

## **II. GOSPODARKA ŚWIATOWA W OCZEKIWANIU NA PRZYSPIESZENIE**

Tytuł tego rozdziału najtrafniej oddaje nastroje wśród przywódców państw i osób odpowiedzialnych za sprawy gospodarcze w świecie. Jak nigdy przedtem uważnie oglądano i poddawano drobiazgowym analizom wszelkiego rodzaju wskaźniki, mierniki zaufania i oczekiwań inwestorów, bankowców i konsumentów, które miały zwiastować nadejście ożywienia w gospodarce światowej. Umiarkowany optymizm pierwszej połowy roku nie ziścił się, ponieważ przełom w koniunkturze przesunięto na 2003 rok, i to po spełnieniu kilku warunków, z których najważniejszy to rozwiązanie kwestii irackiej po myśli USA. Wśród polityków i ekonomistów bardzo silnie akcentowano potrzebę zmian w działaniach instytucji gospodarki światowej w ten sposób, aby były one bardziej funkcjonalne wobec potrzeb rozwojowych wszystkich państw w świecie.

### **NIESPEŁNIONE OCZEKIWANIA WOBEC KONIUNKTURY W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ**

Na początku 2002 r. sądzono, że gospodarka światowa stosunkowo dobrze zniosła „szok” po 11 września 2001 r. i nie weszła w fazę recesji. W związku z tym spodziewano się, że w drugiej połowie 2002 roku gospodarka światowa przyspieszy. Takie poglądy głosili reprezentatywni przedstawiciele ośrodków badawczych, jak chociażby Michael Mussa z Instytutu Ekonomii Międzynarodowej z Waszyngtonu, który wcześniej (w latach 1991–2001) był zastępcą szefa MFW do spraw badań i analiz. W kwietniu wyrażał on opinię, że gospodarka światowa stoi w obliczu wyraźnego ożywienia w 2002 i 2003 r. i definitywnego zakończenia fazy stagnacji. Przyspieszenie wzrostu w skali globalnej miało być możliwe dzięki gospodarce USA, gdzie zauważono oznaki odwracania cyklu koniunkturalnego. Większy wzrost gospodarczy miał stać się także udziałem Europy Zachodniej w 2002 r. Sądzono wtedy, że ożywienie nastąpi za sprawą trojakiemu rodzaju sił sprawczych: 1) normalnego procesu cyklu gospodarczego, w ramach którego ma miejsce odbudowa zapasów pociągająca za sobą wzrost inwestycji środków trwałych, 2) zastosowania znacznych bodźców stymulujących z arsenału środków polityki monetarnej we wszystkich państwach rozwiniętych, a szczególnie w USA za sprawą radykalnych cięć stóp procentowych przez Fed, 3) dzięki znaczącemu zsynchronizowaniu ożywienia w poszczególnych regionach wystąpią efekty wzmacniające i mnożnikowe<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> M. Mussa, *Prospects for the World Economy: From Global Recession to Global Recovery*, „International Economics Policy Briefs”, Institute for International Economics, Waszyngton 2002.

W pół roku później M. Mussa, podobnie jak wielu innych, zmuszony był przyznać, że jego przewidywania okazały się nazbyt optymistyczne, w związku z czym dokonał on korekty wskaźników wzrostu w dół o około pół procentu, co ilustruje poniższa tabela.

**Tabela 1**

**Oceny stanu koniunktury w gospodarce światowej dokonane przez Instytut Ekonomii Międzynarodowej z Waszyngtonu (z września 2002 roku)**

Państwa	W relacji do roku ubiegłego			W relacji do IV kwartału		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Państwa rozwinięte Zachodu	0,75	1,50	2,75	0	2,50	2,75
USA	0,25	2,50	3,25	0	3,00	3,25
Europa Zachodnia	1,50	1,00	1,50	0,75	2,25	2,50
Japonia	-0,50	-0,50	1,50	-2,00	1,50	1,50
Państwa rozwijające się	3,25	3,75	5,50	2,25	4,00	5,50
Świat ogółem	2,00	2,50	4,00	1,00	3,00	4,00

**Źródło:** M. Mussa, *Global Economic Prospects*, „International Economics Policy Briefs”, Institute for International Economics, Waszyngton 2002, s. 2.

Zmniejszenie dynamiki wzrostu i odsunięcie w czasie ożywienia zostało spowodowane oddziaływaniem dwóch czynników: po pierwsze, wydatnego osłabienia koniunktury w państwach rozwiniętego Zachodu, zwłaszcza w Japonii, a w mniejszym stopniu w Europie Zachodniej i USA. Niespodzianką mogą być dane o wyższym tempie wzrostu gospodarczego dużej grupy państw rozwijających się, ale działo się to za sprawą wysokiej dynamiki rozwojowej Chin, Indii, Republiki Korei, Tajlandii i Singapuru, których potencjały gospodarcze ważą wiele w tej grupie państw. Po drugie, przyczyną był negatywny wpływ oczekiwanej interwencji zbrojnej w Iraku, która była powodem spadku popytu i zaufania konsumentów oraz wzrostu niepewności na rynkach akcji i międzynarodowym rynku finansowym, czego najbardziej spektakularnym wyrazem był wzrost ceny złota – co w świetle doświadczeń historycznych zawsze występowało w okresach niepewności<sup>2</sup>.

Dla oceny sytuacji w gospodarce światowej w 2002 r. kluczowe znaczenie miało to, co działo się w państwach triady ekonomicznej. Przypadek Japonii, gdzie stagnacja trwa już od paru lat, zostanie omówiony w osobnej części tego rozdziału. Naturalnie wszystkie oczy były zwrócone na USA, a w mniejszym stopniu na Europę Zachodnią, skąd miały nadejść zwiastuny ożywienia.

<sup>2</sup> W połowie lutego 2003 r. cena złota na giełdzie w Londynie wyniosła 370 USD za uncję (31 g) i była ponad 20% wyższa niż pół roku wcześniej.

