Chińskie nadwyżki produkcyjne i ich globalne konsekwencje w świetle książki Broken China Logana Wrighta

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje mechanizmy prowadzące do powstawania chińskich nadwyżek produkcyjnych, traktując eksport jako narzędzie łagodzenia wewnętrznych nierównowag między inwestycjami a konsumpcją. Autor wykorzystuje tożsamość makroekonomiczną (CA = S-I), aby wyjaśnić relację między oszczędnościami krajowymi a saldem obrotów bieżących. Kluczowym problemem jest rozróżnienie konkurencyjności wynikającej z realnej produktywności od tej podtrzymywanej przez subsydia i niskie koszty kapitału. Tekst wskazuje również na instytucjonalne przyczyny wysokich oszczędności chińskich gospodarstw domowych, m.in. system hukou oraz ograniczony dostęp do usług społecznych, co hamuje popyt wewnętrzny i wymusza ekspansję zagraniczną. Analiza danych statystycznych podkreśla skalę nadwyżki towarowej i jej wpływ na globalny dobrobyt oraz stabilność handlową.

The article analyzes the mechanisms leading to the creation of Chinese production surpluses, treating exports as a tool for mitigating internal imbalances between investment and consumption. The author uses macroeconomic identity (CA = S-I) to explain the relationship between national savings and the current account balance. A key issue is distinguishing competitiveness resulting from real productivity from that maintained by subsidies and low capital costs. The text also points to institutional reasons for high Chinese household savings, including the hukou system and limited access to social services, which dampen domestic demand and force foreign expansion. The analysis of statistical data emphasizes the scale of the trade surplus and its impact on global welfare and trade stability.

Artykuł analizuje fenomen chińskiej ekspansji eksportowej, ukazując ją nie jako prosty efekt niskich kosztów czy subsydiów, lecz jako złożony proces wynikający z głębokich nierównowag wewnętrznych Państwa Środka. Autor stawia tezę, że agresywny wzrost eksportu jest w dużej mierze mechanizmem kompensacyjnym dla słabego popytu krajowego, który wynika z systemowych braków w zabezpieczeniach społecznych i nierówności strukturalnych (m.in. system hukou). Tekst rzuca światło na paradoks globalnego dobrobytu: podczas gdy konsumenci w Europie czy Azji korzystają z tańszych technologii niskoemisyjnych, lokalne rynki pracy ponoszą wysokie koszty dostosowań strukturalnych. Kluczowym wnioskiem jest stwierdzenie, że trwałość i charakter tej ekspansji – a tym samym stabilność globalnego systemu handlowego – zależą od zdolności Chin do przejścia z modelu opartego na nadprodukcji w stronę wzrostu konsumpcji wewnętrznej oraz od umiejętności partnerów handlowych w budowaniu odporności poprzez dywersyfikację krytycznych ogniw produkcji, a nie pełną autarkię.

SŁOWA KLUCZOWE

chińskie nadwyżki produkcyjne | rachunek obrotów bieżących | nadprodukcja w Chinach | teoria popytu efektywnego | korzyści skali Krugmana | model heterogenicznych przedsiębiorstw Melitza | strategiczna polityka handlowa | subsydia przemysłowe | system rejestracji hukou | koszty dostosowania rynku pracy | konkurencja w sektorze EV | globalna równowaga popytowa | ekwiwalent fiskalny polityki przemysłowej | presja inflacyjna importu

Chiński eksport jako efekt wewnętrznych nierównowag

Chińskie nadwyżki produkcyjne i ich konsekwencje dla gospodarki światowej. Handel międzynarodowy, nierównowaga popytowa, konkurencja technologiczna i globalny podział korzyści z modernizacji

Ekonomiczne znaczenie chińskiego zadłużenia oraz problemów restrukturyzacyjnych wykracza poza granice Chińskiej Republiki Ludowej. W gospodarce o tak ogromnej skali produkcji

przemysłowej każda istotna zmiana relacji między inwestycjami, konsumpcją a oszczędnościami oddziałuje na globalne przepływy handlowe, ceny międzynarodowe, rentowność przedsiębiorstw oraz decyzje inwestycyjne w innych państwach. Gdy krajowy popyt nie rośnie wystarczająco szybko, by wchłonąć zwiększającą się produkcję, firmy zaczynają poszukiwać odbiorców za granicą. Jeśli jednocześnie system kredytowy, polityka przemysłowa i administracyjne cele rozwojowe sprzyjają utrzymywaniu wysokich mocy produkcyjnych, ekspansja eksportowa staje się mechanizmem łagodzenia wewnętrznej nierównowagi gospodarczej. Nie oznacza to jednak, że każdy wzrost chińskiego eksportu wynika z nadprodukcji czy subsydiów; część z niego jest efektem rzeczywistych przewag technologicznych, organizacyjnych i kosztowych, a także rosnącego zapotrzebowania na produkty, w których Chiny stały się kluczowym dostawcą.

