

Adrian Popis-Benesz

STOSUNKI HANDLOWE POMIĘDZY CHIŃSKĄ REPUBLIKĄ LUDOWĄ A STANAMI ZJEDNOCZONYMI (1979–2006)*

CHINA–UNITED STATES OF AMERICA TRADE RELATIONS (1979–2006)

Relacje handlowe pomiędzy USA a Chinami datują się praktycznie od początku niepodległości Stanów Zjednoczonych i rozpoczęły się od tzw. handlu starą porcelaną (Old China Trade).

Od drugiej połowy XIX wieku USA interesują się Chinami, jednakże swoje centralne zainteresowanie w Azji Wschodniej opierały na ekspansji na Filipinach. Nastawienie takie zmieniło się w wyniku imperialnej polityki Japonii w latach 20. i 30. XX wieku, gdy Chiny zaczęły być postrzegane jako potencjalny, główny sojusznik USA oraz przeciwwaga dla japońskiej ekspansji w tym regionie i były kandydatem na głównego alianta w czasie i po drugiej wojnie światowej.

Skomplikowana sytuacja polityczna po przejęciu władzy na kontynencie chińskim przez komunistów, sytuacja wokół Tajwanu oraz okres zimnej wojny powodowały faktyczne zamrożenie stosunków chińsko-amerykańskich. Dopiero polityczne otwarcie USA na ChRL

* Artykuł przygotowany pod kierunkiem prof. dr. hab. J. Rowińskiego.

na przełomie lat 60. i 70. jak i wprowadzenie liberalniejszych rozwiązań ekonomicznych przez nowe kierownictwo chińskie pod przywództwem Deng Xiaoping'a (Teng Siaoping) wykształciło warunki konieczne dla odbudowy stosunków handlowych pomiędzy obydwo-ma krajami.

W niniejszym opracowaniu koncentrujemy się na rozwoju stosunków handlowych USA-Chiny w okresie lat 90. XX wieku, jak i pierwszych latach XXI wieku z pewnymi przemyśleniami dotyczą-cymi prognozy do roku 2020.

Praca przedstawia również jak rozpad ZSRR i generalnie zmia-ny w Europie Środkowo-Wschodniej spowodowały przesunięcie ak-centów na stosunki handlowe z innymi krajami, a poczynając od roku 2001, tj. wejścia ChRL do WTO (Światowa Organizacja Han-dlu) głównie ich ukierunkowanie na wymiar globalny, w tym rozwój współpracy z Unią Europejską i USA.

Co było powodem tak gwałtownego ich rozwoju? W czym leży główna wzajemna atrakcyjność; rynku USA dla Chin i w nieco mniejszej skali rynku chińskiego dla USA.

Należy przypuszczać, że w roku 2020 Chiny staną się praktycz-nie jedynym krajem, który będzie mógł stawić czoło wyzwaniom płynącym z USA, chociażby na polu handlowym, czy ogólniej mó-wiąc gospodarczym.

Krótką historia stosunków handlowych Chin i USA w latach 1977–1992

Otwarcie polityczne USA na ChRL i stopniowa normalizacja oficjalnych stosunków, początkowo quasi-dyplomatycznych poprzez ustanowienie w latach 1973–1978 w obydwu stolicach tzw. Misji Łącznikowych, a od 1 stycznia 1979 roku ambasad w Pekinie i Waszyngtonie, było najważniejszym impulsem do otwarcia się ryn-ków obydwu krajów na wzajemną wymianę handlową i ogólniej

współpracę gospodarczą. Z drugiej strony rozpoczęcie na początku 1980 roku działalności w Chinach tzw. specjalnych stref ekonomicznych: Xiamen, Shenzhen, Zhouhai, Shantou, do których w roku 1984 dołączyły podobne strefy rozwojowe w 10 różnych miastach wschodniego wybrzeża plus Pudong/ Szanghaj, jak również cała prowincja-wyspa Hainan, dawało nadzieję na rynkowe podejście do problemów ekonomicznych po okresie gospodarki planowanej i „rewolucji kulturalnej”. Ekipa Deng Xiaopinga wprowadziła na wsi chińskiej dekolektywizację rolnictwa początkowo poprzez system 30-letniej dzierżawy ziemi uprawnej i zezwalając rolnikom na wolny obrót płodami rolnymi. Dało to impuls dla osiągnięcia wyższej produktywności w rolnictwie i gospodarce żywnościowej, ale z drugiej strony wielu mieszkańców wsi zostało niejako pozbawionych pracy i było zmuszonych emigrować do miast wschodniego wybrzeża w celu poszukiwania pracy i środków do życia.

Właśnie ludność wiejska była praktycznie motorem pierwszego skoku rozwojowego Chin w okresie lat 80. XX wieku. Z jednej strony swoim wysiłkiem zaczęła zapewniać samowystarczalność żywnościową prawie dla całego kraju, wykorzystując naturalne rezerwy tkwiące w chińskim rolnictwie, a polegające na wielowiekowej tradycji i umiejętnościach w maksymalnym wykorzystaniu ziemi, warunków lokalnych, czy wreszcie zwykłej pracowitości. Z drugiej nadwyżki siły roboczej, które ujawniły się na wsi chińskiej w wyniku przeobrażeń, zaczęły masowo przemieszczać się na wielkie budowy i do fabryk w miastach specjalnych stref ekonomicznych, gdzie zapewniały niskie koszty robocizny. Płace tzw. *migrant workers* – robotników sezonowych do dzisiaj są bardzo niskie, a ich pracodawcy nie płacą ubezpieczeń emerytalnych i zdrowotnych.