W ubiegłym roku amerykańska gospodarka wysyłała sprzeczne sygnały co do stanu koniunktury. Ta lokomotywa gospodarki światowej przyspieszyła nieco, ale w zbyt małym stopniu, aby uruchomić relacje mnożnikowe w całej gospodarce światowej. Dla kształtowania się koniunktury w tym kraju na przełomie 2002/2003 r. kluczowe znaczenie miały i nadal będą mieć trzy problemy: 1) Jak dalece da się utrzymać poziom wydatków konsumpcyjnych w obliczu słabych perspektyw wzrostu zatrudnienia i spadku cen papierów wartościowych, ale za to niskich stóp procentowych i rosnących cen nieruchomości? 2) Kiedy i w jakim zakresie ujawnią się zyski z inwestycji w środki trwałe z tytułu konieczności odbudowy zapasów jako najważniejszego czynnika kształtującego popyt wewnętrzny? 3) W jakim zakresie słabszy dolar zmniejszy wpływy z eksportu, a tym samym oddziaływanie na tempo wzrostu dochodu narodowego<sup>3</sup>?

Najsilniejsze strony gospodarki USA przemawiające za dobrymi perspektywami rozwoju są następujące: niska inflacja na poziomie 1,6%, niski poziom bezrobocia (około 5,7%) pomimo wzrostu z 4% w 2000 r., utrzymanie ponadprzeciętnego wzrostu wydajności pracy (ponad 2% rocznie), ekspansywna polityka monetarna przejawiająca się w radykalnym cięciu stóp procentowych przez Fed z poziomu 6,75% do 1,75%, wzrost zamówień, co zapowiada wzrost inwestycji. Jednocześnie ujawniają się negatywne sygnały: spadek zaufania konsumentów w całym 2002 r., zmniejszenie zysków przedsiębiorstw, silny dolar, który utrudnia wzrost eksportu i uruchomienie relacji mnożnikowych, deficyt budżetowy<sup>4</sup>.

Deficyt budżetowy to nowa jakość w gospodarce USA, wszak kolejno w latach 1998–2001 notował on nadwyżkę. W przedłożonym projekcie budżetu zakłada się, że jego deficyt wyniesie w 2003 r. 304 mld USD, a w 2004 r. – 307 mld USD (zob. wykres 1). Nasuwa się zatem uzasadnione pytanie, czy oznacza to odejście od konserwatyizmu ekonomicznego, którego symbolem była równowaga (i lub) nadwyżka budżetu.

Jeśli przyjrzeć się strukturze wydatków i dochodów planowanego budżetu, to odpowiedź jest negatywna. Po stronie wydatków nie ma praktycznie wzrostu poza wydatkami Pentagonu i Departamentu Bezpieczeństwa Wewnętrznego (ale bez ewentualnych kosztów wojny z Irakiem). Źródłem deficytu jest radykalne obniżenie wpływów z tytułu: zmniejszenia podatków osobistych i redukcji opodatkowania różnych form dochodów kapitałowych w celu zwiększenia poziomu oszczędności wewnętrznych w USA jako bazy dla długotrwałego rozwoju gospodarczego, co wymaga utrzymania na umiarkowanym poziomie deficytu budżetowego. Złożona materia procesów gospodarowania i polityki sprawia, że realizacja tych założeń budżetowych może w praktyce wyglądać zupełnie inaczej.

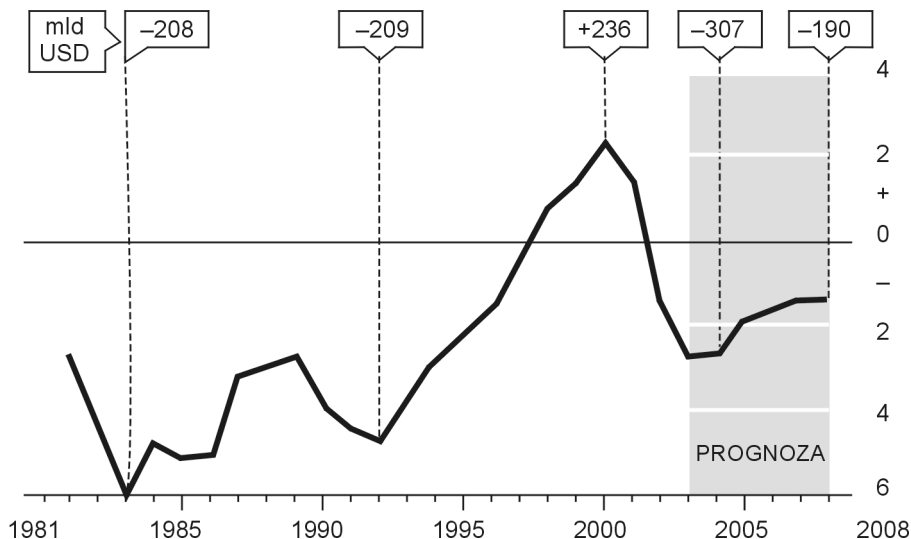
Pomimo wzrostu mniejszego, niż oczekiwano, gospodarka USA i tak zanotowała lepsze rezultaty od gospodarek zachodnioeuropejskich, nie mówiąc już o Japonii.

<sup>3</sup> M. Mussa, *Global Economic Prospects*, op cit., s. 2.

<sup>4</sup> Zob. Bureau of Economic Analysis, [www.bea.gov](http://www.bea.gov).

## Wykres 1

**Kształtowanie się budżetu federalnego USA w latach 1981–2008 (jako procent PKB)**

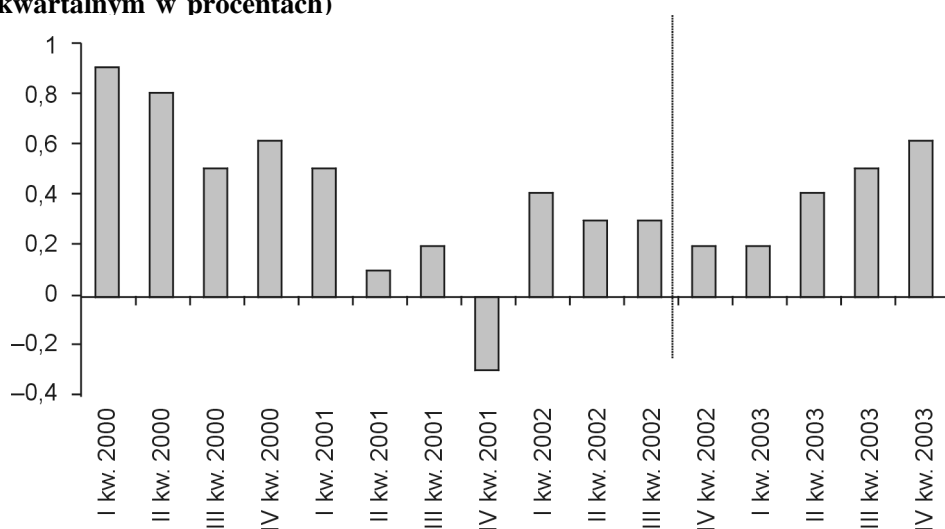


Źródło: „The Economist” z 8 lutego 2003 r., s. 45.

