, bynajmniej nie retoryczne z punktu widzenia przyszłości handlu międzynarodowego, a tym samym podmiotowych przemian gospodarki światowej, jawi się w tym kontekście jako podstawowe po ewentualnym zawarciu umowy o TTIP. Otwarte w tym kontekście pozostaje pytanie o skutki

TTIP dla handlu światowego zwłaszcza w przypadku, gdy efekt przesunięcia handlu okaże się silniejszy od przewidywań, a to jest wielce prawdopodobne.

Podkreślmy, wpływ TTIP na kraje trzecie, a więc interesujące nas gospodarki wschodzące, zależeć będzie od efektów obniżenia w ramach TTIP stawek celnych i barier pozataryfowych i wzrostu tą drogą bilateralnych obrotów UE – USA. O ile za realne w średnim okresie można uznać prawie całkowitą likwidację barier taryfowych o tyle w przypadku pozataryfowych ich pełna likwidacja raczej wykracza poza średniookresowy horyzont czasowy. Faktyczny więc negatywny wpływ TTIP na kraje trzecie związany z efektem przesunięcia handlu w średnim okresie może okazać się niewielki. Nie zmienia to jednak faktu, że TTIP, jako zapowiadające się porozumienie o trwałym charakterze, w długim okresie może w istotny sposób ograniczyć eksport krajów trzecich, w tym nadwyżkowych gospodarek wschodzących. Dotyczyć to może zwłaszcza Chin. W konsekwencji, tą drogą TTIP może wpływać na zmniejszenie międzynarodowej nierównowagi płatniczej i zmieniać pozycję gospodarek deficytowych i nadwyżkowych, Azji Wschodniej w szczególności.

Powrót do międzynarodowej równowagi płatniczej wiąże się zatem ze wzrostem konkurencyjności gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej. W tym procesie istotną rolę może odegrać TTIP. Jego konsekwencją może być jednak obniżenie handlu z krajami trzecimi, zwłaszcza nadwyżkowymi gospodarkami wschodzącymi, a w rezultacie spadek ich pozycji w handlu międzynarodowym.

7. PODSUMOWANIE

Sytuacja, jaka powstała w gospodarce światowej w związku z międzynarodową nierównowagą płatniczą i będącym jej następstwem światowym kryzysem finansowym, stanowi nowe wyzwanie dla nauk ekonomicznych.

Dalsza analiza międzynarodowej nierównowagi płatniczej, a zwłaszcza wiążącego się z nią światowego kryzysu finansowego, wymaga dwutorowego podejścia. Z jednej bowiem strony, za wyjaśnienie jego istoty odpowiedzialne są dyscypliny i subdyscypliny wchodzące w skład nauk ekonomicznych, zwłaszcza makroekonomia, ekonomia międzynarodowa i ekonomia rozwoju oraz finanse międzynarodowe i nauki o zarządzaniu. Z drugiej strony, co potwierdzają dotychczasowe badania, istotne znaczenie ma również socjologia, psychologia oraz nauki polityczne. Specyficzne dla nich podejście do problematyki kryzysów ekonomicznych staje się komplementarne do badań ekonomisty. Wychodząc więc z tej wielopłaszczyznowej specyfiki metodologicznej badań kryzysów gospodarczych dochodzimy do wniosku, że takie badania powinny mieć charakter interdyscyplinarny, bo tylko wówczas istnieje możliwość wyjaśnienia ekonomicznej i społecznej istoty kryzysów gospodarczych mając na uwadze ich międzynarodowe uwarunkowania, w tym związane z międzynarodową nierównowagą płatniczą.

LITERATURA

Brzeziński, Z. (2008). *America and the World*, New York: Basic Books.

- Budnikowski, A. (2017). *Ekonomia międzynarodowa*, Warszawa: PWE.
- Dunin-Wąsowicz, M. (red.) (2017), *TTIP in Retreat?*, Warsaw: Scholar Publishing House.
- Gurbiel, R. (2012). Ameryka Północna w warunkach kryzysu. W: K. Żukrowska (red.), *Kryzys gospodarczy 2008+ – test dla stosowanej polityki*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kamecki, Z., Sołdaczuk, J., & Sierpiński, W. (1964), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Lutkowski, K. (2006). Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej, *Ekonomista*, 4, 425-473.
- Starzyk, K. (2000). Modele otwierania gospodarki w procesie transformacji. W: K. Budzowski, S. Wydymus (red.), *Problemy handlu międzynarodowego*, 34-42. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Starzyk, K. (2009). Nowe kierunki w wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy z dominującym udziałem Chin. W: M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, 239-251. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Starzyk, K. (2012a). Region Azji Pacyfiku w warunkach kryzysu 2008+. W: K. Żukrowska (red.), *Kryzys gospodarczy 2008+ – test dla stosowanej polityki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Starzyk, K. (2012b). Emerging economies and the breakdown of the international payment equilibrium. *Wyzwania gospodarki globalnej*, 31, 152-163.
- Starzyk, K. (2013). *Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej: przeszłość i przyszłość a Unia Europejska*. W: K.A. Kłosiński, M. Czarnecki (red.), *Ameryka Łacińska w poszukiwaniu konsensusu*, 75-86, Lublin: KUL.
- Starzyk, K. (2014). Transatlantyckie partnerstwo handlowe i inwestycyjne (TTIP). W: S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Tradycyjne i nowe kierunki handlu międzynarodowego*, 227-235. Warszawa: CeDeWu.PL.
- Starzyk, K. (2016). Wkład Edwarda F. Szczepanika do ekonomii rozwoju. *Studia Ekonomiczne*, 269, 24-38.
- Szczepanik, E.F. (1958). *The Economic Growth of Hong Kong*. London, New York, Toronto: Oxford University Press.

The problem of international payment disequilibrium in the light of emerging economies` open economy strategy

Abstract: The problem of international payment disequilibrium is one of the critical present challenges for the world economy. From the turn of the century, we do observe a deepening of this phenomena. We consider it as one of the main causes of the economic crisis 2007/8+ and we see it as a barrier of the world trade growth. The aim of the article is to determine the causes and effects of the international payment disequilibrium having in mind the open economy strategy which has been implemented by the surplus emerging economies. We argue, that the unbalanced trade growth of these economies, and Asian ones in particular, is the main cause of this disequilibrium.

Keywords: international payment disequilibrium; emerging economies; open economy strategy; surplus economies; deficit economies; financial crisis

JEL codes: E37, E42, F13, F36, G20, P33