W okresie wojny koreańskiej (1950–1953) i do końca lat pięćdziesiątych głównym partnerem gospodarczym i handlowym ChRL był ZSRR. Następnie w latach sześćdziesiątych były to inne kraje socjalistyczne i kraje afrykańskie. Już jednak od połowy lat 60., a szczególnie 70. z przyczyn politycznych (konflikt z ZSRR), wraz

z koniecznością zapewnienia dopływu nowoczesnych technologii, głównie w dziedzinach gospodarki związanych z szeroko pojętym kompleksem obronnym wystąpiła potrzeba współpracy z „odwiecznym” wrogiem Japonią, krajami Zachodu, głównie Europą i Kanadą, czy wreszcie od połowy lat 80. Koreą Południową (*ROK-Republic of Korea*). Wprowadzany przez Chiny rozwój technologii nuklearnych i raketowych, polegający początkowo na współpracy z ZSRR, wobec datującej się od początku lat sześćdziesiątych wzajemnej niechęci, uległ zdecydowanemu zahamowaniu. ChRL zaczęła nawiązywać w latach 80. XX wieku współpracę w tej dziedzinie z nieoczekiwanymi partnerami takimi jak Izrael, czy Republiką Południowej Afryki, która w tamtym okresie ciągle uznawała Republikę Chińską na Tajwanie.

Jednakże wyzwania, które zaczęły się pojawiać przed gospodarką chińską lat osiemdziesiątych, wymagały zupełnie innego poziomu współpracy z zagranicznymi partnerami gospodarczymi. Naturalnym kierunkiem wydawała się być gospodarka japońska, która posiadała wystarczająco rozwinięte technologie, a której również zaczynało brakować rąk do pracy w gałęziach przemysłu opartych na montażu wyrobów gotowych z części wyprodukowanych gdzie indziej. W tamtych latach jednakże pełne otwarcie na Japonię było dla ChRL praktycznie niewyobrażalne. I właśnie w tym okresie gospodarka chińska zaczyna znacznie szerzej wykorzystywać pośrednictwo Hong Kongu i Singapuru. Hong Kong, wówczas jeszcze kolonia brytyjska, ale z 95% ludności chińskiej, stał się jak gdyby pomostem pomiędzy kapitalistyczną gospodarką światową, a gospodarką ChRL. Singapur ze swoim potencjałem przemysłowym, olbrzymim portem tranzytowym, ale przede wszystkim doskonale rozwiniętymi usługami finansowymi był bardzo oczekiwanym partnerem w reorganizacji i modernizacji gospodarki ChRL. W obydwu przypadkach kluczowym czynnikiem było używanie języka chińskiego na równi z angielskim przez firmy i biznesmenów z tych dwóch miast-państw oraz fakt, iż chodziło o dominującą rolę ludności chińskiej.

Ważne spostrzeżenie z tamtego okresu, to jak gdyby symboliczny podział pomiędzy gospodarką Chin Wschodnich, a gospodarką Zachodu i Północy. Ta pierwsza zaczęła gwałtownie nabierać tendencji rynkowych, ta druga pozostawała w sferze głębokiej gospodarki socjalistycznej. Zresztą symptomy takiego podziału widoczne są do dzisiaj. Północ i Zachód to ciągle wielkie państwowe przedsiębiorstwa z branży stalowej, metalowej, energetycznej czy górnictwo. Południe i Wschód to przemysł przetwórczy, włókienniczy, odzieżowy, nowe technologie itp.

USA zaczęły być obecne w gospodarce chińskiej po roku 1977 z dwóch powodów. Obydwa były związane z szeroko rozumianym rolnictwem i gospodarką żywnościową. Po pierwsze Chiny ciągle importowały znaczne ilości zbóż, szczególnie pszenicy i soi z USA. Po drugie rozwój i intensyfikacja upraw w chińskim rolnictwie zaczęły wymagać stosowania coraz większej ilości nawozów mineralnych. W tej właśnie dziedzinie rozpoczęła się wieloletnia współpraca handlowa pomiędzy Chinami a USA. USA eksportowały zboże bezpośrednio przez swoje własne firmy, którym rząd USA udzielał gwarancji, były to więc niejako transakcje międzyrządowe. Wydatnie pomogła w tym ustawa z okresu administracji prezydenta Cartera tzw. *Agriculture Trade Act* z 1978 roku¹. Określała one wielkość subsydiów federalnych płaconych firmom handlowym przy eksporcie zbóż, a za ich pośrednictwem farmerom. Nawozy mineralne, szczególnie mocznik i nawozy fosforowe były eksportowane przy pomocy międzynarodowych firm handlowych (traderskich np. Transammonia, Arcadian, Marc Rich), w których często znaczący udział ma kapitał amerykański. Właśnie na bazie obrotu nawozami mineralnymi powstały pierwsze, duże, bezpośrednie inwestycje amerykańskie. Były to zakłady nawozowe w prowincji Jilin, a także na licencji Du Pont zakłady petrochemiczne produkujące, jako wyrób finalny, m.in. opakowania do nawozów sztucznych².

¹ <http://www.agriculture.senate.gov/Legislation/Compotation/AgTrade/acta27>, 23.01.2004 (18.04.2006)

² <http://www.china.org.cn/english/government/90791.htm> (20.04.2006)

Pozostaje pytanie w jaki sposób Chiny regulowały zobowiązania wobec swoich amerykańskich kontrahentów? Po pierwsze koncerny amerykańskie przy pomocy filii swoich firm w Hong Kongu, Singapurze, a później na Tajwanie zaczęły przenosić część ich prostej produkcji do specjalnych stref ekonomicznych w ChRL. Były to przeważnie nieskomplikowane wyroby przemysłowe, jak przysłowiowe zapalniczki czy latarki, sprzedawane później w sieciach amerykańskich supermarketów. Po drugie zadziałała wielka gospodarka państwowa z terenów prowincji północno-wschodnich. Znacznie wzrósł eksport prostych wyrobów stalowych, koksu metalurgicznego, czy wywóz przez port Dalian surowej ropy naftowej z pól Daqing.

Tak rozwijający się poziom wzajemnych obrotów, które w roku 1988 osiągnęły zbilansowany poziom ok. 30 mld ówczesnych dolarów³, został zatrzymany przez wydarzenia na placu Tiananmen w dniu 4 czerwca 1989 roku. USA ograniczyły swoją reprezentację dyplomatyczną, łącznie z zamknięciem przedstawicielstwa handlowego w Pekinie, które ponownie otwarto dopiero w 2001 roku.