W Europie po złym dla gospodarki roku 2001, począwszy od pierwszego kwartału 2002 r. dało się zauważyć przyspieszenie wzrostu, ale z czasem jego dynamika zaczęła maleć (wykres 2).

## Wykres 2

**Dynamika zmian PKB w Europie Zachodniej w latach 2000–2003 (w ujęciu kwartalnym w procentach)**



Źródło: *European Economic Outlook*, styczeń 2003, PricewaterhouseCoopers.

Wyjątkowo słaby rezultat zanotowała gospodarka niemiecka, włoska, a także francuska. Wyróżniała się natomiast gospodarka Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Szwecji (tabela 2). Szczególnie niepokojące są wyniki gospodarki niemieckiej, która w 2000 r. zanotowała wzrost 2,9%, w 2001 r. – 0,6%, a w 2002 – 0,2%. Wysokie bezrobocie (4,5%) pogorszyło nastroje konsumentów i przyczyniło się do zmniejszenia wydatków, od których aż w 60% zależy aktywność ekonomiczna. Wysoki deficyt budżetowy (3,7% PKB) i konieczność jego ograniczenia zgodnie z wymogami UE (do 3% PKB) nie pozostaną bez wpływu na aktywność gospodarczą tego kraju<sup>5</sup>.

**Tabela 2**  
**Wzrost PKB w państwach Europy Zachodniej (w procentach)**

Państwa	Prognoza		
	2002	2003	2004
Państwa strefy euro	0,7	1,5	2,25
Niemcy	0,2	1,0	2,0
Francja	1,0	1,5	2,5
Włochy	0,4	1,25	2,25
Hiszpania	2,0	2,5	2,75
Holandia	0,2	1,25	2,25
Inne państwa strefy euro	1,0	1,5	2,5
Europa Zachodnia	0,8	1,5	2,25
Wielka Brytania	1,7	2,5	2,5
Szwecja	1,7	2,25	2,5
Szwajcaria	0,2	1,5	2,0
Inne państwa Europy Zachodniej	1,0	2,0	2,5

**Źródło:** jak w wykresie 1 i 2.

Słabe wyniki zachodnioeuropejskich gospodarek skłaniają do postawienia pytania o efektywność mechanizmów integracyjnych, a zwłaszcza o wpływ wspólnej waluty euro. Z dniem 1 stycznia 2003 r. upłynęły 4 lata od wprowadzenia unii walutowej; w związku z tym czynione są już pierwsze próby oszacowania skutków integracji w sferze monetarnej. Bardzo interesującą analizę tego typu przedstawia w tabeli 3 agencja ratingowa PricewaterhouseCoopers.

Oslabienie aktywności w gospodarce światowej obejmuje prawie wszystkie większe gospodarki i można wręcz mówić o synchronizacji tego zjawiska w skali globalnej. Jest to jeszcze jeden dowód na to, jak dalece zaawansowane są procesy globalizacji w tej dziedzinie. Handel zagraniczny, który jest swego rodzaju pasem

<sup>5</sup> „Parkiet” z 17 stycznia 2003 r.

transmisyjnym przenoszenia koniunktury między gospodarkami, poprzez dwukrotne zwiększenie swego udziału w dochodzie narodowym państw rozwiniętych zwiększył odpowiednio swoją rolę w synchronizacji światowego cyklu koniunkturalnego. Nie jest to jedyny sposób, ponieważ równie ważną rolę odgrywa internacjonalizacja produkcji przez przedsiębiorstwa międzynarodowe (globalna sieć produkcyjna) i rozwój wewnątrzfirmowego handlu, który w wyjątkowy sposób wiąże gospodarki i wystawia je na zewnętrzne bodźce. Nie można także pomijać znaczenia międzynarodowego rynku finansowego ze wszystkimi jego segmentami, w tym przede wszystkim inwestycjami bezpośrednimi. Wyjątkowo silne w skali globalnej są pozytywnie i negatywnie skorelowane rynki akcji i wskaźniki zaufania biznesu. Rok 2002 dostarczył wielu dowodów na to w postaci postępujących po sobie spadków cen akcji w USA, Europie i innych częściach świata<sup>6</sup>.

**Tabela 3**  
**Oszacowanie wpływu euro na integrację zachodnioeuropejską**

Kryteria oceny	Szacunek wpływu	Ocena w skali 1–10
1. Wpływ na gospodarkę		
a) wzrost i zatrudnienie	W okresie 1999–2002 przeciętny wzrost gospodarczy wyniósł 2,2% zgodnie z historycznym trendem. Znaczny wzrost bezrobocia i jednocześnie wydajności pracy.	5
b) realna stabilność ekonomiczna	Stabilny rozwój do połowy 2001 r., a potem spadek zgodnie ze światową tendencją. Deficyt rachunku bieżącego UE porównywalny z USA i Wielką Brytanią.	6
c) nominalna stabilność	Wzrost inflacji od 1999 r. Długoterminowe stopy procentowe niskie. Początkowy postęp w ograniczaniu deficytu budżetowego, później wstrzymany.	4
Ogólna ocena aktywności gospodarczej	Brak pozytywnego i negatywnego wpływu euro.	5
2. Integracja gospodarcza		
a) realna integracja gospodarcza	Cykl koniunkturalny w mniejszym stopniu skorelowany w latach 1999–2001 aniżeli w 1993–1998. Powiązania handlowe nie zwiększyły się od 1999 r.	4

