

## Rozdział

# 1

---

## Zmiany w strukturach produkcyjnych w gospodarce światowej

### 1.1. Historyczne procesy przetasowania siły gospodarczej między krajami – od wielkiej dywergencji przemysłowej do współczesnych procesów globalizacji

Z analiz historyków gospodarczych wynika, że przesuwanie siły ekonomicznej między krajami i grupami krajów jest immanentną cechą rozwoju społeczno-ekonomicznego, pokazującą proces dostosowań strukturalnych. B. Eichengreen [2011] twierdzi, że rozwój poszczególnych części świata dokonuje się falami, nazywając to „zasadą fal” (*rule of waves*). Można też mówić o falach uprzemysłowienia, gdy proces uprzemysłowienia pojawia się w pewnej grupie krajów, a następnie jego siła przenosi się do kolejnej grupy, w dużej mierze ze względu na różnice w kosztach pracy, migracje pracowników, odkrycia nowych surowców, postęp technologiczny [Rostow, 1956; Kuznets, 1976; Rodrik, 2014]. J. Schumpeter [1934] wprowadził do literatury pojęcie fal innowacyjnych tworzonych przez innowacje radykalne, zmieniające charakter życia gospodarczego. Fale te są nierównomiernie rozłożone między krajami, co prowadzi do występowania luk innowacyjności lub luk technologicznych.

Pierwsze wielkie przetasowanie w społeczności światowej datuje się na koniec XV w., kiedy wielkie odkrycia geograficzne stworzyły potęgę Zachodu, związaną z rozwojem żeglugi, nawigacji i technologii militarnej. Pionierami były Portugalia i Hiszpania, które dzięki kolonizacji opanowały dużą część Afryki i Ameryki Południowej, nie unikając przy tym wzajemnych konfliktów o podział strefy wpływów. Śladem pionierów poszły Niderlandy i Anglia, tworząc pierwsze instytucje **narodowych championów**, silnie wspierane przez władze publiczne. Były to holenderskie i angielskie kompanie handlowe finansujące handel z Azją,

dzięki którym siła ekonomiczna przesunęła się z południowej do północnej części Europy. Holenderska Zjednoczona Kompania Wschodnioindyjska powstała w 1602 r. jako pierwsza ponadnarodowa prywatna „korporacja” świata, której siła ekonomiczna, zdaniem D. Rodrika [2014], była w tym okresie większa niż obecnie siła takich firm, jak Apple czy Exxon-Mobil. W roku 1600 została założona Angielska Kompania Wschodnioindyjska, która od 1707 r. przyjęła nazwę Brytyjskiej Kompanii. Narodzinom potęgi Zachodu (*The Rise of the West*) towarzyszyło załamanie dominacji Chin, które na początku XV w. były ekonomiczną potęgą, zawdzięczając to otwartej polityce dynastii Ming. Na utratę dominującej pozycji przez Chiny wpłynęła zmiana strategii chińskich władców już pod koniec XV w. z polityki otwartej na świat na zamykanie się wewnątrz państwa środka. B. Eichengreen podkreśla, że orientacja wewnętrzna Chin „stworzyła przestrzeń dla pojawienia się nowych potęg, a brak kontaktu z zagranicznymi ideami, brak zagranicznej konkurencji i zabójczy skutek tradycji wpędziły Chiny na wiele lat w ekonomiczną stagnację” [Eichengreen, 2011]. W wieku XVIII Anglia, przekształcona w 1707 r. w Wielką Brytanię, stała się dominującą potęgą kolonialną, a jej głównym konkurentem została Francja. Okres między rokiem 1815 a 1914 historycy nazwali **stuleciem Wielkiej Brytanii** [Canny, 1998].

Wielka rewolucja przemysłowa XIX w. przyniosła kolejne wielkie przetasowanie, zmieniające całkowicie strukturę gospodarki światowej na wiele dekad. Jej efektem była tzw. **wielka dywergencja** [Pritchett, 1997; Rodrik, 2014], czyli podział świata na szybko bogacące się kraje, takie jak Europa Zachodnia, Stany Zjednoczone, Japonia i kilka innych, oraz na resztę świata, słabo rozwijających się i biedniejszych krajów, tworzących na wiele dekad obszar zacofania i opóźnienia gospodarczego. Dywergencja ujawniła się w kolosalnych różnicach w poziomie dochodu na mieszkańca. Zdaniem D. Rodrika [2014, s. 78] na początku wielkiej rewolucji przemysłowej relacja dochodów najbogatszej i najbiedniejszej części świata wynosiła ok. 2:1, a obecnie wzrosła do 80:1. Potwierdzają to badania A. Maddisona [2004], dowodzące bardzo małych różnic w poziomie dochodów między krajami aż do czasu rewolucji przemysłowej. Główną przyczyną dywergencji była szybka industrializacja kolejnych krajów Zachodu, nie tylko Wielkiej Brytanii, Francji i Holandii, lecz także Niemiec, które po zjednoczeniu przez Bismarcka stały się jedną z ważniejszych potęg przemysłowych z przewagami komparatywnymi w przemyśle ciężkim i zbrojeniowym, jakkolwiek bez wielkich zdobyczy kolonialnych, już wcześniej zagospodarowanych przez inne mocarstwa. Z kolei przyspieszeniu industrializacji Stanów Zjednoczonych, Kanady, Australii i Nowej Zelandii sprzyjał ogromny napływ emigrantów ze starego świata. Okres po rewolucji przemysłowej charakteryzowała ogromna swoboda i intensywność przepływu osób, co tworzyło w krajach Zachodu istotny czynnik wzrostu gospodarczego. Jednocześnie rozwijał się handel międzynarodowy, motywując kraje przemysłowe do inwestowania w technologię,

kwalifikacje pracowników i inne motory wzrostu. Dawało to możliwość specjalizacji przynoszącej korzyści komparatywne na ogromną skalę. Z kolei kraje peryferyjne pozostały producentami i dostawcami surowców, co nie tworzyło zachęt do różnicowania produkcji, w tym do rozwoju przemysłu przetwórczego, zwłaszcza w okresach rosnącego popytu na surowce ze strony krajów wysoko rozwiniętych. Luka w poziomie dochodów, zasobów wykształconych osób, infrastruktury oraz instytucji utrudniała uruchomienie mechanizmu doganiania, pogłębiając nierówności między krajami. Tabele 1.1 i 1.2 pokazują zróżnicowanie poziomu uprzemysłowienia różnych grup krajów w okresie od wielkiej rewolucji przemysłowej do pierwszej wojny światowej.