Zadaniem ekonomii politycznej jest zatem odróżnienie konkurencyjności wynikającej z produktywności od ekspansji podtrzymywanej przez niepełną wycenę kosztów kapitału, energii lub ryzyka inwestycyjnego. Dopiero takie rozróżnienie pozwala ocenić, kiedy chiński eksport zwiększa globalny dobrobyt, a kiedy przenosi koszty wewnętrznych nierównowag na partnerów handlowych.

Podstawowym narzędziem teoretycznym w tej analizie jest makroekonomiczna tożsamość łącząca saldo rachunku obrotów bieżących z różnicą między oszczędnościami krajowymi a inwestycjami. Przy odpowiednio zdefiniowanych agregatach rachunków narodowych można ją przedstawić jako \(CA=S-I\), gdzie \(CA\) oznacza saldo obrotów bieżących, \(S\) – oszczędności krajowe, a \(I\) – inwestycje. Dodatnie saldo świadczy o tym, że gospodarka jako całość oszczędza więcej, niż inwestuje na własnym terytorium, stając się wierzycielem netto wobec reszty świata w zakresie odpowiadających temu saldu przepływów finansowych.

Tożsamość ta nie wyjaśnia jednak samodzielnie przyczyn nierównowagi. Wysoka nadwyżka może być wynikiem wyjątkowo konkurencyjnego eksportu, ograniczonej konsumpcji, wysokich oszczędności przedsiębiorstw, słabych inwestycji lub kombinacji tych czynników. W przypadku Chin kluczowe są zarówno zdolności produkcyjne budowane przez dekady, jak i instytucjonalne mechanizmy skłaniające gospodarstwa domowe do gromadzenia kapitału. Powszechny dostęp do stabilnego zabezpieczenia emerytalnego, ochrony zdrowia i innych świadczeń publicznych mógłby ograniczyć potrzebę utrzymywania wysokich oszczędności ostrożnościowych, zwiększając konsumpcję bez konieczności osłabiania potencjału produkcyjnego gospodarki. W takim ujęciu równoważenie handlu międzynarodowego nie musi automatycznie oznaczać redukcji eksportu; może ono nastąpić poprzez wzrost popytu krajowego i importu. Rozróżnienie między saldem handlowym a rachunkiem obrotów bieżących jest niezbędne także przy interpretacji najnowszych danych.

Według Państwowego Urzędu Statystycznego Chin w pierwszych trzech kwartałach 2026 roku wartość eksportu towarów osiągnęła 23,198 bln juanów, a importu 16,742 bln juanów, co przełożyło się na dodatnie saldo handlu towarowego w wysokości około 6,456 bln juanów. Eksport wzrósł o 16,4%, natomiast import o 22,3% rok do roku w ujęciu wartościowym. Dane te wskazują na dużą skalę nadwyżki towarowej, ale jednocześnie pokazują szybszy procentowy wzrost importu niż eksportu. Bez dodatkowych informacji nie można na ich podstawie wyznaczyć salda całego rachunku obrotów bieżących, który obejmuje także usługi, dochody pierwotne i transfery bieżące. Co więcej, zmiany wartości handlu odzwierciedlają nie tylko wolumen sprzedawanych produktów, ale również wahania cen i kursów walutowych.

MFW szacował saldo chińskiego rachunku bieżącego w 2025 roku na około 3,3% PKB, podkreślając rolę eksportu w kompensowaniu słabego popytu prywatnego. Właściwa interpretacja wymaga więc rozdzielenia kilku kwestii: wielkości nadwyżki, źródeł jej powstawania, trwałości konkurencyjności eksportowej oraz sposobu finansowego wykorzystania należności zagranicznych. Wysoka skłonność do oszczędzania nie wynika wyłącznie z kultury ekonomicznej społeczeństwa. Współczesne modele konsumpcji międzyokresowej wskazują, że gospodarstwa domowe dostosowują wydatki do oczekiwanych przyszłych dochodów, ryzyka bezrobocia, kosztów opieki zdrowotnej, perspektyw emerytalnych oraz wartości posiadanego majątku.

W Chinach szczególne znaczenie ma nierówny dostęp do świadczeń publicznych i usług społecznych między mieszkańcami różnych regionów oraz kategoriami ludności objętymi systemem rejestracji gospodarstw domowych hukou. Pracownik migrujący do dużego miasta może zarabiać więcej, lecz nie zawsze korzysta z takiego samego dostępu do usług jak osoba posiadająca lokalny status rejestracyjny. Niepewność co do przyszłych kosztów utrzymania rodziny może zwiększać skłonność do oszczędzania nawet przy rosnących dochodach bieżących. Z tego punktu widzenia rozwój usług publicznych, reforma zabezpieczenia społecznego i zwiększenie dostępności świadczeń dla migrantów mają znaczenie nie tylko społeczne, ale i dla globalnej równowagi międzynarodowej.