Spadkowa tendencja w handlu i utrzymywanie się amerykańsko-chińskich obrotów tylko przy pomocy firm multi-narodowych, oraz poprzez filie firm amerykańskich z Hong Kongu i Singapuru trwała aż do roku 1992. Wtedy nastąpił pewien znaczący, ale chyba oczekiwany przełom.

Wpływ rozpadu ZSRR na politykę handlową ChRL

Poczynając od roku 1989, jedni z głównych partnerów handlowych Chin, czyli dawne kraje socjalistyczne Europy Środkowo-Wschodniej, zaczynają zmieniać swoje gospodarki. Upadają w tych

³ Dane Centralnego Urzędu Celnego ChRL za rok 1988 [http://www.english.customs.gov/Portals/088/1988 %20 China20%customs.doc.\(20.04.2006\)](http://www.english.customs.gov/Portals/088/1988%20China20%customs.doc.(20.04.2006))

krajach wielkie centrale handlu zagranicznego, które były dotychczas jednymi partnerami handlowymi Chin. Zostają przerwane istniejące połączenia kooperacyjne, a nowe firmy prywatne jeszcze nie znalazły swego miejsca na chińskim rynku. To samo jeszcze w większym stopniu zaczęło dotyczyć gospodarek państw powstałych na gruzach ZSRR.

Rozpad Związku Radzieckiego w grudniu 1991 stworzył całkowicie nowe warunki współpracy pomiędzy Chinami, a ich północnym sąsiadem. Upadek powiązań gospodarczych pomiędzy niepodległymi państwami powstałymi na bazie byłych republik radzieckich, a centralą w Moskwie, tj. byłymi tzw. centralami handlu zagranicznego, zaowocował drastycznym spadkiem sprzedaży towarów z terytorium b. ZSRR na rynku chińskim.

Z drugiej strony rynek po-radziecki był gotów wchłonąć każdą ilość wyrobów chińskiego przemysłu włókienniczego, elektrycznego czy elektronicznego z nowo powstałych fabryk i fabryczek Wschodu i Południa Chin, ale pojawił się główny problem-płatności. Rosyjscy, nowi, prywatni odbiorcy nie dysponowali odpowiednim zapleczem finansowym, aby móc dokonywać realnych transakcji.

Główny rosyjski atut, czyli przemysły: energetyczny, metalurgiczny czy stalowy, były właśnie w trakcie przeobrażeń prywatyzacyjnych, a takie koncerny jak Łukoil, Jukos, Sibneft, RusAl, Siewier Stal czy MMK były dopiero budowane. Wolumenowi obrotów nie sprzyjały zresztą niskie w tym okresie ceny na ropę, gaz, oraz wyroby stalowe bądź aluminiowe. Poza tym infrastruktura transportowa pomiędzy Rosją, a Chinami była znacząco niewystarczająca dla przewozu towarów masowych jak: ropa naftowa, rudy metali, czy tarcica. Na granicy Federacji Rosyjskiej i Chin funkcjonowało tylko jedno przejście kolejowe Zabajkalsk-Manzhuli. Nie było żadnych rurociągów naftowych czy gazowych itp.

W wolne miejsce, jako pewnego rodzaju pośrednicy finansowi, zaczęły wchodzić niejasnego pochodzenia firmy amerykańskie, szwajcarskie czy cypryjskie, które zabezpieczały finansowo transakcje

pomiędzy Rosją, a Chinami szczególnie przy obrocie towarami masowymi. Firmy te były dziwnego rodzaju konglomeratami na poziomie zarządzania, w których współdziałali menadżerowie amerykańscy, jednakże chińskiego i rosyjskiego pochodzenia. (np. Vitol, Glencore, Phibro, czy znana w Polsce „J&S” itp.). Wraz z rozwojem obrotów handlowych z Chinami wiodącą rolę zaczęły odgrywać wielkie podmioty multi-narodowe powstałe na bazie firm handlowych znane w USA jako *Multi-Nationals* czy *Sogo Shoshu* w Japonii⁴.

Nowe kierunki współpracy gospodarczej ChRL z USA

Początkowe zabezpieczanie przez firmy amerykańskie transakcji pomiędzy Chinami a Rosją w obrotach towarami masowymi, tzw. *commodities*, przerodziło się w wymianę handlową na zupełnie innym poziomie. Wspomniane wyżej *Multi-Nationals* (np. General Electric Aviation, Ford Motor Investment itp.) czy *Sogo Shoshu* (Mitsui, Marubeni, Itochu itp.) przekształciły zwykłą wymianę handlową z Chinami w inny, bardziej kompleksowy rodzaj stosunków gospodarczych. Firmy multi-narodowe rozpoczęły na bazie wymiany handlowej bezpośrednie inwestycje zagraniczne (*Foreign Direct Investments* – FDI) w gospodarkę chińską, początkowo w specjalnych strefach ekonomicznych, a stopniowo w regionach i gałęziach gospodarki, gdzie inwestycje zagraniczne były możliwe wg rozporządzeń władz chińskich.

W roku 1992 dwustronna wymiana handlowa pomiędzy obydwoma krajami, tj. ChRL a USA, wynosiła ok. 33 mld dolarów USA, a więc była na poziomie roku 1988, ale do roku 2005 wzrosła do ponad 230 mld USD, zaś rok 2006 zakończył się bilansem wzajemnych obrotów na poziomie 262,7 mld USD⁵, przy nadwyżce eksportu

⁴ J. H. Dunning, *The Globalization of Business*, Routledge, London 1992, s. 15.

chińskiego za rok 2006 na poziomie 144,3 mld USD. Całkowity, skumulowany deficyt handlowy pomiędzy USA, a Chinami na koniec roku 2005 wyniósł około 350 mld USD⁶, co jest największą liczbą spośród wszystkich krajów świata, a więc Chiny zajęły w tym kontekście miejsce Japonii. Bezpośrednie inwestycje amerykańskie (FDI) w Chinach wyniosły ponad 48 mld dolarów na koniec roku 2003 z całej liczby 61 miliardów USD, które napłynęły z całego świata do Chin⁷. Działa w tym kraju ok. 20 000 firm z udziałem kapitału amerykańskiego (*joint venture*), bądź będących w pełni własnością podmiotów amerykańskich, w tym 100 wielkich koncernów multi-narodowych mających swe główne siedziby w USA⁸.