**Tabela 1.1.** Indeks produkcji przemysłowej per capita wybranych krajów przed pierwszą wojną światową (Wielka Brytania = 100 w 1900)

Kraj	1800	1830	1860	1880	1900	1913
<b>Kraje rozwinięte:</b>	8	11	16	24	35	55
Wielka Brytania	16	25	64	87	100	115
Stany Zjednoczone	9	14	21	38	69	126
Niemcy	8	9	15	25	52	85
Japonia	7	7	7	9	12	20
<b>Kraje rozwijające się:</b>	6	6	4	3	2	2
Chiny	6	6	4	4	3	3
Indie	6	6	3	2	1	2
Brazylia	–	–	4	4	5	7
Meksyk	–	–	5	4	5	7

Źródło: na podstawie pracy: Rodrik, 2014, s. 81.

**Tabela 1.2.** Struktura światowej produkcji przemysłu przetwórczego w latach 1830–1913 – skutki wielkiej dywergencji (w % całości)

Lata	Stany Zjednoczone	Wielka Brytania	Niemcy	Francja	Rosja	Pozostałe kraje rozwinięte	Reszta świata
1830	2,4	9,5	3,5	5,2	5,6	13,3	60,5
1860	7,2	19,9	4,9	7,9	7,8	15,7	36,5
1913	32,0	13,6	14,8	6,1	8,2	17,8	7,5

Źródło: na podstawie: *World Trade Report*, 2013.

Szczególny przypadek stanowi historia Japonii, kraju peryferyjnego, który rozpoczął proces industrializacji jeszcze przed pierwszą wojną światową. Była to

zasługa **dynastii Meiji** panującej w latach 1868–1912, która w ramach gruntownej modernizacji kraju i zdobyczy terytorialnych, podjęła się stworzenia infrastruktury nowoczesnej gospodarki, wprowadzenia jednolitej waluty, publicznej edukacji, systemu bankowego i przepisów prawa<sup>1</sup>. Z tego okresu, a zwłaszcza po kryzysie 1878 r., wywodzą się początki japońskiej polityki przemysłowej, ukierunkowanej na tworzenie silnego sektora państwowego i silnych powiązań państwa z prywatnym sektorem przemysłowym i bankowym. To właśnie wtedy wykształciły się ogromne konglomeraty bankowo-przemysłowe, tzw. *zaibatsu*, należące do wpływowych rodzin. *Zaibatsu* uzyskały wsparcie rządowe także przed konkurencją zagraniczną, co umocniło japoński nacjonalizm.

Okres po drugiej wojnie światowej przyniósł nową falę industrializacji, związaną z przyspieszeniem wzrostu gospodarczego w grupie krajów wychodzących ze stagnacji. Był to jednocześnie okres nazwany przez Ronalda Findleya i Kevina O'Rourke reglobalizacją po doświadczeniach deglobalizacyjnych okresu międzywojennego, w tym wielkiej depresji. W latach 80. i 90. XX w. pojawiły się **nowo uprzemysławiające się kraje** pierwszej, drugiej i trzeciej generacji. OECD [1988] do krajów pierwszej generacji zaliczyła Brazylię, Meksyk, Hongkong, Koreę Płd., Singapur i Tajwan. W latach 90. nastąpiła druga fala, obejmując takie kraje, jak Malezja, Indonezja, Tajlandia i Filipiny. Jednocześnie procesy uprzemysłowienia rozwijały się w Chinach i Indiach. Szybki rozwój tych krajów był oparty na intensywnej industrializacji, głównie w zakresie tradycyjnych i podstawowych gałęzi przemysłu, takich jak przemysł tekstylny i odzieżowy, stoczniowy czy metalowy. Niektóre kraje rozpoczęły uprzemysłowienie od budowy wybranych gałęzi od podstaw przez kolejne etapy produkcji aż do produktu finalnego. Taką formę rozwoju przyjęły Japonia i Korea Pd., budując silny przemysł tekstylny, stoczniowy i metalowy. Cud gospodarczy Japonii, związany z jej uprzemysłowieniem i specyficzną polityką przemysłową, umożliwił konwergencję poziomu rozwoju do krajów wysoko rozwiniętych. Japonia znalazła się, w wyodrębnionej w latach 80. XX w., grupie najwyżej rozwiniętych gospodarek świata, określanej jako **Triada**, obejmującej Stany Zjednoczone, Europę Zachodnią i Japonię. Przez wiele lat Japonia pod względem nominalnego PKB zajmowała drugie miejsce po Stanach Zjednoczonych, dopiero w drugiej dekadzie XXI w. została wyprzedzona przez Chiny. Większość krajów nowo uprzemysłowionych oparła swój model tworzenia bazy przemysłowej na stopniowym włączaniu do **globalnych sieci dostaw** (globalnych łańcuchów wartości: *global value added* – GVA). Największe znaczenie miał w tym zakresie outsourcing lub offshoring niektórych etapów przetwórstwa przemysłowego przez wielkie korporacje ponadnarodowe, szukające niższych

---

<sup>1</sup> Szerzej na ten temat zob.: Gordon, 2010.

kosztów pracy w krajach słabiej rozwiniętych. **Offshoring** jest z reguły definiowany jako przeniesienie działalności za granicę z zachowaniem własności zasobów produkcyjnych, natomiast **outsourcing** to zlecenie części produkcji innym, niezależnym własnościowo przedsiębiorstwom. Offshoring jest więc podziałem globalnego łańcucha wartości między przedsiębiorstwo macierzyste oraz jego filie i oddziały w ramach tej samej korporacji. Przy outsourcingu zaś dostawcami dóbr pośrednich tworzonych w ramach sieci dostaw są różne niezależne firmy kooperujące z korporacją macierzystą<sup>2</sup>.

Procesy uprzemysłowienia w krajach doganiających nie zawsze szły w parze z tworzeniem nowoczesnej bazy instytucjonalnej, takiej jak infrastruktura gospodarki rynkowej, poszanowanie prawa własności, w tym praw własności intelektualnej, gospodarczej praworządności pozwalającej na walkę z korupcją, sprawnego systemu bankowego, stabilnych finansów publicznych i zasobów kapitału ludzkiego. W wielu krajach braki tej bazy nie stanowiły bariery zmian strukturalnych w pierwszych okresach uprzemysłowienia. Trudności pojawiły się jednak na wyższych etapach rozwoju, co skłoniło ekonomistów do rozważania ryzyka wpadnięcia niektórych krajów w epizody spowolnienia lub tzw. pułapkę średniego dochodu (*middle-income trap*), o czym będzie mowa w rozdziale 5.