Teoretyczne źródła nierównowagi między produkcją a popytem

MFW wskazywał w lutym 2026 roku, że pakiet reform wzmacniających konsumpcję mógłby w perspektywie pięciu lat zwiększyć jej relację do PKB o około cztery punkty procentowe. Choć jest to wynik analizy scenariuszowej, a nie gwarantowany rezultat polityki, dobrze ilustruje on makroekonomiczne znaczenie instytucji społecznych. Perspektywę tę można pogłębić, odwołując

się do teorii popytu efektywnego Johna Maynarda Keynesa oraz postkeynesowskich analiz wzrostu i podziału dochodu Michała Kaleckiego. W ujęciu keynesowskim sama zdolność wytwarzania nie gwarantuje automatycznie istnienia popytu wystarczającego do pełnego wykorzystania potencjału gospodarki. Poziom aktywności zależy bowiem od decyzji konsumpcyjnych, inwestycyjnych i fiskalnych, które mogą okazać się niewystarczające, by w pełni zagospodarować istniejące moce produkcyjne. Kalecki dodatkowo akcentował znaczenie podziału dochodów między płace a zyski, wskazując na odmienną skłonność do konsumpcji poszczególnych grup społecznych. Jeśli znaczna część korzyści ze wzrostu produktywności zostaje zatrzymana w przedsiębiorstwach lub przeznaczona na kolejne inwestycje, popyt konsumpcyjny może nie nadążać za produkcją. W chińskim modelu wysokich oszczędności i rozbudowanych inwestycji problem ten nabiera szczególnego znaczenia.

Modernizacja przemysłu zwiększa wartość dodaną i potencjalny dochód narodowy, jednak jej realny wpływ na rynek wewnętrzny zależy od poziomu zatrudnienia, wynagrodzeń, transferów do gospodarstw domowych oraz sposobu finansowania świadczeń społecznych. Rosnący eksport może przez pewien czas kompensować niewystarczający popyt krajowy, lecz gospodarka tej skali nie może w nieskończoność opierać długookresowego rozwoju na zwiększaniu udziału w popycie innych państw. Inny aspekt chińskiej ekspansji wyjaśnia nowa teoria handlu międzynarodowego Paula Krugmana, rozwijana od końca lat siedemdziesiątych XX wieku.

Podczas gdy tradycyjne modele przewag komparatywnych kładły nacisk na różnice w wyposażeniu gospodarek w czynniki produkcji lub produktywność poszczególnych branż, Krugman wykazał, że handel może rozwijać się również między krajami o podobnych zasobach. Dzieje się tak dzięki korzyściom skali, zróżnicowaniu produktów i konkurencji monopolistycznej. Przedsiębiorstwo obsługujące większy rynek jest w stanie rozłożyć koszty stałe badań, projektowania oraz uruchomienia produkcji na większą liczbę wyrobów, co obniża koszt jednostkowy. Chiński rynek wewnętrzny, rozbudowane łańcuchy dostaw oraz dostęp do licznych wyspecjalizowanych podwykonawców tworzą właśnie takie warunki. Przewaga kosztowa chińskich producentów nie musi więc wynikać wyłącznie z niskich wynagrodzeń czy pomocy publicznej; może być ona rezultatem skumulowanych korzyści skali i gęstości powiązań przemysłowych. W przypadku pojazdów elektrycznych, elektroniki użytkowej czy urządzeń fotowoltaicznych mechanizm ten pozwala na szybkie zwiększanie wolumenu produkcji oraz finansowanie kolejnych generacji produktów. Nie jest on jednak wolny od ryzyka: jeśli wielu producentów jednocześnie założy nieograniczony wzrost rynku, łączna zdolność produkcyjna może przekroczyć popyt, co doprowadzi do spadku marż i pogłębienia zależności od eksportu. Teorię Krugmana uzupełnia model heterogenicznych przedsiębiorstw Marca J. Melitza z 2003 roku.

Różnica między realną wydajnością a wsparciem państwowym

W modelu tym przedsiębiorstwa różnią się produktywnością, a uczestnictwo w handlu międzynarodowym wiąże się z kosztami stałymi – m.in. wejściem na obce rynki, dostosowaniem produktów czy stworzeniem kanałów dystrybucji. Eksporterami zostają przede wszystkim firmy zdolne pokryć te wydatki, podczas gdy wzrost konkurencji przesuwa udziały rynkowe w stronę podmiotów efektywniejszych. W rezultacie handel międzynarodowy wpływa nie tylko na strukturę branżową gospodarki, ale i na alokację zasobów wewnątrz poszczególnych sektorów. W kontekście chińskiego eksportu oznacza to, że wzrost udziału producentów z Chin na rynkach światowych może odzwierciedlać rzeczywistą przewagę najbardziej wydajnych przedsiębiorstw, nawet jeśli inne firmy w kraju pochodzenia pozostają nieefektywne. Utrudnia to stosowanie jednej, zbiorczej oceny konkurencyjności całego sektora. W obrębie tej samej branży mogą bowiem współistnieć przedsiębiorstwa osiągające wysokie marże dzięki technologii i organizacji oraz podmioty utrzymywane przy życiu przez preferencyjne finansowanie. Również polityka handlowa państw importujących oddziałuje na te grupy odmiennie: podniesienie barier może wyeliminować część dostawców, ale jednocześnie chronić mniej produktywnych producentów krajowych przed koniecznością dostosowania.