Co spowodowało taki gwałtowny wzrost? Poczynając od roku 1992 firmy amerykańskie, ale również rząd USA, szczególnie za czasów prezydentury B.Clintona zaczęły oddzielać interesy gospodarcze od stosunków politycznych. Istniejące kontrowersje wokół oceny wydarzeń na placu Tiananmen, statusu Tybetu i Tajwanu czy praw człowieka w ChRL przestały rzutować na poziom wymiany handlowej.

Wielkie firmy takie jak Nike, czy Wal-Mart zaczęły przenosić produkcję z krajów Ameryki Łacińskiej, czy innych azjatyckich krajów rozwijających się do Chin. Atutem była tania siła robocza, stabilność polityczna, brak zagrożenia terroryzmem politycznym czy zwykłym kryminalnym. Ważnym czynnikiem była stabilizacja walutowa; yuan aż do roku 2005 był na stałym poziomie ok. 8,3 yuanów do dolara USA z pasmem wahań w granicach 0.2% do max.0,3%

⁵ Dane za rok 1992 Główny Urząd Celny ChRL, <http://english.customs.gov/Portals/092/1992%20China%20customs.doc>, zaś lata 2005/06 za Narodowym Biurem Statystycznym Chin (*Statistical Communique*) www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2005/index.htm i www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/index.htm. (12.03.2007)

⁶ Ding Gang, *What Wrong with U.S. – China Trade*, „Global Times”, 11.10.2005.

⁷ www.china.org.cn/e-company/04-01-20/Page_04001.htm. (12.03.2007).

⁸ Dane za 7th Annual U.S. – China Trade Conference Nov. 9-10.2006, www.usccc.org/newhome/conference_material10.asp.(12.03.2007).

i to dopiero od roku 2000. Taka działalność władz chińskich wskazuje na olbrzymie zorientowanie gospodarki na działalność eksportową.

Proeksportowe nastawienie gospodarki chińskiej rodziło niejednokrotnie pewne napięcia w stosunkach z USA i „małe wojny handlowe”. Władze federalne częstokroć wprowadzały cła antydumpingowe na towary chińskie, szczególnie te z zakresu przemysłu stalowego, chemicznego czy mechanicznego. A więc z tych gałęzi, gdzie starano się ochronić miejsca pracy w Ameryce. Anegdotalnie można powiedzieć, że George W. Bush junior obiecując ochronę przemysłu stalowego przed nieuczciwą konkurencją chińską miał nadzieję wygrać wybory w przemysłowych stanach Ohio i Pensylwania w roku 2000 (wygrał tylko w Ohio).

Rola eksportu w strategii rozwoju gospodarczego Chin

W roku 2005 chińska wymiana zagraniczna wyniosła 1,42 biliona USD, czyli 62 % chińskiego PKB wynoszącego 2,27 biliona USD, a za rok 2006 obroty te stanowiły 1,7067 biliona USD, tj. ponad 70% tegoż PKB wynoszącego 2,438 biliona USD. Nadwyżka eksportu na importem wyniosła w roku 2005 102,3 miliarda USD, w tymże praktycznie cała ta nadwyżka akumuluje się w obrotach z USA, prawie 100 miliardów po stronie chińskiej. Dane za rok 2006 dotyczące nadwyżki chińskiego eksportu wskazują na wartość 177,6 mld USD, z tym że nadwyżka w wymianie z USA wyniosła już 144,3 mld USD⁹.

Jeszcze ciekawszy jest wynik dotyczący udziału wymiany zagranicznej w wartości chińskiego PKB (GDP) *per capita*. Przy wielkości PKB 1.735 USD na głowę mieszkańca, na koniec 2005 roku wolumen obrotów handlu zagranicznego wynosił 1.087 USD, a więc 62,7%

⁹ Dane za Narodowym Biurem Statystycznym Chin, op. cit.

całości PKB *per capita*. Czyli odejmując przychody z handlu zagranicznego na głowę mieszkańca przypada tylko 176 centów na dzień produktu wytworzonego na użytek wewnętrzny¹⁰.

Jednocześnie biorąc pod uwagę rosnące nierówności w dochodach pomiędzy miastem, a wsią, a także pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi należy stwierdzić, że zależność gospodarki chińskiej od handlu zagranicznego jest jeszcze wyższa w odczuciu społecznym. Liczby mówiące o prawie dwucyfrowym, a przynajmniej bliskim 10% wzroście PKB prawie każdego roku, nie odzwierciedlają całego problemu kompleksowości stosunków handlowych, a szerzej gospodarczych pomiędzy Chinami i USA.

Poczynając od roku 1995 wielkie amerykańskie koncerny międzynarodowe zaczynają przenosić całe linie produkcyjne w przemyśle montażowym, czy tekstylnym do Chin. Jednakże, co ciekawe, wyroby z chińskich filii tylko w ok. 30% trafiają na rynek amerykański, reszta do innych krajów rozwiniętych, jak Unia Europejska, Hong Kong i Japonia lub do krajów takich jak Rosja, Australia czy kraje ASEAN, gdzie są istotnym czynnikiem w wyrównywaniu bilansu handlowego. Te ostatnie kraje są bowiem bardzo ważnymi partnerami Chin w dostawach surowców energetycznych, czy rudy żelaza, gdzie nierównowaga jest szczególnie wysoka ze względu na obecną stałą tendencję wysokich cen ropy naftowej czy metali strategicznych (miedź, nikiel).