Uprzemysłowienie stworzyło warunki do przyspieszenia wzrostu gospodarczego dużej grupy krajów określanych jako gospodarki lub **rynki wschodzące** (*emerging markets*). Nazwa ta została wprowadzona przez analityków Banku Światowego w latach 80. XX w. Do tej grupy zalicza się obecnie większość krajów Azji Południowo-Wschodniej, niektóre europejskie kraje przechodzące transformację, np. kraje bałkańskie, Turcję, słabsze ekonomicznie kraje Unii Europejskiej: Bułgarię, Rumunię, ale też Węgry, Polskę i Czechy oraz kraje Ameryki Południowej. Nie są to jeszcze gospodarki wysoko rozwinięte, ale dynamika i kierunki rozwoju tworzą szansę na dołączenie do grupy liderów. W roku 2001 J. O'Neill, ekonomista w Goldman Sachs, wprowadził nazwę BRIC dla czterech najbardziej dynamicznych rynków wschodzących: Brazylii, Rosji, Indii i Chin. Później do tej grupy dołączono jeszcze Republikę Południowej Afryki (RPA), dzięki czemu powstała nazwa **BRICS**. Rzeczywiście te kraje na przełomie XX i XXI w. osiągały najwyższe tempo wzrostu gospodarczego między 6 i 10,5%. Po kryzysie finansowym 2008 r. ich sytuacja wyraźnie się jednak zmieniła. Brazylia i Rosja wpadły w recesję, gdyż nie zmodernizowały swoich gospodarek i nie przeprowadziły reform strukturalnych, w Chinach wzrost gospodarczy spadł z ok. 10–12% do 6,5% w 2015 r. i z tego względu rozważa się groźbę wpadnięcia w pułapkę średniego dochodu; w Indiach barierą wzrostu stają się trudności na rynku pracy, a w RPA nierówności społeczne blokują

---

<sup>2</sup> Szersze omówienie definicji offshoringu i outsourcingu zawiera monografia E. Małuszyńskiej [2013, s. 21–30].

osiągnięcie potencjału wzrostu. Na tle tego, co się dzieje w krajach BRICS, globalny ekonomiczny *think tank* – Global Business Policy Council – w czerwcu 2015 r. wytypował siedem krajów, które w nadchodzących latach mają szansę stać się liderami gospodarek wschodzących. W tej grupie, nazwanej **2020-Seven**, znalazły się Chiny, Malezja, Chile, Peru, Meksyk, Filipiny i Polska. Pozostaje jednak pytanie, czy i w jaki sposób te kraje wykorzystają swój potencjał, przeprowadzając niezbędne reformy strukturalne, pozwalające na uniknięcie pułapki średniego dochodu, przez uruchomienie nowych motorów wzrostu, związanych przede wszystkim z kapitałem ludzkim, produktywnością czynników produkcji (*total factor productivity*– TFP) i wysoką jakością instytucji.

## 1.2. Tradycyjne procesy uprzemysłowienia – determinanty i skutki

**Tradycyjne procesy uprzemysłowienia** dominowały w zasadzie od zakończenia pierwszej rewolucji przemysłowej (po pierwszej wojnie światowej) do wyodrębnienia się grupy krajów uprzemysławiających się pierwszej generacji w latach 70. XX w. Procesy te były w dużej mierze związane z przechodzeniem kolejnych krajów rozwijających się przez stadia rozwojowe: od dominacji produkcji podstawowej (rolnictwa i przemysłu wydobywczego) do rozwoju przemysłu przetwórczego, a następnie do wzrostu udziału sektora usług w PKB i zatrudnieniu<sup>3</sup>. Do głównych czynników powodujących przejście stadialne, według teorii trzech sektorów (C. Clark, A. Fisher i J. Fourastié) należą: różnice w wydajności pracy w poszczególnych sektorach, wzrost dochodów ludności oraz zmiany struktury popytu. D.A. Comin, D. Lashkari i M. Mestieri [2015] na podstawie modelu długookresowych motorów zmian strukturalnych wykazali, że pierwszorzędą rolę w generowaniu przesunięć sektorowych w okresie powojennym odgrywały efekty dochodowe. W przejściu z sektora rolnictwa do przemysłu największe znaczenie miały mechanizmy krzywej Engla, z kolei rozwój przemysłu przetwórczego przybierał kształt krzywej łukowej (*hump-shaped*), obrazującej najpierw szybki rozwój tego sektora, a następnie spadek jego znaczenia na korzyść sektora usług. Sytuacja w gospodarce światowej w tym okresie była bardzo zróżnicowana, w krajach rozwiniętych intensywnie rozwinął się przemysł przetwórczy (*manufacturing*) przy pojawiającej się już wyraźnej tendencji

---

<sup>3</sup> Szarzej na ten temat: Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006.

wzrostu sektora usług, w krajach średnio rozwiniętych następowało stopniowe przechodzenie od produkcji podstawowej do przemysłu, ze słabo rozwiniętym sektorem usługowym, natomiast kraje peryferyjne pozostały zdominowane przez produkcję podstawową, sektor wydobywczy i rolnictwo. Tradycyjne procesy charakteryzowały się także dominacją krajowego, a nie międzynarodowego podejścia do polityki gospodarczej, co zaowocowało silnym protekcjonizmem i ograniczonym otwarciem na konkurencję międzynarodową, zwłaszcza przed wejściem w życie postanowień Rundy Tokijskiej Układu Ogólnego o Handlu i Cłach (GATT) odbywającej się w latach 1973–1979.

Według danych OECD [*Positive Adjustment Policies...*, 1983] w okresie od lat 50. do początku lat 70. produkcja przemysłu przetwórczego w krajach wysoko rozwiniętych rosła bardzo szybko, średnio w tempie 6,7% (w latach 1958–1968). Najszybciej wzrastał przemysł chemiczny w tempie 9,7%, maszynowy – 7,6% i stalowy – 5,9%. W tych latach ujemne tempo wzrostu odnotowało już górnictwo węgla (-1,1%), co było zapowiedzią stopniowego odchodzenia od węgla jako głównego źródła energii na korzyść ropy i gazu. Wysokie tempo wzrostu produkcji przemysłowej było powiązane z dużym udziałem tego sektora w całkowitym zatrudnieniu. Według danych OECD [*ibidem*] w 1970 r. udział ten wynosił w Niemczech 35,8%, w Japonii 26,0%, w Stanach Zjednoczonych 22,4%, w Wielkiej Brytanii 27,2%<sup>4</sup>, we Francji 24,2%, we Włoszech 27,6% i w Hiszpanii 27,4%. Postęp technologiczny towarzyszący rozwojowi przetwórstwa przemysłowego doprowadził do wzrostu wydajności pracy oraz stopniowego wzrostu kosztów pracy, co zachęcało firmy do szukania nowych miejsc dla lokalizacji produkcji przemysłowej i przenoszenia jej części do krajów rozwijających się. W grupie krajów rozwijających się udział przemysłu w zatrudnieniu pozostawał na relatywnie niskim poziomie, ale w miarę uprzemysławiania zaczął powoli rosnąć, np. w Korei w 1970 r. wynosił 14,2%, a w 1980 r. już 22,7%.