Zagadnienie subsydiów wprowadza do analizy teorię strategicznej polityki handlowej Jamesa A. Brandera i Barbary J. Spencer, rozwiniętą w artykule Export Subsidies and International Market Share Rivalry z 1985 roku. Autorzy badali warunki, w których wsparcie państwowe może poprawić pozycję krajowego przedsiębiorstwa konkurującego na rynku międzynarodowym o strukturze oligopolistycznej. Jeśli firmy rywalizują o znaczące renty ekonomiczne, odpowiednio skonstruowana interwencja może zmienić ich zachowania inwestycyjne i produkcyjne, przesuwając część zysków w stronę podmiotu objętego wsparciem.

Teoria ta nie ustanawia jednak ogólnej zasady, że subsydiowanie eksportu zwiększa dobrobyt państwa. Wyniki zależą od formy konkurencji, struktury kosztów, reakcji zagranicznych producentów oraz instrumentów stosowanych przez inne rządy. Jeżeli wiele państw wdroży podobne programy, może dojść do sytuacji przypominającej dylemat więźnia: każde z nich ma motywację do wspierania swoich firm, lecz łącznym skutkiem może być kosztowny wyścig subsydiów i rozbudowa zdolności produkcyjnych ponad poziom uzasadniony popytem. W odniesieniu do Chin teoria ta pozwala analizować nie tylko korzyści z przyspieszonej industrializacji, ale również mechanizm przenoszenia kosztów polityki krajowej na międzynarodowy system konkurencji przemysłowej.

Problem międzynarodowych skutków chińskiej polityki przemysłowej wymaga jednak precyzyjnego rozróżnienia między subsydium, efektywnością kosztową a sprzedażą poniżej kosztu ekonomicznego. Niska cena produktu nie dowodzi automatycznie, że został on wytworzony dzięki niedozwolonej pomocy publicznej; może ona wynikać z wysokiej produktywności, tańszych komponentów, organizacji produkcji lub odmiennej strategii marżowej. Z drugiej strony wsparcie nie musi przyjmować postaci bezpośredniego przelewu budżetowego. Może polegać na korzystnych warunkach finansowania, ulgach podatkowych, dostępie do gruntów lub innych formach selektywnego obniżania kosztów działalności. Badanie MFW z 2025 roku szacowało ekwiwalent fiskalny objętych analizą instrumentów chińskiej polityki przemysłowej w 2023 roku na około 4,4% PKB. Autorzy raportu wskazywali ponadto na ryzyko pogarszania zagregowanej produktywności przez nieoptymalną alokację zasobów.

Wpływ chińskich cen na globalny dobrobyt i inflację

Wynik ten nie pozwala jednak uznać całej produkcji chińskiego przemysłu za subsydiowaną w jednakowym stopniu ani traktować obliczonego ekwiwalentu jako kwoty bezpośrednio wypłacanej eksporterom. Stanowi on natomiast argument za badaniem tego, jak preferencyjne warunki działania wybranych podmiotów wpływają na ceny światowe, decyzje inwestycyjne zagranicznych konkurentów oraz stabilność łańcuchów dostaw. Przykładem tej złożoności jest przemysł technologii niskoemisyjnych. Według Międzynarodowej Agencji Energetycznej w 2024 roku globalne moce produkcyjne modułów fotowoltaicznych ponad dwukrotnie przekraczały wielkość ich faktycznego wykorzystania, a zdolności wytwarzania ogniw bateryjnych były niemal trzykrotnie większe od odpowiadającego im popytu.

Jednocześnie chińscy producenci odegrali istotną rolę w obniżaniu światowych cen tych technologii, co zwiększyło ich dostępność dla odbiorców w państwach o zróżnicowanym poziomie dochodu. Z perspektywy ekonomii dobrobytu nadwyżka podaży może więc przynosić odmienne skutki różnym grupom uczestników rynku. Konsumenci, operatorzy sieci energetycznych i inwestorzy instalujący panele korzystają z niższych cen, podczas gdy producenci w krajach importujących doświadczają spadku marż oraz utraty części rynku. Jeśli ceny odzwierciedlają trwałą przewagę technologiczną, ich obniżanie poprzez handel może zwiększać globalną efektywność gospodarczą. Jeśli natomiast utrzymują się one poniżej długookresowych kosztów ekonomicznych dzięki ciągłemu transferowaniu strat do instytucji publicznych, powstaje pytanie o trwałość takiego modelu konkurencji. Nie sposób rozstrzygnąć tego zagadnienia wyłącznie na podstawie ceny końcowej produktu; konieczne są dane o kosztach, finansowaniu, rentowności, stopniu wykorzystania mocy i korzyściach wynikających z rozpowszechniania technologii.