<sup>6</sup> A Survey of the World Economy. The Unfinished Recession, „The Economist” z 28 września 2002 r.

cd. tab. 3

b) nominalna integracja gospodarcza	Znaczny postęp w dochodzeniu do EMU, ale większe różnice w inflacji, poziomie stóp procentowych i kursach wymiany w UE.	5
Integracja gospodarcza ogółem	Brak dochodów na zwiększenie poziomu integracji w okresie EMU. Ale jednocześnie jest zbyt wcześnie, aby jednoznacznie wydawać sądy na ten temat.	4,5
<b>3. Rozwój rynku finansowego</b>		
a) rynek pieniężny	Pełna integracja rynku pieniężnego.	9
b) rynek obligacji	Zwiększona emisja obligacji przedsiębiorstw i kredytów syndykalnych w euro.	7
c) rynek akcji	Pewien postęp, ale niewystarczający.	6
d) aktywność w dziedzinie fuzji i połączeń	Wzrost do 2000 r., ale potem zastój. Przewaga fuzji i połączeń o charakterze wewnątrz krajowym nad międzynarodowymi.	6
Ocena ogólna rynku finansowego	Postęp w integracji hurtowego rynku finansowego, ale w poszczególnych dziedzinach dokonywał się w różnym stopniu.	7
Ocena całościowa	Postęp w integracji rynku finansowego nie przekłada się na poprawę aktywności gospodarczej i większą integrację w realnej gospodarce. Wpływ EMU, jeśli się ujawni, to tylko w długim okresie.	5,5

Źródło: jak w tabeli 2.

## JAPONIA – SŁABE OGNIWO GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Jedną z przyczyn globalnego spowolnienia rozwoju ekonomicznego w ostatnich dwóch latach jest stagnacja i recesja w rozwiniętej gospodarce Japonii, drugiej pod względem wielkości wytwarzanego dochodu narodowego w świecie. Kraj ten nie tylko nie oddziałuje pozytywnie na rozwój gospodarki światowej, na przykład poprzez popyt importowy, ale stanowi wręcz zagrożenie, jako źródło recesji, która może się przenosić do innych państw przez opisane w poprzednim punkcie mechanizmy transferu zjawisk ekonomicznych w warunkach globalizacji.

W ostatniej dekadzie przeciętne roczne tempo wzrostu dochodu narodowego w Japonii wynosiło mniej niż 1% (dla porównania w latach osiemdziesiątych

**Tabela 4**  
**Wybrane wskaźniki ekonomiczne gospodarki Japonii w latach 1998–2001 (w bln jenów i procentach)**

Wskaźniki ekonomiczne	1998	1999	2000	2001
Zmiany wskaźników ekonomicznych (w %)				
– realny PKB	–1,1	0,7	2,4	–0,6
– popyt wewnętrzny	–1,5	0,8	1,9	0,1
– konsumpcja prywatna	0,1	1,2	0,6	0,3
– inwestycje	–4,0	–0,8	3,2	–1,9
– wydatki rządowe	1,9	4,5	4,6	3,1
– realny wzrost eksportu towarów i usług	–2,3	1,4	12,4	–6,6
– realny wzrost importu towarów i usług	–6,8	3,0	9,6	–0,6
– zmiany cen towarów konsumpcyjnych	0,6	–0,3	–0,7	–0,7
Oficjalna stopa procentowa	0,5	0,5	0,5	0,1
Kurs walutowy jen/USD	130,9	113,9	107,8	121,5
Równowaga budżetu jako % PKB	–5,5	–7,1	–7,4	–7,1
Dług publiczny jako % PKB	103,0	115,8	123,5	132,8
Oszczędności wewnętrzne jako % PKB	28,8	27,2	27,5	–
Inwestycje wewnętrzne jako % PKB	26,9	25,8	25,9	–
Rachunek bieżący jako % PKB	3,0	2,6	2,5	2,1
Eksport dóbr i usług jako % PKB	11,1	10,3	11,1	10,8
Import dóbr i usług jako % PKB	9,2	8,8	9,7	10,2
Poziom bezrobocia (w %)	4,1	4,7	4,7	5,0

**Źródło:** *Trade Policy Review. Japan*, WTO, Genewa, 9 października 2002 r., s. 2.

było to 4%). Powyższa tabela prezentuje podstawowe dane gospodarki tego kraju. Wstępne dane za 2002 r. również nie napawają optymizmem, ponieważ tempo wzrostu japońskiej gospodarki wyniosło zaledwie 0,3%<sup>7</sup>.

Obraz japońskiej gospodarki wynikający z danych z powyższej tabeli jest na tyle pesymistyczny, że w sposób naturalny nasuwa się pytanie o przyczyny utrzymania się stanu rzeczy w tak długim okresie. Praźródół kłopotów tej drugiej co do wielkości gospodarki w świecie należy dopatrywać się w decyzjach państw G 7 podjętych jeszcze w 1985 r., które uruchomiły cały łańcuch zdarzeń przyczynowo-skutkowych prowadzących do obecnej sytuacji. Otóż ministrowie finan-

<sup>7</sup> „Rzeczpospolita” z 15–16 lutego 2003 r.



sów tej grupy państw niejako wymusili na Japonii aprecjację jena, aby w ten sposób ograniczyć konkurencyjność jej eksportu, który wtedy uważano za zagrożenie dla pozostałych gospodarek Zachodu, w tym USA<sup>8</sup>. W opinii Jeffreya Sachsa USA i państwa UE są w dużej części winne obecnych kłopotów Japonii, ponieważ domagały się wprowadzenia „dobrowolnych” ograniczeń w eksporcie, stosując jednocześnie bariery taryfowe i pozataryfowe. Argumentowano, że japońska nadwyżka eksportu jest „nieuczciwa”. W istocie rzeczy nadwyżka ta jest funkcją przewagi oszczędności nad inwestycjami wewnętrznymi – co wynika z japońskich uwarunkowań kulturowo-politycznych. Mimo tak logicznego uzasadnienia ekonomicznego „zmuszono” Japonię do zmiany polityki ekonomicznej w ten sposób, żeby w większym stopniu wykorzystać popyt wewnętrzny poprzez zmniejszenie oszczędzania i zwiększenie deficytu budżetowego. Skutek takiej presji zewnętrznej okazał się bardzo negatywny – jej wynikiem jest ogromny dług publiczny<sup>9</sup>.