Konsekwencją szybkiego tempa rozwoju krajów zaawansowanych był także wzrost popytu na surowce mineralne i rolne, co napędzało ich eksport z wielu krajów słabiej rozwiniętych. Niektóre z nich potrafiły przeznaczać dochody z eksportu na tworzenie podstaw przemysłu (Brazylia, Meksyk, Chile), natomiast większość, zwłaszcza krajów afrykańskich (Nigeria, Ghana, Kenia), wpadła w pułapkę tzw. **choroby holenderskiej**, gdy rozwój sektora wydobywczego i wzrost przynoszonych przez ten sektor dochodów, nie przekładały się na inwestowanie w produkcję i eksport lokalnego przemysłu przetwórczego. Oznaczało to, że atrakcyjniejszy niż rozwój własnej produkcji okazał się import dóbr przemysłowych z krajów wysoko rozwiniętych. Kraje uzależnione od produkcji i eksportu surowców były także silnie

---

<sup>4</sup> Dane za 1975 r.

narazone na zmiany cen na rynkach światowych, co utrudniało przełamanie konsekwencji choroby holenderskiej.

Lata 70 i 80. XX w. przyniosły istotne zmiany w kierunkach rozwoju przemysłu na świecie. W krajach wysoko rozwiniętych spadła dynamika wzrostu sektora przemysłowego. Średnie tempo wzrostu całego przemysłu przetwórczego wyniosło w latach 1968–1978 3,6% wobec 6,7% w poprzedniej dekadzie, w tym przemysłu chemicznego 5,5%, maszynowego 4,0% i stalowego 2,3%, a więc znacznie mniej niż uprzednio.

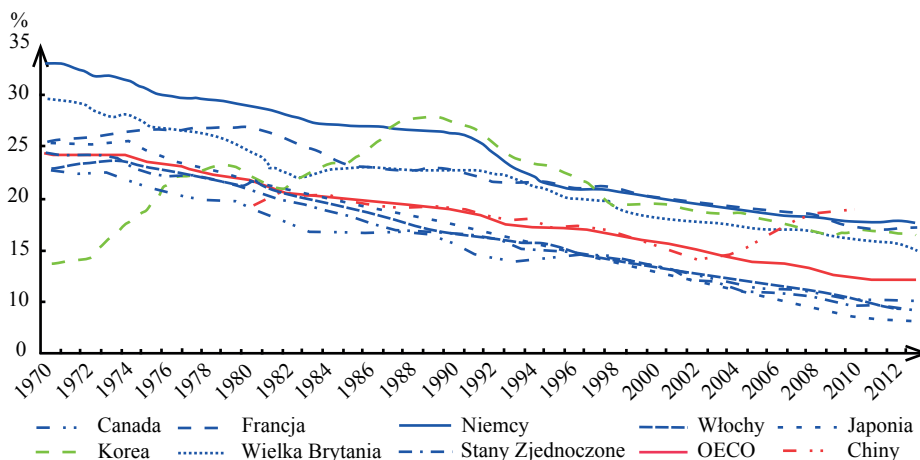
Rozpoczął się długi okres **spadku znaczenia przemysłu** (*industry decline*) w gospodarce większości krajów OECD spowodowany czynnikami popytowymi i podażowymi. Zmieniła się struktura popytu – w miarę wzrostu dochodów popyt konsumentów przesunął się w kierunku usług i dóbr luksusowych. Zdziałał czynnik demograficzny związany z końcem powojennego okresu *baby-boom*. Wiele krajów wprowadziło regulacje ograniczające produkcję niektórych dóbr ze względu na ochronę zdrowia i środowiska naturalnego. Problem ten dotknął przemysł mineralny w Europie i Japonii, jak również wiele gałęzi energochłonnych, których produkcja albo została przeniesiona do krajów o niższych standardach, albo podlegała intensywnej restrukturyzacji na miejscu. To pierwsze rozwiązanie okazało się atrakcyjniejsze w końcu lat 80. i 90., czego przykładem jest delokalizacja przemysłu stalowego i ciężkiej chemii z Europy do krajów Azji i ze Stanów Zjednoczonych do niektórych krajów Ameryki Południowej. Stały i silny wzrost płac sprzyjał przenoszeniu produkcji dóbr pracochłonnych do krajów nowo uprzemysłowionych, zwłaszcza jeśli nie było możliwości zmiany techniki produkcji w kierunku intensywniejszego wykorzystania wysokich kwalifikacji czy kapitału fizycznego. Nowe technologie w transporcie spowodowały spadek kosztów przewozu, co ułatwiało korporacjom ponadnarodowym ekspansję na nowe rynki, w tym przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). L. Cernat [2014] podkreśla znaczenie wprowadzenia standardowego kontenera do systemów transportowych, co zrewolucjonizowało handel i obniżyło koszty dostawy towarów. Rewolucja technologiczna ulepszyła dostawy kontenerowe dzięki nowoczesnej nawigacji, komunikacji satelitarnej, nowoczesnej logistyce i systemom *just-in-time*. Cykl życia produktów i standaryzacja technologii przemysłowych sprzyjały przesunięciom produkcji do krajów o niższych kosztach. Proces ten był szczególnie widoczny w przemyśle stoczniowym i produkcji elektroniki konsumpcyjnej rozwijających się intensywnie w krajach nowo uprzemysłowionych Azji Południowo-Wschodniej (Korea Pd., Tajwan, Hongkong, Singapur, Chiny). W efekcie rynki światowe zostały w dużej mierze opanowane przez produkty pochodzące z krajów wschodzących.