Niższe ceny chińskiego eksportu mogą oddziaływać także na procesy inflacyjne w państwach importujących. W tradycyjnym ujęciu makroekonomii otwartej spadek cen dóbr importowanych może obniżać koszty zaopatrzenia przedsiębiorstw oraz ceny płacone przez konsumentów, ograniczając presję inflacyjną. Korzyść ta jest szczególnie istotna w przypadku urządzeń, komponentów i dóbr pośrednich wykorzystywanych przez wiele innych gałęzi gospodarki. MFW w analizie poświęconej Chinom przywoływał oszacowanie, według którego spadek inflacji cen chińskiego eksportu o jeden punkt procentowy wiązał się ze zmniejszeniem inflacji bazowej u azjatyckich partnerów handlowych o około 0,1 punktu procentowego po sześciu miesiącach. Jest to wynik określonego modelu empirycznego, a nie uniwersalna zależność obowiązująca w każdym kraju i okresie. Jego znaczenie polega na wykazaniu, że chińskie procesy cenowe mogą przenikać do systemów cenowych innych gospodarek.

Przewaga chińska to nie tylko subsydia, lecz efektywność organizacyjna

W krótkim okresie może to zwiększać siłę nabywczą gospodarstw domowych i łagodzić koszty produkcji. W dłuższej perspektywie skutki zależą jednak od tego, czy presja importowa wymusi efektywną reorganizację przemysłu, czy doprowadzi do utraty kompetencji produkcyjnych trudnych do późniejszego odtworzenia. Przewaga chińskiego sektora technologii niskoemisyjnych ma przy tym fundamenty bardziej złożone niż sama skala subsydiów. W raporcie Energy Technology Perspectives z 2026 roku Międzynarodowa Agencja Energetyczna wskazuje na wieloletnią kumulację umiejętności produkcyjnych, integrację dostawców, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, sprawność wytwarzania oraz konsekwentną politykę przemysłową.

Według tej analizy w przypadku baterii to właśnie wyższa efektywność produkcyjna wyjaśnia ponad 40% różnicy kosztów między Chinami a Europą. Oznacza to, że samo zrównanie warunków finansowania nie musiałoby zlikwidować przewagi chińskich producentów, gdyż część jej źródeł ma charakter organizacyjny i technologiczny. Z drugiej strony raport podkreśla, że istotne pozostają inne elementy kosztowe, zwłaszcza energia i praca w wybranych ogniwach łańcucha. Wniosek ten jest kluczowy dla europejskiej polityki gospodarczej: odpowiedzią na przewagę kosztową nie mogą być wyłącznie bariery importowe, jeśli nie towarzyszą im działania zwiększające produktywność lokalnych firm. Bez rozwoju kompetencji i efektywności organizacyjnej ochrona rynku może jedynie odraczać konieczne dostosowanie.

Europejski spór o chińskie samochody elektryczne ilustruje napięcie między ochroną konkurencji a korzyściami z tańszych technologii. Komisja Europejska zakończyła w październiku 2024 roku

postępowanie antysubsydyjne dotyczące importu pojazdów całkowicie elektrycznych z Chin, wprowadzając definitywne cła wyrównawcze od 7,8% do 35,3%, zależnie od ustaleń wobec poszczególnych producentów. W styczniu 2026 roku Komisja opublikowała dodatkowe wytyczne dotyczące zobowiązań cenowych eksporterów, dopuszczając rozwiązania alternatywne zgodne z regułami handlowymi. Sytuacji tej nie należy więc traktować jako prostego sporu o zakaz importu. Przedmiotem postępowania jest ocena, czy określone formy pomocy publicznej szkodzą przemysłowi unijnemu i jakie środki mogą tę szkodę ograniczyć. Jednocześnie wzrost cen aut z importu może uderzyć w konsumentów i spowolnić elektryfikację transportu. Powstaje konflikt między krótkoterminową dostępnością technologii a długookresową zdolnością przemysłową Europy, którego rozstrzygnięcie wymaga zważenia kosztów ochrony rynku i wartości krajowych kompetencji projektowych oraz badawczych.

Społeczne konsekwencje konkurencji importowej pozwala pogłębić analiza Davida Autora, Davida Dorna i Gordona Hansona, którzy w badaniu The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States analizowali skutki gwałtownego wzrostu importu z Chin dla lokalnych rynków pracy w USA.

Koszty dostosowania rozkładają się nierównomiernie

Ich podejście odchodziło od traktowania gospodarki narodowej jako jednolitego rynku, na którym koszty dostosowania rozkładają się równomiernie. Autorzy wykazali, że regiony silnie wyspecjalizowane w gałęziach wystawionych na konkurencję importową doświadczały większych trudności na rynku pracy, a proces adaptacji przebiegał powolnie. W późniejszych badaniach wskazywali na długotrwałość skutków dla zatrudnienia, wynagrodzeń i aktywności zawodowej. Wnioski te mają szczególne znaczenie dla współczesnego sporu o ekspansję chińskich samochodów, baterii i zaawansowanych produktów przemysłowych.