Bezpośrednią konsekwencją aprecjacji jena było obniżenie stóp procentowych przez Bank Centralny Japonii, który chciał w ten sposób przeciwdziałać anty-recesyjnym skutkom zmniejszenia eksportu z tytułu aprecjacji. Tanie i łatwo dostępne kredyty stały się źródłem niebywałego boomu inwestycyjnego oraz zadłużenia się pod zastaw nieruchomości. Ceny akcji na giełdzie tokijskiej podwoiły się w ciągu 2 lat (1987–1989). Na początku lat dziewięćdziesiątych rząd Japonii, pragnąc ukroić spekulacyjny boom, podniósł stopy procentowe nieomal trzykrotnie (z około 2% do 6%). Doprowadziło to do niewypłacalności wielu podmiotów, a zjawisko to pogłębiła jeszcze drastyczna przecena cen akcji i ziemi. Obecnie cena ziemi stanowi około 38% wartości sprzed 10 lat, a ceny akcji około 35%.

Nadmierne inwestycje finansowe z kredytów oraz drastyczna przecena aktywów dały mieszaną wybuchową i oznaczały ogromny ciężar dla japońskich podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych w postaci nieściągalnych długów, których wartość jest szacowana na około 2 bln USD. Prowadzi to do trójakiego rodzaju negatywnych konsekwencji:

a) złe długi paraliżują system bankowo-finansowy, ponieważ banki niezbyt chętnie udzielają kredytów na nowe inwestycje ze względu na duże ryzyko. Również same przedsiębiorstwa nie zgłaszają na nie dużego popytu, gdyż są zadłużone. Spośród 3700 dużych japońskich przedsiębiorstw, około 2000 w ogóle nie inwestuje ze względu na konieczność spłaty zadłużenia<sup>10</sup> (z tabeli 4 wynika, że w ostatnich latach inwestycje miały tendencję malejącą);

b) wzrost zadłużenia gospodarstw domowych przyczynił się do cofnięcia popytu wewnętrznego. Wysoka skłonność do oszczędzania, wskutek słabości systemu emerytalnego, również nie sprzyja zwiększaniu konsumpcji jako siły napędowej gospodarki.

<sup>8</sup> E. Haliżak, *Stosunki międzynarodowe w regionie Azji i Pacyfiku*, Warszawa 1999.

<sup>9</sup> J. Sachs, *Nowa polityka pieniężna Japonii*, „Rzeczpospolita” z 7–8 kwietnia 2001 r.

<sup>10</sup> *What ails Japan?*, „The Economist” z 20 kwietnia 2002 r.

c) nasilenia się zjawisk deflacyjnych w gospodarce. Zadłużone przedsiębiorstwa, chcąc spłacić kredyty, nie inwestują, ale zwiększają produkcję i konkurując obniżają ceny. W ostatniej dekadzie ceny producentów miały tendencję spadkową (obecnie są niższe w ujęciu realnym niż na początku lat dziewięćdziesiątych). Deflacja, tak jak ma to miejsce w Japonii, ma rujnujący wpływ na gospodarkę, ponieważ konsumenci odkładają decyzje o zakupach, licząc na to, że kupią jeszcze taniej – czyli zwiększają się oszczędności, a zmniejszające się ceny wyrobów czynią obsługę zadłużenia jeszcze bardziej uciążliwą (wzrasta realne zadłużenie). Strukturalne cechy japońskiej gospodarki sprawiają, że ożywienia nie można pobudzić za pomocą ekspansywnej polityki monetarnej, ponieważ stopy procentowe są i tak niskie i nie ma miejsca na ich zmniejszanie (chyba że wprowadziłoby się ujemne stopy procentowe banku centralnego).

Nadziei w przezwycięzeniu kłopotów gospodarczych upatrywano w liberalnej polityce fiskalnej. I rzeczywiście rząd Japonii, próbując przezwyciężyć recesję, nieomal dogmatycznie stosował doktrynę Keynesa, podczas gdy inne państwa Zachodu zdecydowanie ją porzuciły jako podstawę programową polityki gospodarczej. Rezultaty takiej polityki są raczej zatrważające: dług publiczny w wysokości ponad 132% PKB i deficyt budżetowy największy wśród państw rozwiniętych w wysokości ponad 7% (przypomnijmy, że zgodnie kryteriami z Maastricht w strefie euro deficyt budżetowy nie może być większy niż 3%).

Wysoki deficyt budżetowy Japonii ma swoje źródło nie w obniżonych podatkach, ale w zwiększonych wydatkach na nieefektywne przedsięwzięcia, które tylko na krótką metę przynoszą korzyści. Ogromne inwestycje w infrastrukturę i rozległe roboty publiczne nie przekładały się na wzrost mocy produkcyjnych i modernizację technologiczną. Inwestowano w budowę dróg, regulację rzek, tam, niwelację terenów i umacnianie morskich brzegów. Budowano muzea, stadiony, teatry i kina praktycznie w każdej miejscowości. Przy alokacji środków publicznych kierowano się nie kryteriami ekonomicznymi, ale wyłącznie politycznymi. Tak więc najwięcej dotacji otrzymują wsie, których mieszkańcy to wierny elektorat Partii Liberalno-Demokratycznej. Powiązane z politykami tej partii firmy budowlane i handlowe są uprzywilejowane w otrzymywaniu dotacji budżetowych. Dzięki nieprzejrzystej strukturze powiązań gospodarki i świata polityki, zadłużone i dysponujące nadwyżkami mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa japońskie mogą nadal funkcjonować dzięki dotacjom rządowym i niestosowaniu efektywnych metod oddłużania i sanacji, o czym decydują względy polityczne – gdyż rząd nie chce zwiększać bezrobocia nieuniknionego w takich sytuacjach<sup>11</sup>.