Stany Zjednoczone będąc praktycznie obok Hong Kongu jedynym, wielkim, „dostarczycielem” nadwyżki handlowej, (co ciekawe w pierwszej piątce „dostarczycieli” chińskiej nadwyżki obrotów jest Polska), są przedmiotem specjalnych zabiegów ze strony władz w Pekinie, jak i chińskich przedsiębiorców.

¹⁰ H. C. K. Liu, *The Wages of Neo-Liberalism Part 2: The US-China trade imbalance*, „Asia Times, Greater China”, 31.03. 2006.

Rosnący deficyt handlowy USA w stosunkach z ChRL – jeden z głównych przedmiotów sporu

Przewaga nadwyżki handlowej po stronie Chin, która w roku 2005 wyniosła 102 mld USD, zaś w roku 2006 wzrosła do 177,5 mld USD i wynika z szeregu różnorodnych przesłanek¹¹.

Większość chińskiego eksportu do USA to towary powszechnego użytku sprzedawane w sieciach amerykańskich super i hiper-marketów. Wyprodukowane zostały one w firmach na terenie Chin, które są albo *joint-venture* chińsko-amerykańskim, albo własnością kapitału amerykańskiego, albo multi-narodowego z podstawową bazą kapitałową i operacyjną w USA. W końcowym więc rozrachunku ich dochód netto może być wytransferowany do Stanów Zjednoczonych.

Drugim ważnym aspektem nierównowagi są problemy z, delikatnie mówiąc, niewystarczającą ochroną praw własności intelektualnej Intellectual Property Rights (IPR) na rynku chińskim. Duża więc część oprogramowania komputerowego, filmów, muzyki na płytach DVD trafia na rynek chiński, ale i rynki sąsiednie (np. Rosja) jako produkty „pirackie”. Jest to przedmiotem stałej krytyki zarówno władz federalnych USA, jak i firm amerykańskich. I w połowie kwietnia 2007 r. była przedmiotem procedury prawnej wszczętej przez administrację federalną przeciwko ChRL przed organami WTO (Światowej Organizacji Handlu).

Trzeci aspekt, to dotychczasowa odmowa władz federalnych, mająca swoje oczywiste uzasadnienie, udzielania zezwoleń firmom amerykańskim na eksport do Chin wysoko-zawansowanych i wojсковych technologii. To jak widać na przykładach jednostkowych umów Microsoft'u czy Boeing'a znacznie by poprawiło bilans wzajemnych obrotów.

Czwarty – to odmowa władz federalnych na przejęcia czy fuzje dużych firm amerykańskich przez duże, a więc z udziałem kapitału

¹¹ Dane za Narodowym Biurem Statystycznym Chin, op. cit.

państwowego, firmy chińskie. Nawet w tym przypadku ostatnia (z połowy 2006 r.) sprzedaż części koncernu IBM chińskiemu producentowi komputerów Lenovo, pokazała, że takie działania niekoniecznie muszą przynosić straty na rynku USA, czy amerykańskim konsumentm¹².

Z drugiej strony chińskie rezerwy walutowe wyniosły na koniec roku 2005 ponad 800 miliardów dolarów, na koniec roku 2006 osiągnęły poziom 1,066 biliona dolarów USA, by w kwietniu 2007 dojść do 1,216 biliona USD¹³, co wysuwa ChRL na pierwsze miejsce w świecie. Większość tych rezerw to amerykańskie obligacje rządowe zakupione przez chiński bank centralny (PBOC- People's Bank of China)), ale również przez wielkie banki komercyjne (np. BOC, BOCM, CDB, CCB). Prosty z tego wniosek, że Chińczycy finansują bezprzykładnie wielki deficyt budżetowy USA.

W argumentacji po stronie chińskiej przedstawia się kilka znaczących dowodów przemawiających na korzyść przedstawiania chińskiego eksportu do USA jak pozytywu. Po pierwsze, tańsze chińskie towary pozwalają utrzymywać w ryzach inflację w USA. Indeks towarów konsumpcyjnych nie rośnie zbyt gwałtownie, co przy gospodarce obciążonej tak dużymi wydatkami wojskowymi ma niebagatelne znaczenie¹⁴.

Po drugie, znacząca część towarów jest importowana do USA przez filie amerykańskich firm działające w Hong Kongu czy Makao, a więc znacząca wielkość przychodu pozostaje po stronie poza granicami Chin. A poza tym dochodzi do tego znaczący zarobek hurtownika i sprzedawcy detalicznego w Stanach. Typowy przykład: para damskich butów kosztuje na targach w Ningbo/ prowincja Zhejiang/ ok. \$ 20, ta para butów jest sprzedawana w USA w Wal-

¹² R. Smith & C. Cooper, *The US-China 'disconnect*, „Asia Times, Greater China”, 26.04.2006.

¹³ Dane Narodowego Biura Statystycznego Chin, op.cit.

¹⁴ N. Baker, *U.S. Trade with China; Expectations vs. Reality*, „Oxford Papers” 2006.

Marcie po \$ 100, a gdy będzie sprzedawana na 5 Alei w Nowym Jorku to cena może dojść nawet do \$ 400 dolarów, tylko będzie musiała mieć jakiś międzynarodowy znak firmowy. A więc re-eksporter z Hong Kongu, amerykański hurtownik i detalista zarobią minimum 80% końcowej ceny¹⁵.

Eksport wyrobów wysokich technologii nie zmieni znacząco bilansu handlowego, bowiem według oceny chińskich ekspertów takiego rodzaju wyroby nie przekroczą 5–6% w całym wolumenie obrotów. Strona chińska przekonuje, że argument o narażaniu bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych przy tego rodzaju eksporcie nie jest uprawniony do zastosowania. Chiny wg władz ChRL nie są dla USA krajem wrogim, lub chociażby nieprzyjaznym, po 11 września 2001 roku podtrzymują wspólny międzynarodowy front walki z terroryzmem, w podtekście należy rozumieć legitymizację chińskich działań przeciwko mniejszości muzułmańskiej na Zachodzie kraju. Jednakże działania USA w Iraku spotkały się z krytyczną oceną ze strony ChRL. Argumenty strony amerykańskiej są natury obaw o możliwości „skopiowania” przez stronę chińską technologii obronnych czy kosmicznych, które miałyby niekorzystny wpływ na przyszłościową równowagę sił w regionie, albo może nawet w wymiarze globalnym biorąc pod uwagę perspektywę 20–30 lat¹⁶.