W Europie Zachodniej wyraźnie skurczył się przemysł wydobywczy, głównie górnictwo węgla, ze względu na wyczerpanie zasobów i odkrycie tańszych



źródeł surowców w innych krajach. Malejące, ze względu na nowe źródła energii, potrzeby w tym zakresie pokrywały głównie dostawy ze Stanów Zjednoczonych i Australii. Europa nadal broniła swój przemysł tekstylny, odzieżowy, samochodowy, korzystając z nowego protekcjonizmu, w formie instrumentów pozataryfowych. Protekcjonistyczną politykę przemysłową kontynuowała także Japonia. Praktyki protekcjonistyczne uległy ograniczeniu dopiero po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT i powstaniu Światowej Organizacji Handlu – WTO (więcej na ten temat w rozdz. 3).

Ostatnie trzy dekady przyniosły wyraźną **deindustrializację** krajów wysoko rozwiniętych, co w konfrontacji z silnie uprzemysławiającymi się proeksportowymi krajami wschodzącymi, zwłaszcza Azji Południowo-Wschodniej, zagroziło ich pozycji konkurencyjnej na światowych rynkach. Stopień spadku znaczenia przemysłu był i pozostał zróżnicowany. W krajach Triady najsilniej odczuła to Europa Zachodnia, w mniejszym stopniu Stany Zjednoczone, a najsłabiej Japonia. Problem stał się szczególnie istotny po kryzysie finansowym 2008 r., zwłaszcza w Europie, gdzie recesja i obniżenie dynamiki wzrostu PKB doprowadziły do kryzysu na rynku pracy i utraty miejsc pracy właśnie w przemyśle przetwórczym.



**Rysunek 1.1.** Długoterminowy spadek zatrudnienia w przemyśle przetwórczym krajów OECD w latach 1970–2013

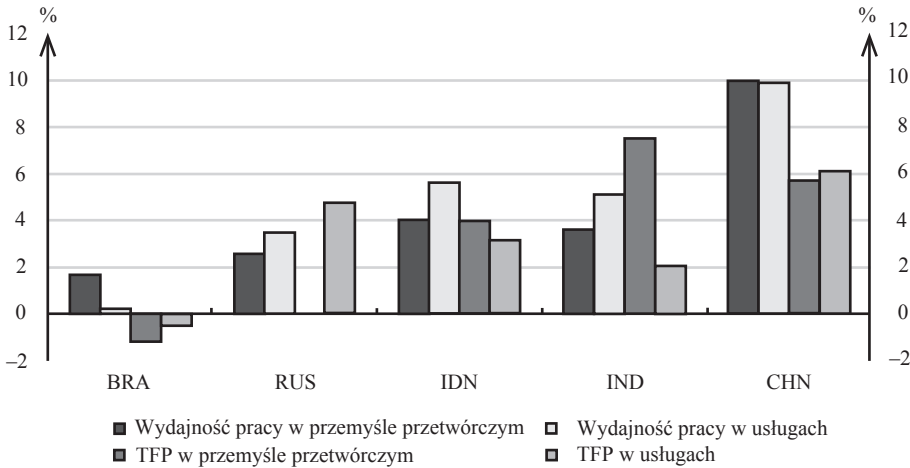
Źródło: na podstawie: *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard*, 2015, s. 29.

Poważne zmiany zaszły wśród krajów rozwijających się. Do grupy krajów o najwyższym udziale przemysłu w światowej wartości dodanej, obejmującej Stany Zjednoczone, Japonię, Niemcy i Koreę Pd., dołączyły Chiny, zajmując w 2013 r. pierwszą pozycję, z udziałem przekraczającym 23% wobec 17,5% w przypadku Stanów Zjednoczonych, 7,5% w Japonii, nieco ponad 6% dla Niemiec i blisko

3% w przypadku Korei Płd. Kilka krajów wschodzących także zwiększyło udział w światowej wartości dodanej przemysłu, do poziomu ok. 2% w ciągu ostatnich dwóch dekad. Należą do nich m.in. Brazylia, Indie i Indonezja. Szczególny przypadek stanowi Rosja, której udział w latach 1990–2013 był bardzo zmienny, od 3% w 1990 r. do 2,5% w 2008 r. i tylko nieco powyżej 2% w 2013 r.

Niektóre kraje nowo uprzemysłowione uruchomiły początkowo specjalizację w zakresie dóbr pracochłonnych i masowych, charakteryzujących się niską elastycznością dochodową popytu, takich jak standardowe tekstylia, odzież, obuwie czy prosta elektronika. Podjęta specjalizacja umożliwiła wejście na rynki światowe i uzyskanie mocnej pozycji konkurencyjnej. Rozwinęły się także sektory, które zostały uprzednio przeniesione z krajów OECD, jak np. przemysł stalowy i stoczniowy. Kraje należące do **rynków wschodzących** zdobyły doświadczenie w zaawansowanej produkcji przemysłowej, zmniejszyły lukę technologiczną i lukę wiedzy wobec światowej granicy technologicznej, przez adaptację technologii, rozwój kapitału ludzkiego, nowoczesny marketing i wejście na wyższe szczeble łańcucha wartości dodanej w ramach globalnych sieci.

Szczególne znaczenie dla rozwoju przemysłu rynków wschodzących miał wzrost produktywności pracy i **całkowitej produktywności czynników** (*total factor productivity* – TFP). Według OECD [*Economic Surveys: China, 2015*] wśród krajów BRIC największe sukcesy w doganianiu liderów w zakresie wzrostu wydajności pracy w przemyśle miały Chiny, gdzie w latach 2000–2011 średnie roczne tempo wynosiło 10%, w porównaniu z niecałymi 4% w Indiach, ok. 2,5% w Rosji i poniżej 2% w Brazylii. Chiny odnotowały też zdecydowaną poprawę poziomu wydajności pracy, liczonego jako procent wydajności pracy w Stanach Zjednoczonych, podczas gdy w pozostałych krajach BRIC ten wskaźnik uległ pogorszeniu. Podobna sytuacja wystąpiła w odniesieniu do całkowitej wydajności czynników. Należy jednak pamiętać, że wszystkie te kraje, łącznie z Chinami, dzieli ogromna różnica w poziomie produktywności w stosunku do Stanów Zjednoczonych, co pokazuje wykres przedstawiony na rysunku 1.2. Luka produktywności wymaga szybszego tempa konwergencji, zwłaszcza w krajach, które w badanym okresie nie odnotowały dużych sukcesów (Brazylia, Rosja). Mimo pewnego postępu w poprawie efektywności, Chiny natrafiają na poważne trudności związane z nadmiarem mocy produkcyjnych w wielu gałęziach przemysłu. Jak podkreśla raport OECD [*Economic Surveys: China, 2015*] dotyczy to głównie przemysłu stalowego, produkcji cementu, aluminium, szkła oraz sprzętu elektrycznego i kolejowego, tj. gałęzi energochłonnych i zanieczyszczających środowisko, które wymagają głębokiej restrukturyzacji, zwłaszcza pod kątem zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych. Emisja tych gazów potroiła się w ostatnich dwóch dekadach, osiągając w 2013 r. poziom 28% globalnych emisji.