Zatem problemy ekonomiczne Japonii mają zbyt głębokie strukturalne uwarunkowania, aby można było je rozwiązać tylko środkami polityki monetarnej i fiskalnej, które jeden z ekonomistów traktuje jako swego rodzaju narkotyki, przedłużające funkcjonowanie, ale uniemożliwiające strukturalne reformy przystosowawcze. Japońskie instytucje są archaiczne (nadreprezentacja ludności wiejskiej), ale stabilne i odporne na zmiany, choćby większe otwarcie na gospodarkę światową.

<sup>11</sup> *The Non-performing Country. Special Report – Japan*, „The Economist” z 16 lutego 2002 r.

wą. Na przykład taryfa celna Japonii jest bardzo niska, ale rozbudowane nieformalne powiązania i przeszkody natury administracyjnej skutecznie chronią rolnictwo i handel przed konkurencją z zewnątrz<sup>12</sup>.

Powyższe uwarunkowania sprawiają, że likwidacja nieściągalnych wierzytelności postępuje bardzo powoli, ponieważ nie zmuszone do tego banki rolują je na późniejsze terminy, zamiast je „wyczyścić”. Nie robią tego pod wpływem nieformalnych grup interesów (w tym mafii Yakuza), przedłużając życie nierentownym przedsiębiorstwom. W sumie więc Japonia nie cierpi – jak wielu sądzi – na „brak płynności”, lub inaczej brak kapitału na rozwój ze względu na wysoki poziom oszczędności wewnętrznych, ale dolega jej brak reform systemu polityczno-gospodarczego, który zapewniałby efektywną alokację kapitału z mało efektywnych do wysoko efektywnych gałęzi gospodarki. W tych warunkach ekspansywna polityka monetarna i fiskalna, zamiast rozwiązywać problemy, tylko je pogłębia jeszcze bardziej, wzmacniając deflację i spowalniając wzrost, ponieważ umożliwia to ekonomiczne przeżycie mało produktywnym, ale powiązanim więzami politycznymi firmom. Podobny skutek przynoszą subsydia i zerowe stopy procentowe, umożliwiając firmom przetrwanie i nakręcanie spirali deflacyjnej. W tej sytuacji wyższe stopy procentowe (zaostrenie polityki monetarnej) przyspieszyłyby upadek nieefektywnych firm i umożliwiłyby alokację siły roboczej i kapitału do bardziej efektywnych gałęzi<sup>13</sup>.

Sprawujący nieomal od dwóch lat rządy premier Japonii Junichiro Koizumi tak naprawdę jest pierwszym politykiem, który zaczął większy nacisk kłaść na reformy strukturalne aniżeli na doraźne środki ekspansywnej polityki monetarnej i fiskalnej. Jest jeszcze zbyt wcześnie, aby mówić o ich rezultatach, tym bardziej że są to działania długofalowe (na przykład deregulacja i prywatyzacja) i zwykle połowiczne ze względu na polityczne kompromisy. Wyniki gospodarcze Japonii w 2003 r. dostarczają z pewnością przynajmniej częściowej odpowiedzi na pytanie o skalę i efektywność przedsięwziętych reform. Przyszłość gospodarcza i polityczna Japonii zależeć będzie od tego, w jakim stopniu wykorzysta ona swoje aktywa, które minister finansów tego kraju Heizo Takenaka porównuje do „dobrego DNA” w postaci wysokiej jakości zasobów ludzkich, technologii i oszczędności. Jednocześnie potwierdza istnienie „złego DNA”: deflacja, długi i anty-reformatorsko nastawione grupy interesów<sup>14</sup>.

## ŚWIATOWY HANDEL I NOWA RUNDA NEGOCJACJI HANDLOWYCH

W roku 2002 po raz drugi z kolei światowy handel wykazał malejącą tendencję (tabela 5). Zwolnienie tempa rozwoju gospodarki światowej oraz narastający protekcjonizm, czyli stosowanie środków poza- i parataryfowych, to ogólna przyczyna tego stanu rzeczy. Spadek inwestycji oraz słaby popyt konsumpcyjny

<sup>12</sup> S. Seth, *Japan's Multifaced Crisis*, „Taipei Journal” z 18 maja 2001 r.

<sup>13</sup> A. Posen, *The Looming, Japanese Crisis*, „International Economics Policy Briefs”, The Institute for International Economics, Waszyngton 2002.

<sup>14</sup> *Putting the Japanese Economy Back on Track*, World Economic Forum, [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

**Tabela 5**  
**Światowy eksport towarów i usług w latach 1990–2002 (w bln USD i procentach)**

Wyszczególnienie	Wartość w 2001 r.	Zmiany procentowe w ujęciu rocznym				
		1999–2000	1999	2000	2001	I poł. 2002
Towary	5984	6,5	4,0	13,0	–4,5	–4,0
Usługi	1458	6,5	3,0	6,0	–0,5	–

Źródło: Dane WTO.

przyczyniły się znakomicie do zmniejszenia popytu na import w największych gospodarkach świata. W pierwszej połowie 2002 r. import USA i UE spadł o 6%, a w Japonii i Ameryce Łacińskiej spadek ten był jeszcze większy, osiągając dwucyfrowe wartości. Wyjątkiem były ChRL – która odnotowała wzrost importu o 10% – i Rosja – wzrost o 7%<sup>15</sup>.

Spadkowa tendencja w wymianie międzynarodowej jest niekorzystna dla państw rozwijających się, których straty z tego tytułu są powiększane przez fakt, że ceny eksportowanych przez nie towarów wykazują mniejszą dynamikę wzrostu (surowce rolne, przemysłowe, energetyczne). W tej grupie państw wciąż jest więcej tych, które eksportują więcej surowców niż artykułów przemysłowych. Na pięć spośród 150 państw rozwijających się przypada ponad 60% ich eksportu przetworzonego (stało się to za sprawą poprawy struktury towarowej eksportu Chin i Meksyku). Według danych WTO w ostatnich 30 latach tylko 27 państw ze 103 badanych zanotowało postęp w zwiększeniu udziału towarów przemysłowych w eksporcie ogółem<sup>16</sup>, podczas gdy większość nadal specjalizuje się w eksporcie surowców, których udział w światowej wymianie maleje. Następną tabelą w sposób jeszcze bardziej dobitny ukazuje niekorzystne tendencje cenowe w eksporcie surowców w ostatnich latach.