Nawet gdy import obniża ceny dla wszystkich konsumentów, jego negatywne konsekwencje mogą koncentrować się w konkretnych miejscowościach, przedsiębiorstwach i grupach zawodowych. Korzyści osiągane przez gospodarstwa domowe dzięki tańszym produktom nie są automatycznie dostępne pracownikom tracącym zatrudnienie w wyniku zamykania lokalnych fabryk. Z perspektywy ekonomii dobrobytu i polityki społecznej problemem staje się zatem nie tylko wielkość łącznego zysku z handlu, lecz również przestrzenny i społeczny rozkład kosztów dostosowania. Badania nad chińskim szokiem handlowym prowadzą do krytycznego rozwinięcia tradycyjnych twierdzeń teorii handlu międzynarodowego.

Modele Heckscher-Ohlina i Stolpera-Samuelsona pokazują, że zmiana relacji cen produktów wpływa na wynagrodzenie czynników produkcji, przynosząc odmienne skutki pracy i kapitałowi w zależności od struktury gospodarki. Modele czynników specyficznych dodatkowo uwzględniają fakt, że kapitał, kwalifikacje i infrastruktura nie mogą być natychmiast przeniesione między sektorami. Pracownik wykwalifikowany w określonej technologii produkcyjnej nie zawsze znajdzie równie produktywne zatrudnienie w innej branży, a zakład przemysłowy wyposażony w wyspecjalizowane maszyny może mieć niewielką wartość poza dotychczasowym zastosowaniem. Lokalne koszty liberalizacji handlu nie są więc przypadkową niedoskonałością systemu, lecz wynikają z samej struktury produkcji i ograniczonej mobilności czynników. W badaniach autora książki i jego współpracowników podkreślano również, że długookresowe dostosowanie regionów może następować przez wymianę pokoleniową pracowników, a nie przez szybkie odzyskanie utraconych zarobków przez osoby bezpośrednio dotknięte konkurencją. Teorie te uzasadniają tworzenie instrumentów przekwalifikowania, wsparcia dochodowego i rozwoju regionalnego, których celem jest ograniczanie trwałych kosztów przemian strukturalnych. Nie oznacza to jednak, że bilans wzrostu chińskiego eksportu można sprowadzić wyłącznie do liczby miejsc pracy utraconych przez zagranicznych konkurentów.

Handel przynosi również korzyści poprzez dostęp do szerszego asortymentu dóbr, obniżanie cen produktów końcowych i pośrednich, zwiększanie skali działalności przedsiębiorstw oraz rozpowszechnianie technologii. Współczesne modele ilościowe handlu pokazują, że efekty te zależą od struktury powiązań między sektorami i państwami, elastyczności substytucji produktów oraz udziału importowanych komponentów w krajowej produkcji. Przedsiębiorstwo europejskie może jednocześnie konkurować z chińskim producentem określonego wyrobu i korzystać z jego komponentów w innych produktach. W takim przypadku ograniczenie importu może poprawić pozycję jednej grupy firm, ale zwiększyć koszty innej. Podobna zależność dotyczy gospodarstw domowych, które mogą korzystać z tańszej elektroniki i urządzeń energooszczędnych, a równocześnie ponosić koszty osłabienia zatrudnienia w regionach przemysłowych. Rzetelna analiza wymaga zatem oddzielnego oszacowania korzyści konsumenckich, zmian rentowności firm, skutków dla płac oraz konsekwencji dla przyszłych inwestycji. Żaden z tych elementów nie powinien być automatycznie utożsamiany z całkowitym interesem narodowym.

Współzależność handlowa UE i Chin wymaga precyzyjnych narzędzi regulacyjnych

Skalę europejskiego związku gospodarczego z Chinami obrazują dane Eurostatu za 2025 rok. Unia Europejska zaimportowała z Chin towary o wartości około 559,4 mld euro, podczas gdy wartość unijnego eksportu do Państwa Środka wyniosła 199,6 mld euro, co przełożyło się na deficyt w handlu towarowym rzędu 359,8 mld euro. Dane dotyczące produktów wysokiej techniki, opublikowane w październiku 2026 roku, wskazują ponadto, że Chiny odpowiadały w 2025 roku za 28% unijnego importu w tej kategorii, co stanowiło wartość około 150,4 mld euro. Liczby te potwierdzają dominującą rolę Chin w zaopatrzeniu rynku europejskiego, jednak same w sobie nie rozstrzygają, czy deficyt handlowy jest ekonomicznie niekorzystny w każdej z poszczególnych relacji. Import może bowiem obejmować zarówno dobra konsumpcyjne, jak i komponenty zwiększające konkurencyjność europejskich eksporterów. Należy również pamiętać, że deficyt bilateralny nie jest tożsamy z deficytem rachunku bieżącego Unii Europejskiej jako całości.