**Rysunek 1.2.** Tempo wzrostu wydajności pracy i TFP w krajach BRIC

Źródło: na podstawie: *Economic Surveys: China*, 2015, s. 36.

W modelu rozwoju przemysłowego krajów wschodzących i słabo rozwiniętych gospodarek Azji i Afryki uwidoczniła się znaczna różnica. Nastąpiła tam, zdaniem D. Rodriki [2015], **przedwczesna deindustrializacja** – przejawiająca się w malejącym udziale przemysłu przetwórczego zarówno w zatrudnieniu, jak i w wartości dodanej – przy poziomie dochodów stanowiącym tylko niewielką część dochodów, które w krajach rozwiniętych uruchomiły procesy deindustrializacji. Według raportów ONZ-towskiej Komisji Gospodarczej dla Afryki [*Assessing Progress in Africa...*, 2015; *Transformative Industrial Policy...*, 2016] w latach 1980–2013 nastąpił silny proces deindustrializacji Afryki, przy jednoczesnym utrzymaniu niskiego poziomu życia i ogromnej skali biedy. Udział przemysłu w PKB kontynentu utrzymał się na bardzo niskim poziomie – najniższym wśród wszystkich regionów rozwijających się, i jeszcze spadł z 12 do 11% w badanym okresie. Najsilniejszy spadek wystąpił w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Sektor przemysłowy w Afryce dostarcza tylko 6% ogółu miejsc pracy i ten udział nie uległ większym zmianom przez ostatnie trzy dekady, podczas gdy w Azji w tym samym czasie wzrósł z 11 do 16%. W Afryce nie zadziałał **model „lecających gęsi”** (*flying geese*), czyli pojawienia się przewodnika tworzącego platformę dla podążających jego śladem kolejnych krajów. Taki model wystąpił w Azji, gdy Japonia przeniosła swoje pracochłonne gałęzie przemysłu do Tajwanu i Korei Pd., tworząc impulsy do rozwoju przemysłu w tych krajach. Podobnie zaczęły postępować Chiny, przenosząc przemysł lekki do Bangladeszu i Wietnamu. Trudno w tej chwili ocenić, czy silne zaangażowanie Chin w budownictwo i inwestycje infrastrukturalne w krajach Afryki stworzy taką platformę, ciągnącą za sobą rozwój lokalnego przemysłu.

W tradycyjnym modelu utrzymały się także niektóre kraje wschodzące silnie uzależnione od produkcji i eksportu surowców, w których na dodatek źle jest prowadzona polityka gospodarcza. Dotyczy to głównie Federacji Rosyjskiej i Brazylii, ale także innych, chociaż w mniejszym stopniu, dużych eksporterów surowców mineralnych (Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Chile). **Rosja** posiada relatywnie słabo zróżnicowaną strukturę gospodarki, co czyni ją wrażliwą na szoki zewnętrzne, zwłaszcza podażowe. Struktura tworzenia krajowej wartości dodanej różni się od średniej dla krajów OECD; sektor pierwotny dostarcza 3,9% wartości (w OECD 2,5%); przemysł i budownictwo 36,0% (w OECD 27,7%), a usługi 60,1% (w OECD 69,8%). Dramatycznie monokulturowa jest struktura rosyjskiego eksportu; według danych OECD paliwa mineralne (ropa, gaz) stanowią 70,3% całkowitego eksportu, pozostałe surowce – 6,6%, a przetworzone dobra przemysłowe tylko 9,5%. W imporcie dominują maszyny i środki transportu z udziałem 31,5%, surowce i żywność mają udział w wysokości 16,7%, a dobra przemysłowe 12,8%. Wadliwa struktura produkcji i handlu jest przyczyną niezwykle silnej podatności gospodarki na zmiany światowej podaży i cen surowców. Dochody z eksportu ropy i gazu stanowią ponad połowę przychodów budżetu federalnego, co w sytuacji spadku sprzedaży lub cen na rynkach międzynarodowych odbija się na kondycji makroekonomicznej kraju. Rosja gromadzi wprawdzie środki na utworzonym Funduszu Rezerwowym, mającym pokrywać deficyty powstałe w wyniku zawirowań na rynkach surowcowych, to jednak, jak pokazuje sytuacja w ostatnim okresie, gwałtowne spadki cen ropy znacznie nadwyrężyły aktywa tego Funduszu.

Z poważnymi problemami boryka się także **Brazylia**, drugi kraj z grupy BRICS. Struktura krajowej wartości dodanej jest inna niż w Rosji, nadal dużą część wartości tworzą sektory podstawowe (rolnictwo i górnictwo), udział przemysłu waha się w granicach 20–23%, natomiast usługi w 2014 r. dostarczały 70% krajowej wartości dodanej. Zdecydowanie mniej korzystna jest struktura eksportu, 28,6% stanowią surowe materiały, głównie rudy metali; prawie 23% żywność i żywe zwierzęta, a tylko 14,7% maszyny i środki transportu. W imporcie dominują maszyny i środki transportu (ponad 36%), chemikalia – prawie 20% oraz paliwa mineralne – ok. 20%. Taka struktura wymiany uzależnia kraj od zmian na rynkach surowców mineralnych i surowców rolnych. Brazylia posiada silne górnictwo oraz relatywnie duży, silnie skoncentrowany sektor przemysłowy, obejmujący takie gałęzie, jak przemysł spożywczy, petrochemiczny, motoryzacyjny, lotniczy, chemiczny i metalurgiczny. W rozwoju przemysłu znaczącą rolę odegrały bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz integracja produkcji przemysłowej z usługami. Od kilku lat przemysł przeżywa jednak silne kłopoty (*industry decline*), jego udział w krajowej wartości dodanej jest niższy niż w innych krajach o podobnym dochodzie narodowym, co oznacza, że przestaje być motorem wzrostu gospodarczego. Charakteryzuje się słabą produktywnością, małymi inwestycjami, spadkiem konkurencyjności i nadmierną koncentracją, która ogranicza mechanizmy konkurencji. W ostatnich latach za trudności go-

spodarcze, recesję, inflację, bezrobocie, odpowiada wadliwa polityka gospodarcza, zwłaszcza makroekonomiczna.