Należy stwierdzić, że pomimo nierównowagi w bilansie obrotów pomiędzy Unią Europejską, a Chinami tego typu zastrzeżenia wydają się być mniej istotne, gdyż UE, w przeciwieństwie do USA, nie posiada w tym regionie interesów strategicznych, które ma strona amerykańska biorąc pod uwagę sprawę Tajwanu czy Półwyspu Koreańskiego.

Nierównowagą we wzajemnych obrotach, ale i perspektywami na rozwiązanie sytuacji, zajmuje się Chińsko-Amerykańska Wspólna Komisja ds. Handlu i Wymiany (*JCCT – Joint Commission on*

¹⁵ H. C. K. Liu, op. cit.

¹⁶ R. Smith & C. Cooper, op. cit.

Cooperation and Trade). Wraz ze wstąpieniem ChRL do WTO w dniu 11 grudnia 2001 roku, czego USA były zdecydowanym adwokatem, znacznie wzrosła rola tej Komisji. Jej posiedzenia i podpisywanie umów bilateralnych w formach obowiązujących dla WTO, winno przynieść rozwiązanie podstawowych, dwustronnych problemów. Ważność działań tej komisji jak i pięcioletni okres przynależności ChRL do WTO podkreśliła była przedstawiciel handlowy USA w Pekinie pani Charelne Barshefsky, w czasie panelu zorganizowanego w dniu 12 grudnia 2006 roku przez wydawany w Pekinie dziennik ekonomiczny „Caijin”, tuż przed pierwszym posiedzeniem nowego chińsko-amerykańskiego ciała Komisji ds. Strategicznego Dialogu Gospodarczego (*SED – Strategic Economic Dialogue*).

Stan stosunków handlowych Chin i USA w połowie pierwszej dekady XXI wieku. Perspektywy

Lata 2005 i 2006 przyniosły nowe spojrzenie na stosunki pomiędzy dwoma największymi partnerami gospodarczymi. W czasie posiedzeń Wspólnej Komisji strona amerykańska podnosiła następujące kwestie: rosnący amerykański deficyt handlowy, problem niedowartościowanej chińskiej waluty, słaby wynik walki władz chińskim z piractwem intelektualnym.

Strona chińska zgodziła się na zniesienie zakazu importu amerykańskiej wołowiny, zrównoważenie równowagi kapitałowej w sektorze telekomunikacyjnym, ochronę własności intelektualnej poprzez nakaz używania legalnie zakupionych oprogramowań komputerowych, jak również kontrakty z firmami takimi jak Microsoft lub Boeing.

Strona chińska podkreślała, odmowę sprzedaży kalifornijskiej firmy naftowej Unocal dla trzeciego największego, chińskiego koncernu naftowego CNOOC mimo oferowania najwyższej ceny.

Strona amerykańska podkreślała niedostępność rynku chińskiego dla zagranicznych, w tym amerykańskich, firm ubezpieczeniowych. Również brak pełnego uwolnienia kursu yuana powodował krytykę USA. Ważnym zarzutem była także niedostępność rynku ChRL dla zagranicznych książek, filmów czy publikacji.

Jednakże wnosząc z wielkości wzajemnych obrotów, takie inwestycje jak zakup większościowych udziałów w koncernie IBM przez chińskiego producenta komputerów Lenovo, perspektywy wyglądają bardzo obiecująco. O tym, że obydwie strony myślą o sobie jako o dwóch najważniejszych partnerach świadczy liczba chińskich studentów w USA na poziomie ok. 140 tys., a także otwieranie przez amerykańskie uniwersytety filii w Chinach, np. słynny John Hopkins ma filię swojego uniwersytetu w Nankinie; Hopkins-Nanjing Center.

Ważnym, a być może decydującym o przyszłości wzajemnych stosunków było pierwsze w historii posiedzenie wspomnianej powyżej Chińsko-Amerykańskiej Komisji ds. Strategicznego Dialogu Gospodarczego (*SED- Strategic Economic Dialogue*), które odbyło się w Pekinie w dniach 14–15 grudnia 2006. Ze strony chińskiej przewodniczyła w posiedzeniu Wicepremier ds. Gospodarczych pani Wu Yi, a ze strony amerykańskiej Sekretarz Skarbu Henry Paulson, a w składzie delegacji USA było sześciu członków gabinetu w tym Sekretarz Handlu Carlos Guterriez i Szef Rezerwy Federalnej Ben Bernanke. Podkreślono szereg problemów w wymianie Chiny-USA, ale wymieniono wysiłki obydwu partnerów w osiągnięciu jak najwyższego poziomu obrotów wzajemnych i osiągnięciu równowagi handlowej. I tak podano oficjalnie do wiadomości, że eksport USA do Chin w ciągu 11 miesięcy 2006 wzrósł o 23% w stosunku do roku 2005.

Końcowe, aczkolwiek wstępne, dane z Narodowego Biura Statystycznego Chin za cały 2006 rok wskazują na następujące liczby. Największym partnerem handlowym ChRL była Unia Europejska z całością obrotów (import i eksport) na poziomie 272,3 mld USD,

drugim USA z obrotami wielkości prawie USD 262,7 mld USD, trzecia Japonia z wolumenem obrotów 207,3 mld USD, czwarty Hong Kong z obrotami na poziomie 166,2 mld USD¹⁷.