Niekorzystne dla państw rozwijających się tendencje cenowe w wymianie międzynarodowej są dodatkowo pogłębiane przez właściwości międzynarodowego systemu handlowego. W ostatnim półwieczu doszło do znaczącej liberalizacji w handlu artykułami przemysłowymi w postaci redukcji cel z poziomu około 40% do 3,9%. W tym samym czasie cła na artykuły rolne pozostały nadal na poziomie 40–50%. Nic więc dziwnego, że dynamika handlu tymi pierwszymi artykułami była znacznie silniejsza niż dynamika obrotu drugimi, co sprawiło, że korzyści państw rozwiniętych Zachodu były znacznie większe niż państw Południa ze względu na międzynarodowy model specjalizacji utrwalany przez sprzyjający system handlowy, który toleruje wysokie subsydia rolne w państwach rozwiniętych gospodarczo.

Rozwinięty protekcjonizm rolny w postaci subwencji w wyjątkowy sposób zniekształca wymianę międzynarodową. Jego źródłem są wewnętrzpaństwowe

<sup>15</sup> „WTO Press Release”, *Supachai: Disappointing Trade Figures Underscore Importance of Accelerating Trade Talks*, 7 października 2002 r.

<sup>16</sup> „WTO Press Release”, 2 maja 2002 r.

**Tabela 6**  
**Dynamika eksportu, produkcji i produktu krajowego w latach 1992–2001 (1990 = 100)**

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość światowego eksportu towarów										
– towary ogółem	108	108	123	147	153	158	156	162	183	175
– towary rolne	108	104	119	140	145	143	136	131	132	131
– surowce	93	88	94	109	127	131	104	121	178	164
– towary przemysłowe	112	112	129	155	160	167	171	177	194	186
Światowa produkcja										
– towary ogółem	100	100	103	107	111	116	118	121	127	126
– towary rolne	103	103	106	108	113	116	117	121	122	123
– surowce	100	102	104	106	109	112	114	112	116	116
– towary przemysłowe	99	99	102	107	110	116	119	123	131	129
Światowy PKB	102	103	105	108	111	115	117	121	126	127

Źródło: Dane WTO.

uwarunkowania polityczne przejawiające się w postaci presji zorganizowanych grup interesów wymuszających w procesie decydowania politycznego subwencje, których obecna wartość sięga około 300 mld USD (UE, USA i Japonii), tj. mniej więcej tyle, ile wynosi cały PKB państw kontynentu afrykańskiego.

W ramach Rundy Urugwajskiej, zakończonej powołaniem z dniem 1 stycznia 1995 r. Światowej Organizacji Handlu, obiecano państwom rozwijającym się stworzenie lepszego dostępu dla ich artykułów żywnościowych na rynki rozwiniętych państw Zachodu (zmniejszenie ograniczeń pozataryfowych, w tym subwencji). Nic takiego się nie stało, bariery zostały utrzymane. Przykładem może być tzw. eskalacja taryfowa, której istota polega na zwiększeniu ceł obciążających towary importowane z państw Południa w miarę ich przetworzenia<sup>17</sup>. Istnienie barier po stronie państw Północy sprawia, że państwa Południa nie mogą osiągnąć korzyści wynikających z posiadania przez nie naturalnych przewag komparatywnych w produkcji artykułów rolnych. Gdyby wyeliminować tylko subwencje, to korzyści państw rozwijających się z tego tytułu trzykrotnie przewyższałyby wartość pomocy, jaką otrzymują od państw rozwiniętych<sup>18</sup>.

Narastająca świadomość dysfunkcjonalności światowego systemu handlowego wobec potrzeb rozwojowych państw Południa sprawiła, że na forum WTO podjęto energiczne działania zmierzające do zmiany tego stanu rzeczy. Ich zwieńczeniem były postanowienia sesji ministerialnej w Doha (Katar), która odbyła

<sup>17</sup> Na przykład eksport świeżych pomidorów do USA jest obłożony cłem w wysokości 2,2%. Jeśli zostaną przetworzone w postaci keczupu, to cło wzrasta do 12%. Zob. *Progress On Trade Issues That Will Help Developing Countries*, World Bank, „Press Release 2003/153/S”, Waszyngton 2003.

<sup>18</sup> *Special Report. Agricultural Trade*, „The Economist” z 9 czerwca 2001 r.

**Tabela 7**  
**Dynamika cen w eksporcie surowców w latach 2001–2002 (1990 = 100)**

Wyszczególnienie	2001				2002	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.
Żywność, napoje, tytoń	86	83	86	84	85	87
Surowce rolne	99	106	96	90	92	95
Surowce mineralne (nieżelazne)	84	81	74	71	74	75
Wszystkie ogółem	89	89	85	82	84	86
Ropa naftowa	113	116	109	84	91	110
Wszystkie surowce	96	97	92	83	86	92

**Źródło:** Dane WTO.

się w listopadzie 2001 r. Przyjęto tam kompleksowy program wielostronnych negocjacji handlowych uwzględniający potrzeby państw mniej rozwiniętych (*Doha Development Agenda*)<sup>19</sup>. Zgodnie z przyjętymi ustaleniami z dniem 1 stycznia 2002 r. powołano Komitet Negocjacji Handlowych (*Trade Negotiating Committee*) składający się z grup negocjacyjnych poświęcony poszczególnym problemom. Mandat Komitetu wygasa 1 stycznia 2005 r., gdyż do tego czasu zaplanowano zakończenie negocjacji. Wstępne szacunki mówią o tym, że gdyby udało się usunąć istniejące bariery w handlu towarami, które odgrywają istotną rolę w eksporcie państw rozwijających się, to skumulowany dodatkowy dochód państw rozwijających się z tego tytułu wyniósłby w latach 2005–2015 około 1,5 bln USD, co stanowi znacznie większą sumę niż pomoc rozwojowa<sup>20</sup>.

Ograniczenie, a następnie eliminacja subwencji rolnych przez UE, USA i Japonię jest najważniejszym warunkiem sukcesu ustalonego w Doha kalendarza negocjacji. Zawarto tam kompromis, zgodnie z którym państwa Zachodu wycofają się z subwencji, podczas gdy państwa rozwijające się podejmą w negocjacjach problem liberalizacji przepływów inwestycji i reguł konkurencji<sup>21</sup>.