### 1.3. Nowe procesy rozwoju kompleksu przemysłowo-usługowego

W ostatnich dwóch dekadach obserwujemy **zmiany procesów uprzemysłowienia** w krajach wysoko rozwiniętych i wschodzących. Pierwszą zmianą jest postępujący proces wzrostu znaczenia sektora usług w produkcji, zatrudnieniu i handlu międzynarodowym. Proces ten nie przebiega równomiernie we wszystkich krajach, zależy bowiem od miejsca zajmowanego w „falach uprzemysłowienia”. W krajach rozwiniętych OECD sektor usług ma dominujący udział w całkowitym zatrudnieniu i wartości dodanej. Średni udział w wartości dodanej w tych krajach przekracza 70%, podczas gdy w krajach wschodzących waha się w granicach między 30 a 50%, (przykładowo w Chinach i Tajlandii udział w wartości dodanej wynosi ok. 50%), natomiast w krajach słabo rozwiniętych kształtuje się na niskim poziomie, gdyż nadal znaczącą rolę odgrywają sektory podstawowe i słabo rozwijające się przetwórstwo przemysłowe. Kolejną zmianą jest silna integracja przemysłu i usług, co oznacza nowe podejście do definiowania sektorów przemysłowych, które obejmują nie tylko tradycyjne gałęzie przemysłu przetwórczego (*manufacturing*), lecz także powiązane z nimi gałęzie usługowe (*services sectors*). Najpełniej odzwierciedla to angielskojęzyczna nazwa *industries* odnoszona zarówno do różnych sektorów przetwórczych i usługowych, jak i do rozwoju przemysłowo-usługowego. Szczególne znaczenie ma powstanie dużego sektora usług dla biznesu, które są przedłużeniem procesu przemysłowego lub jego częścią składową. OECD [*Interconnected Economies: Benefiting...*, 2013, s. 18] szacuje, że usługi dostarczają ok. jednej trzeciej całej wartości dodanej zawartej w dobrach przemysłowych. Przykładowo we Francji ponad połowa wartości dodanej powstającej w produkcji sprzętu transportowego pochodzi z francuskiego sektora usług. Usługi stanowią znaczący składnik wartości dodanej tworzonej w ramach globalnych łańcuchów wartości, stając się nową formą „dóbr” pośrednich. W globalnych łańcuchach może być zawarta wartość usług zarówno krajowych, jak i zagranicznych, przy czym obie wartości wchodzi do procesu produkcyjnego i eksportu brutto, czyli całkowitej wartości, jaką posiadają produkty finalne sprzedawane na rynkach międzynarodowych. Znaczna część usług zintegrowanych z przemysłem jest wytworem nowych technologii. Nie ma przemysłu komputerowego bez usług informatycznych (projektowanie, programowanie, tworzenie i obsługa serwerów, konserwacja światłowodów)

nie można rozdzielić przemysłu kosmicznego od usług nawigacji, komunikacji, informacji, trudno rozwijać produkcję sprzętu telekomunikacyjnego czy urządzeń mobilnych, bez usług w zakresie wzornictwa, tworzenia aplikacji, dokonywania płatności, marketingu itd. W ramach globalnych łańcuchów wartości nastąpiła **fragmentacja procesów produkcyjnych** oparta na integracji pionowej gałęzi w górę i w dół. Zwiększyło to stopień współzależności zarówno poszczególnych sektorów, jak i krajów zaangażowanych w globalną współpracę.

Znaczące zmiany w strukturze przemysłu i usług w krajach OECD i wielu krajach wschodzących spowodowała także obecna, czasami określana jako **czwarta rewolucja technologiczna**, prowadząca do powstania gospodarek opartych na wiedzy (*knowledge economies*). W efekcie zmian technologicznych dokonuje się kolejna wielka rewolucja przemysłowo-usługowa. Gospodarkami w pełni opartymi na wiedzy są nieliczne kraje rozwinięte, liderzy nowych technologii, zwłaszcza Stany Zjednoczone oraz niektóre kraje europejskie i azjatyckie. Efekty tworzone przez liderów są różnymi kanałami przenoszone do kolejnych krajów. Szczególną rolę odgrywa handel, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, GVCs, różne formy dyfuzji wiedzy, efekty naśladownictwa, spill-over itd.

Liderzy wyznaczają pewien kierunek zmian strukturalnych, którym mogą, ale nie muszą, podążać kraje doganiające. Pierwszą strukturalną zmianą jest silny wzrost udziału gałęzi wysokich i średniowysokich technologii w całkowitym zatrudnieniu, produkcji i wartości dodanej. Do gałęzi o wysokiej intensywności technologicznej mierzonej relacją wydatków na B+R do całkowitej produkcji lub wartości dodanej brutto OECD (2015) zalicza ostatnio pięć sektorów:

- farmaceutyki;
- komputery oraz produkty elektroniczne i optyczne;
- samoloty i pojazdy kosmiczne;
- software w sektorze wydawniczym;
- usługi naukowe w zakresie B+R.

Dodatkowo brane są pod uwagę, pochodzące z dawnej definicji OECD [*Podręcznik Oslo...*, 2005], takie gałęzie wysokich i średniowysokich technologii, jak: produkty chemiczne i farmaceutyczne, maszyny i wyposażenie, sprzęt transportowy. Wymienione sektory miały największe znaczenie dla tworzenia miejsc pracy w ostatnich trzech dekadach, przykładowo w Stanach Zjednoczonych w tych sektorach powstało ponad 40% nowych miejsc pracy. Także w Chinach udział tych gałęzi w całkowitym zatrudnieniu wzrósł z 20% na początku lat 80. XX w. do 35% w ostatnich latach, przy czym był to w dużej mierze efekt globalnych łańcuchów wartości, a nie wysokich krajowych wydatków na B+R. W UE z kolei dominują gałęzie średniowysokich technologii, największy udział w zatrudnieniu w 2012 r. gałęzie te miały w Niemczech (39,4%), w Czechach (33,7%) i na Słowacji (30,1%), co było związane z silnym rozwojem przemysłu motoryza-