Z punktu widzenia polityki gospodarczej dane te wskazują przede wszystkim na głęboką współzależność produkcyjną oraz konieczność analizy udziału chińskich komponentów w europejskiej wartości dodanej, stopnia koncentracji dostaw i możliwości ich dywersyfikacji. Wewnętrzne zróżnicowanie gospodarki europejskiej sprawia, że skutki chińskiej ekspansji nie mogą być oceniane wyłącznie przez pryzmat zagregowanych wskaźników unijnych. Państwa i regiony różnią się strukturą przemysłu, udziałem eksportu w produkcji, zapleczem badawczym oraz stopniem integracji z globalnymi łańcuchami dostaw. W gospodarkach silnie opartych na produkcji samochodów, maszyn i elektroniki konkurencja chińska oddziałuje zarówno na sprzedaż produktów końcowych, jak i na decyzje o lokalizacji nowych inwestycji. W innych sektorach kluczowy może być natomiast dostęp do tanich komponentów, instalacji energetycznych i urządzeń cyfrowych. Dla państw Europy Środkowej, w tym Polski, szczególne znaczenie ma pozycja zakładów funkcjonujących jako dostawcy w europejskich sieciach produkcyjnych.

Zmiana miejsca montażu samochodu lub zastąpienie konkretnej technologii napędowej może przekształcić zapotrzebowanie na komponenty w wielu krajach jednocześnie. Zjawisko to nie musi prowadzić do całkowitego zaniku miejsc pracy, ale często wymusza zmianę kwalifikacji, nowe inwestycje i redefinicję relacji między dostawcami a producentami końcowymi. W konsekwencji strategia europejska powinna łączyć rozwój technologii z polityką kompetencyjną, dostępnością energii i finansowaniem inwestycji, zamiast opierać się na naiwnym założeniu, że utrzymanie dotychczasowej struktury przemysłu jest możliwe bez głębokich dostosowań.

Prawo Światowej Organizacji Handlu dostarcza instrumentów reagowania na skutki zagranicznego wsparcia publicznego, lecz jego konstrukcja jest znacznie bardziej precyzyjna niż ogólne przeciwstawienie wolnego handlu protekcjonizmowi. Porozumienie WTO w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures) określa przesłanki kwalifikacji pomocy, różnicuje kategorie subsydiów oraz reguluje warunki stosowania ceł wyrównawczych. Prawidłowe postępowanie wymaga wykazania konkretnych elementów: istnienia subsydium, wystąpienia szkody dla przemysłu krajowego oraz udowodnienia związku przyczynowego. Sam fakt, że zagraniczny producent oferuje niższą cenę niż konkurent krajowy, nie stanowi wystarczającej podstawy do uznania jego działalności za niezgodną z regułami handlowymi. System prawny dąży do ograniczania negatywnych skutków konkretnych praktyk, a nie do wyrównywania wszystkich różnic w kosztach produkcji między państwami. Z perspektywy ekonomii politycznej kluczowe jest to, że postępowania handlowe mogą służyć zarówno ochronie uczciwej konkurencji, jak i być instrumentem nacisku grup interesu. Dlatego ich wiarygodność zależy od jakości dowodów, przejrzystości metod szacowania szkody oraz proporcjonalności zastosowanych środków.

Przesunięcie eksportu Chin ku rynkom rozwijającym się

Rosnące bariery handlowe nie muszą w takim stopniu ograniczać globalnej sprzedaży chińskich producentów, w jakim uderzają w nich na pojedynczym rynku. Teoria kreacji i przesunięcia handlu, wywodząca się z prac Jacoba Vinera, wskazuje, że zmiana warunków dostępu do konkretnych rynków może przekształcać kierunki wymiany oraz lokalizację produkcji. W przypadku Chin oznacza to możliwość przeniesienia części eksportu z rynków stosujących wysokie bariery do państw o większym popycie lub odmiennych regulacjach. Według raportu IEA Energy Technology Perspectives 2026 udział gospodarek rozwijających się w eksporcie chińskich pojazdów elektrycznych wzrósł z poziomu poniżej 5% w 2020 roku do niemal 40% w okresie analizowanym przez Agencję.

Jest to znacząca zmiana geograficznej struktury sprzedaży, której nie da się wyjaśnić wyłącznie jednym instrumentem polityki handlowej. Składają się na nią także wzrost dochodów, rozwój infrastruktury i większa atrakcyjność kosztowa pojazdów elektrycznych na nowych rynkach. Jednocześnie zjawisko to pokazuje, że bariery ustanawiane przez najbogatsze gospodarki mogą przyspieszać przesuwanie ciężaru konkurencji przemysłowej na państwa rozwijające się. W długim okresie może to zmienić strukturę ich własnej industrializacji oraz relacje między producentami lokalnymi a zagranicznymi. Dla krajów rozwijających się chińska ekspansja technologiczna stanowi zatem zarazem szansę modernizacyjną i potencjalne źródło nowych zależności.