Bardziej szczegółowe dane dotyczące obrotów ChRL z USA wskazują, że w 2006 roku Chiny stały się drugim po UE partnerem handlowym Stanów wyprzedzając Meksyk. Przy całości obrotów 262,7 mld USD, chiński eksport do USA wyniósł 203,5 mld. USD, a import ze Stanów osiągnął 59,2 mld USD. Nadwyżka obrotów po stronie chińskiej osiągnęła poziom 144,3 mld USD, przy całej chińskiej nadwyżce w bilansie handlu zagranicznego w wysokości 177,5 mld USD, a więc USA dostarczają prawie 81% całości nadwyżki¹⁸.

USA pozostają drugim chińskim partnerem handlowym, pierwszym rynkiem eksportowym, trzecim rynkiem importowym dla wysokich technologii, szóstym rynkiem importowym jako całości. Są też największym „dostawcą” bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI), które za rok 2006 wyniosły w całości 69,47 mld USD, w tym ze strony USA było to 52,4 mld USD mimo spadku poziomu amerykańskich inwestycji rok do roku 2006/2005 o ok. 15%. ChRL są przez ostatnie 15 lat największym na świecie „odbiorcą” FDI wśród krajów rozwijających się. I mimo spadku amerykańskich inwestycji w 2006 roku i tak wynoszą one (bezpośrednio, brędę przez Hong Kong, Singapur i tzw. raje podatkowe) ok. 1/3 wszystkich FDI w Chinach¹⁹.

Dobrymi przykładami bieżących stosunków gospodarczych pomiędzy Chinami a USA są dwa rzeczywiste i realne fakty. Dotyczą one przeglądu sytuacji w trzeciej, po Shenzhen w prowincji Guangdong i Pudong New Area w Szanghaju, co do ważności specjalnej strefie ekonomicznej, tj. Binhai New Area w okręgu municypalnym Tianjin. Mianowicie przy rocznym PKB w tej strefie wynoszącym

¹⁷ Dane Narodowego Biura Statystycznego Chin, op. cit.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Informacja CNN Int'l z dn. 5.04.2007 i [\(www.usccc.org/newhome/conference_material10.asp\)](http://www.usccc.org/newhome/conference_material10.asp).(12.03.2007)

w 2005 roku ok. 40 miliardów USD, bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyniosły w tymże roku ok. 15,5 miliarda dolarów, w tym z USA 5,1 mld. USD. Działa w tej strefie 1234 firm amerykańskich od największych, jak Microsoft czy Coca-Cola, do małych firm spożywczych importujących chińskie przyprawy. Za rok 2005 obroty Binhai w handlu zagranicznym wyniosły 36,36 mld USD, w tym obroty realizowane przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły 89% obrotów, a te z udziałem kapitału amerykańskiego stanowiły prawie 85% z tej liczby, czyli 75,6% całości wymiany²⁰.

Drugi przykład to inwestycja w wysokości 2,5 mld dolarów w port lotniczy Anchorage na Alasce. Polega ona na 10-krotnym zwiększeniu wielkości portu cargo z głównym zadaniem obsługi ruchu towarowego pomiędzy Chinami, a zachodnim wybrzeżem USA. Dane te zostały opublikowane na konferencji „Prowincje Północno-Wschodnie Chin – Zachodnie Wybrzeże USA” w Shenyang (Mukden) w maju 2006²¹.

W stronę roku 2020

Wszechstronny rozwój gospodarczy Chin, ich nowe możliwości technologiczne, potencjał ludnościowy otwiera nowe wyzwania dla całej społeczności międzynarodowej, tym USA.

Należy ocenić, że około roku 2020 Chiny staną się drugą potęgą gospodarczą na kuli ziemskiej. Niewyczerpane wprost zasoby rąk do pracy i chęć poprawienia swojego bytu przez zdecydowaną większość Chińczyków spowoduje, że kraj ten może się stać „fabryką Świata” w XXI wieku, tak jak Wielka Brytania była w latach 1760–1850 „warsztatem Świata”.

²⁰ Dane:Biuro Administratora Binhai New Free Trade Zone za www2.tjftz.gov.cn/system/2006/10/05/010001294.shtml.(12.03.2007)

²¹ Oficjalny portal internetowy prowincji Liaoning, za: www.ln.gov.cn/glfw.(12.03.2007)

Stany Zjednoczone pozostaną na pewno do tego czasu niekwestionowanym supermocarstwem ze swoją potęgą militarną, technologiczną, a w końcu, ale nie o najmniejszym znaczeniu, olbrzymim rynkiem finansowym biorąc pod uwagę wielkość giełd amerykańskich. Jednakże kapitalne znaczenie będzie miało wyjście USA z wojny irackiej i innych konfliktów na Bliskim Wschodzie, które napędzają olbrzymi deficyt budżetowy kraju. Właśnie redukcja deficytu w najbliższych latach i pozostawanie dolara amerykańskiego, jako jednej z wiodących walut świata, określi w istotnym stopniu poziom mocarstwowości USA do roku 2020.

Czymkolwiek by nie były na pewno będą USA superpotęgą, albo może jednym z dwóch, razem z Chinami, supermocarstw i świat stanie się dwubiegunowy.

Chiny będą bowiem się starać, według wielu analityków i moim skromnym zdaniem, aby na mapie świata zająć pozycję zbliżoną do tej, jaką miały przed rokiem 1650. Przede wszystkim jednak od samych Chin zależy w jakim kierunku podążą. Czy będą dążyły do własnej dominacji odwołując się do tradycji Państwa Środka, co dla świata będzie nie do przyjęcia. Czy będzie możliwe wprowadzenie rozwiązań demokratycznych? Czy 1,5 miliarda Chińczyków będzie podmiotem w swoim kraju, czy pozostaną tylko przedmiotem działań władz centralnych i lokalnych?

Chiny będą bowiem musiały w najbliższej przyszłości rozwiązać wiele ze swoich gigantycznych, wewnętrznych problemów. Dotyczyć to będzie kompleksu zagadnień społecznych i ekonomicznych.