cyjnego. W Polsce ten udział wyniósł 21,5%. Gałęzie wysokich technologii odnotowały największy udział w zatrudnieniu w takich krajach, jak Dania (12,2%), Węgry (13,5%) i Finlandia (9,8%). Najmniejszy udział zarówno w gałęziach średniowysokich, jak i wysokich technologii, odnotowano na Cyprze, w Grecji, Portugalii i Łotwie. W Polsce ten wskaźnik wyniósł 4,5%, podobnie jak w Czechach (4,6%) i we Włoszech (4,4%). Druga zmiana wiąże się z wyodrębnieniem się wśród gałęzi technologicznych tzw. **sektorów informacyjnych** (*information industries*), obejmujących cały sektor ICT oraz część sektora medialnego, tzn.: produkcję komputerów oraz produktów elektronicznych i optycznych; usługi informatyczne i komunikacyjne, w tym działalność publikacyjną, audiowizualną i nadawczą, telekomunikację oraz technologie informatyczne i pozostałe usługi informatyczne. Liderem sektorów informacyjnych są Stany Zjednoczone, gdzie powstało ok. 30% całkowitego zatrudnienia w tych sektorach w krajach OECD. Warto jednak zaznaczyć, że te sektory charakteryzuje duża zmienność i podatność na szoki, zwłaszcza w zakresie zatrudnienia, czego przykładem jest bańka na rynkach informatycznych w 2000 r., znana jako *dot-com bubble*.

Ważną zmianą strukturalną jest wzrost udziału sektorów przemysłowo-usługowych o dużym udziale **kapitału opartego na wiedzy** (*knowledge-based capital* – KBC), definiowanego także jako aktywa niematerialne (*intangibles*) lub kapitał intelektualny. Inwestowanie w KBC można podzielić na trzy grupy: nakłady na skomputeryzowaną informację (software oraz bazy danych); nakłady na własność innowacyjną (naukowe i pozanaukowe B+R; prawa autorskie, wzory i znaki handlowe); nakłady na ekonomiczne kompetencje (marka firmy, pewne aspekty reklamy i marketingu, kapitał ludzki specyficzny dla firmy, umiejętności, *know-how* organizacyjne). Do sektorów usługowych, w których intensywność kapitału wiedzy liczona poziomem wykształcenia pracowników jest wysoka, zalicza się: edukację oraz usługi profesjonalne, informacyjne, komunikacyjne, finansowe i ubezpieczeniowe. Z kolei sektory przemysłowe to głównie gałęzie wysokich i średniowysokich technologii. W ostatnich latach w krajach OECD, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i UE, nakłady na KBC dynamicznie rosną, znacznie szybciej niż inwestycje w kapitał fizyczny, stanowiąc uzupełnienie klasycznego inwestowania w B+R. Ze względu na charakter horyzontalny, nakłady te mogą być ponoszone w różnych sektorach przemysłowych i usługowych.

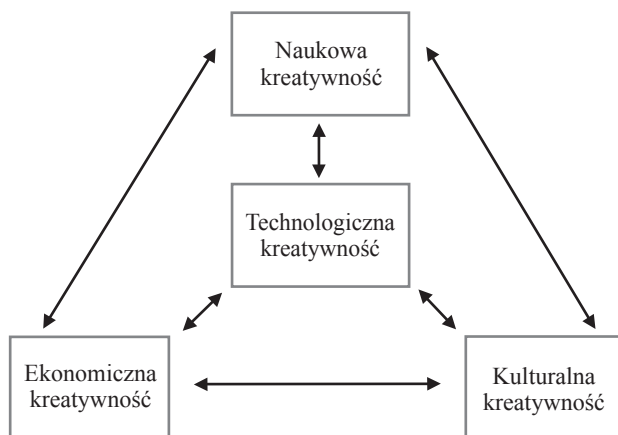
Struktury produkcji w wielu krajach zmieniają się także pod wpływem realizacji procesów zrównoważonego rozwoju. Chodzi o wyodrębnianie się nowych sektorów przemysłowo-usługowych związanych z „**zielonym wzrostem**”. Ruch w kierunku zielonego wzrostu, oparty na nowych regulacjach i politykach środowiskowych, doprowadził do powstania i rozwoju nowych dziedzin działalności, takich jak produkcja energii z odnawialnych źródeł, przemysł maszyn i urządzeń dla zielonej energii (farmy wiatrowe, panele słoneczne), nowe branże w przemyśle chemicznym, ograniczające wykorzystywanie substancji szkodliwych dla zdrowia i środowiska, usługi w zakresie segregacji i zagospodarowania odpadów, usługi dotyczące oczyszczania ścieków i uzdatniania wody itd.

W gospodarce opartej na wiedzy szczególnym aktywem staje się **kreatywność**. Kreatywność pojawia się w różnych dziedzinach życia społecznego, kulturalnego i gospodarczego. Ekonomiści i socjologowie, a w ślad za nimi takie organizacje, jak UNCTAD czy Komisja Europejska, podejmują próby zdefiniowania pojęcia gospodarki kreatywnej, kształtującej się w warunkach współczesnej rewolucji technologicznej. W raportach UNCTAD z 2008 i 2010 r. zwraca się uwagę na to, że aktywność kreatywna zależy od interakcji czterech form kapitału: społecznego, ludzkiego, strukturalnego i instytucjonalnego, które razem tworzą **kapitał kreatywny**.

Z kolei gospodarkę kreatywną można zdefiniować jako „dynamiczny proces prowadzący do innowacji w technologii, w praktykach biznesowych, w marketingu etc., który jest ściśle związany z osiąganiem korzyści konkurencyjnych w gospodarce” [Creative Economy Report..., 2010, s. 3]. Kapitał zaangażowany w gospodarce kreatywnej staje się potencjalnym źródłem rozwoju przez:

- wzrost dochodów, miejsc pracy, przychodów z eksportu w wyniku promocji społecznej inkluzywności, kulturowej różnorodności i cywilizacyjnego rozwoju;
- realizację celów ekonomicznych, kulturalnych i społecznych przez interakcje z technologią, własnością intelektualną i turystyką;
- zestaw ekonomicznych działań opartych na wiedzy na poziomie mikro- i makroekonomicznym;
- podejmowanie innowacyjnych i multidyscyplinarnych działań publicznych;
- rozwój kreatywnych sektorów.

Kreatywność we współczesnej gospodarce tworzy się w wyniku interakcji czterech form: technologicznej, naukowej, kulturalnej i ekonomicznej, przy czym najważniejsza w tych powiązaniach jest kreatywność technologiczna.



**Rysunek 1.3.** Kreatywność we współczesnej gospodarce

Źródło: na podstawie: *Creative Economy Report...*, 2010, s. 3.