Rok 2002 upłynął pod znakiem intensywnych rokowań handlowych, na które miały wpływ pozytywne i negatywne czynniki. Jeśli chodzi o te pierwsze, to dwie okoliczności tworzyły niewątpliwie sprzyjający klimat dla toczących się negocjacji. Pierwszą z nich było wsparcie ze strony Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego dla przyjętego przez WTO programu liberalizacji międzynarodowego systemu handlowego. 16 maja 2002 r. szefowie

<sup>19</sup> W końcowej deklaracji z Doha wymieniono listę 21 tematów do negocjacji: rolnictwo, usługi, dostęp do rynku, własność intelektualna, inwestycje, konkurencja, zamówienia rządowe, ułatwienia handlowe, procedury antydumpingowe, subwencje, porozumienia regionalne, rozwiązywanie sporów, ochrona środowiska, handel elektroniczny, małe przedsiębiorstwa, handel i zadłużenie, handel i transfer technologii, współpraca naukowo-techniczna, najmniej rozwinięte państwa, wyjątki od reguł postępowania, zasady negocjacji.

<sup>20</sup> *The Doha Development Agenda: Challenges Ahead*, „WTO News” z 25–26 listopada 2002 r.

<sup>21</sup> J. Schott, *Reflections on the Doha Ministerial*, „Economic Perspectives” 2002, nr 1.

tych trzech instytucji gospodarki światowej wystosowali apel do państw OECD, wzywając je, aby ze wszystkich miar przeciwstawiły się narastającemu protekcjonizmowi<sup>22</sup>.

Drugim ważnym czynnikiem sprzyjającym nowej rundzie rokowań była aktywna postawa USA wobec liberalizacji światowego handlu. Potwierdzeniem tego faktu było przyznanie przez Kongres administracji G. Busha specjalnych uprawnień do prowadzenia negocjacji handlowych (*Fast Track Authority*) wygasających dopiero w połowie 2007 r. Nie mogło to nie mieć wpływu na aktywność i styl działania głównego negocjatora ze strony USA Roberta Zoellicka, który zaproponował „konkurencyjną liberalizację”, tj. program tworzenia wzajemnie się uzupełniających, ale i konkurencyjnych dwustronnych, regionalnych i globalnych porozumień handlowych, jak na przykład Strefa Wolnego Handlu Ameryk (*Free Trade Area of the Americas*) do końca 2005 r.<sup>23</sup>

Nie negując znaczenia powyższych czynników, należy jednakże wskazać na takie, które oddalają perspektywę osiągnięcia porozumienia. Rok 2002 zaznaczył się niestety nasileniem protekcjonistycznych postaw wśród państw Zachodu, i to pomimo wcześniej składanych deklaracji o jego ograniczeniu. Należy tu mieć na uwadze dwa wydarzenia. Pierwszym z nich było przyjęcie przez Kongres USA nowej ustawy o subsydiach dla rolnictwa (2002 *US Farm Bill*), na podstawie której w okresie 2002–2007 subwencje dla amerykańskich farmerów wzrosną o 45 mld USD<sup>24</sup>. Drugim była decyzja państw UE o utrzymaniu subwencji w ramach Wspólnej Polityki Rolnej do 2013 r.<sup>25</sup>

Powyższe działania sprawiły, że w kluczowym segmencie negocjacji Rundy Doha, tj. liberalizacji światowego handlu żywnością, nie zanotowano praktycznie żadnego postępu. Jak zauważył dyrektor generalny WTO, Supachori Panitchpakoli, uczestnicy tego procesu nie zrezygnowali ze swych maksymalnych żądań, a różnica między tymi, którzy domagali się radykalnych zmian, a tymi optującymi za ewolucyjnym podejściem nie została przezwyciężona<sup>26</sup>.

W obliczu narastającego przeświadczenia, że bardzo trudno będzie osiągnąć kompromis w sprawach rolnych ze względu na opór grup interesów w państwach Zachodu, USA zaproponowały swego rodzaju ucieczkę do przodu, zgłaszając inicjatywę całkowitego zniesienia ceł w handlu artykułami przemysłowymi wśród państw-członków WTO do 2015 r. W opinii amerykańskiego negocjatora handlowego Zoellicka byłoby to korzystne dla tych państw rozwijających się, które eksportują takie towary, w tym tekstylia. Pomimo swego radykalizmu propozycja

<sup>22</sup> WTO, *World Bank and IMF Chiefs Warn against Rich-country Protectionism*, „WTO News” z 16 maja 2002 r.

<sup>23</sup> F. Bergsten, *A Competitive Approach to Free Trade*, „The Financial Times” z 4 grudnia 2002 r.

<sup>24</sup> Interesujący jest tu przykład dotacji dla produkcji bawełny w USA, która kosztuje amerykańskiego podatnika 4 mld USD, tj. trzy razy więcej niż pomoc dla Afryki, nie mówiąc już o negatywnym wpływie na biedne państwa afrykańskie produkujące bawełnę. Zob. *Market Access for Developing Country Exports – Selected Issues*, World Bank–IMF, Waszyngton 2002.

<sup>25</sup> *Progress on Trade Issues...*, op. cit.

<sup>26</sup> *Agriculture and the Doha Development Agenda*, „WTO News” z 25 listopada 2002 r.

ta została oceniona dosyć sceptycznie, ponieważ w strukturze eksportu państw rozwijających się towary rolno-spożywcze odgrywają kluczową rolę<sup>27</sup>.

Rok 2003 będzie z pewnością ważny i trudny dla nowej rundy negocjacji z co najmniej dwóch powodów. Odsuwające się w czasie ożywienie w gospodarce światowej nie przyczynia się do osłabienia presji protekcjonistycznie nastawionych państw i grup interesów. Natomiast groźba nowego konfliktu w Iraku sprawia, że główni uczestnicy stosunków międzynarodowych skupiają się na zabezpieczeniu swych interesów związanych z bezpieczeństwem i prestiżem aniżeli na potrzebach całej społeczności międzynarodowej.

---

<sup>27</sup> *The Zoellick Plan. Trading Insults*, „The Economist” z 30 listopada 2002 r.