Społeczne to:

- wyrównanie poziomu życia pomiędzy wysoko rozwiniętymi regionami takimi jak np. Szanghaj, Pekin, prowincja Guandong, a bardzo biednymi regionami zachodu Chin,
- wyrównanie poziomu życia między ludnością miejską i wiejską, i nie chodzi tu o proste wyrównanie dochodów, ale dostęp do wody pitnej, wykształcenia, opieki medycznej, czy ubezpieczeń emerytalnych,

- wpływ społeczności lokalnych, a nawet zwykłych ludzi na rozwój ich „małych ojczyzn”; tutaj należy wspomnieć chociażby o rugowaniu z ziemi rodzin chłopskich przez lokalnych dygnitarzy, czy wielkie korporacje,
- dramatyczny rozdział pomiędzy liczbą noworodków męskich i żeńskich, wynikających z obecnie korygowanej polityki planowania rodziny 2+1,
- rosnąca liczba osób starszych nie posiadających ubezpieczeń emerytalnych, a przy jednym „potomku w rodzinie” nie mogących oczekiwać tradycyjnej, chińskiej opieki nad wiekowymi członkami rodziny,
- na koniec cały kompleks praw człowieka, w zakresie wolności politycznej, religijnej, czy wreszcie narodowościowej (np. Tybet, mniejszość ujgurska).

Ekonomiczne to:

- zmniejszenie energochłonności w tradycyjnych zakładach przemysłowych jak kopalnie, huty, stocznie czy nawet fabryki motoryzacyjne,
- znaczące zapewnienie dostatecznej ilości podstawowych surowców: ropy naftowej, gazu, rud metali, czy węgla,
- zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska, czy cały kompleks zagadnień ekologicznych,
- konieczność znaczącego rozwoju rynku wewnętrznego, tak aby przyrost PKB nie odbywał się w znaczącej mierze poprzez rozwój eksportu, co będzie zwiększać tendencje protekcyjnistyczne w głównych krajach-importerach,
- znaczące zwiększenie budownictwa mieszkalnego, bowiem rozwiązanie problemu mieszkaniowego w obszarze lokali o niskim i średnim standardzie, będzie rzutowało na „mobilność” siły roboczej,
- braki w dostatecznej ilości wysoko-kwalifikowanych pracowników niezbędnych do pracy wraz z rozwojem nowoczesnych gałęzi przemysłu przetwórczego, a więc konieczność bardziej powszechnego dostępu do szkolnictwa na poziomie średnim i nawet wyższym z ukierunkowaniem na zaspokojenie potrzeb przemysłu i usług.

W dużym stopniu polityka Zachodu, przede wszystkim USA, ale i UE, wobec chińskiego wyzwania będzie determinować perspektywy ich rozwoju w połowie XXI wieku.

Jeden z kilku scenariuszy do roku 2030-2050 mówi: „Dlatego mimo wszystko bardziej oczekiwane jest rozwiązanie, które można byłoby określić mianem »liberalnego imperializmu«, a więc swoistego naśladownictwa w tej mierze USA [...]. Dopiero wtedy będzie można mówić o ukształtowaniu się rzeczywistego dwubiegunowego globalnego porządku międzynarodowego”²².

BIBLIOGRAFIA

- Barker N., *U.S. Trade with China; Expectations vs. Reality*, „Oxford Papers”, Oxford 2006.
- Ding G., *What Wrong with Sino-U.S. Trade Relations?*, „Global Times”, 1.10.2005.
- Dunning J.H., *Globalization of Business*, Routledge, London, 1992.
- Haliżak E., *Zmiana układu sił USA –Chiny a transformacja porządku międzynarodowego*, zeszyt nr 7, Żurawia Papers, Warszawa 2005.
- Liu H.C.K., *The Wages of Neo-Liberalism, Part 2: The US-China trade imbalance*, „Asia Times, Greater China”, 31.03.2006.
- Smith R. & Cooper C.: *The US-China 'disconnect*, „Asia Times, Greater China”, 26.04. 2006.
- <http://www.china.org.cn>
- <http://www.stats.gov.cn>
- <http://www.usccc.org>
- <http://www.xinhuanet.com/english>
- <http://www.reuters.com>
- <http://www.bbcworld.com>
- <http://www.cnn.com/CNNI>
- <http://www.ebeijing.gov.cn>
- <http://www.ln.gov.cn>

²² E. Haliżak, *Zmiana układu sił USA-Chiny a transformacja porządku międzynarodowego*, „Żurawia Papers”, zeszyt 7, Warszawa 2005, s. 171.

CHINA-UNITED STATES OF AMERICA TRADE RELATIONS (1979–2006)

SUMMARY

USA-China commercial relations can be dated as early as the beginning of the independence of the United States and had been started with so called Old China Trade.

In the second half of 19th Century, USA were still kept interest in China, however their principal commitment in East Asia was emphasized on Philippines. Such approach has been changed as the result of Japanese military policy during 1920's and 1930's, when China started to be seen as potential, major ally of the United States and counterpoise to Japanese expansion in the region and foreseen candidate for principal ally in the time of Second World War and right after it.

The complicated political situation on Mainland China after the seizure of the power by Communists, Taiwanese question and the period of the Cold War resulted with factual freezing of Sino American relations.

Political opening of USA at China at the beginning of 1970's as well as more liberal reforms introduced in 1978 by new political Chinese leadership with Deng Xiaoping had created necessary conditions to restore trading relations between the two nations.

This paper is concentrated on development of U.S.-China trade relations in 1990's as well as at the beginning of 21C, and some predictions concerning prognosis up to 2020.

The paper is also presenting how the collapse of USSR and changes in Central-East Europe have reflected on transferring of the stress in Chinese trade relations with the other countries, and particularly by turning them into global dimension specially to cooperate with EU and USA since WTO accession by China in 2001.

What caused such rapid development? What is the main mutual attraction; U.S. market for China and at smaller scale Chinese market for USA?

China by the all predictions may become in 2020 the only nation, which will be able to challenge USA at least on trade, and in broader sense, on economic level.