Dostęp do tańszych paneli fotowoltaicznych, baterii, pojazdów elektrycznych czy urządzeń telekomunikacyjnych może obniżać koszty infrastruktury oraz przyspieszać rozwój usług i przedsiębiorczości. Gospodarka o ograniczonych zasobach kapitałowych zyskuje dzięki temu technologie, których samodzielne opracowanie byłoby zbyt kosztowne. Efekty rozwojowe zależą jednak od tego, czy importowane urządzenia są integrowane z lokalnymi kompetencjami, szkolnictwem technicznym i usługami serwisowymi, a także od zdolności do stopniowego zwiększania krajowej wartości dodanej. Jeśli państwo staje się głównie odbiorcą wyrobów finalnych, a lokalne firmy nie uczestniczą w procesie uczenia się technologicznego, korzyści mogą ograniczyć się jedynie do konsumpcji i użytkowania infrastruktury. Inaczej wygląda sytuacja, gdy handel i inwestycje zagraniczne umożliwiają rozwój dostawców, transfer wiedzy i tworzenie nowych specjalizacji. Ekonomia rozwoju wskazuje zatem, że nie wystarczy oceniać samej wielkości chińskiego eksportu do Afryki, Azji Południowo-Wschodniej czy Ameryki Łacińskiej.

Konieczne jest badanie warunków finansowania, struktury własności, dostępu do wiedzy oraz trwałości lokalnych zdolności gospodarczych powstających wokół importowanych technologii. Przenoszenie produkcji przez chińskie przedsiębiorstwa za granicę dodatkowo komplikuje pojęcie narodowej konkurencyjności. Współczesne międzynarodowe łańcuchy wartości pozwalają oddzielić lokalizację zakładu produkcyjnego od własności technologii, projektowania, finansowania i kontroli nad dystrybucją. Fabryka należąca do chińskiego przedsiębiorstwa, lecz działająca w państwie trzecim, może tworzyć lokalne miejsca pracy i korzystać z tamtejszych dostawców, zachowując jednocześnie powiązania technologiczne oraz kapitałowe z Chinami. Taki model pozwala częściowo ograniczyć koszty transportu, poprawić dostęp do rynku i spełniać wymagania dotyczące lokalnej produkcji. Nie oznacza to jednak automatycznie preferencyjnego traktowania celnego, gdyż zasady pochodzenia, reguły antysubsydyjne i odpowiednie przepisy mogą uwzględniać charakter procesu wytwórczego oraz jego powiązania.

Ekonomicznie istotniejsze jest to, jaką część wartości dodanej wytwarza gospodarka przyjmująca inwestycję oraz czy zyskuje zdolności produkcyjne możliwe do wykorzystania przez własne firmy. Międzynarodowa ekspansja kapitałowa Chin może więc jednocześnie dywersyfikować geograficzną strukturę ich działalności i tworzyć nowe możliwości industrializacji dla partnerów. Jej rzeczywisty wpływ zależy od negocjowanych warunków inwestowania i instytucjonalnej zdolności państw przyjmujących. Współzależność technologiczna ujawnia również ograniczenia strategii polegających na maksymalnym oddzielaniu krajowych systemów przemysłowych.

Międzynarodowa Agencja Energetyczna szacuje w raporcie z 2026 roku, że całkowite zatrzymanie eksportu komponentów chińskiego łańcucha produkcji baterii na jeden miesiąc mogłoby spowodować utratę produkcji samochodów elektrycznych poza Chinami o wartości około 17 mld

dolarów, przy czym ponad połowa tego hipotetycznego ubytku dotyczyłaby zakładów w Unii Europejskiej. Jest to oszacowanie scenariuszowe, a nie zapis rzeczywistej straty poniesionej w 2026 roku.

Odporność gospodarcza wymaga dywersyfikacji ogniw krytycznych, a nie pełnej autarkii

Znaczenie tej analizy polega na ukazaniu koncentracji krytycznych etapów produkcji, która sprawia, że nawet przedsiębiorstwa posiadające własne fabryki produktów finalnych mogą pozostać podatne na przerwanie dostaw komponentów. W przypadku łańcucha fotowoltaicznego autor książki wskazuje na analogiczne zależności dotyczące produkcji modułów poza Chinami.

Równocześnie budowa pełnych, odrębnych łańcuchów dostaw w każdym państwie mogłaby znacząco podnieść koszty i ograniczyć korzyści wynikające ze specjalizacji. Ekonomicznie uzasadniona odporność wymaga zatem identyfikowania krytycznych ogniw, rozwijania alternatywnych źródeł dostaw i tworzenia odpowiednich zapasów, a nie automatycznego zastępowania całego importu produkcją krajową. Problem koncentracji łańcuchów prowadzi do teorii odporności gospodarczej i ekonomii sieci. W silnie powiązanym systemie produkcyjnym znaczenie danego dostawcy nie zależy wyłącznie od jego udziału w wartości handlu, lecz przede wszystkim od miejsca w strukturze zależności technologicznych. Dostawca odpowiadający za relatywnie niewielką część całkowitego kosztu produktu może stać się ogniwem krytycznym, jeśli bez jego komponentu nie można zakończyć produkcji. Dotyczy to konkretnych materiałów, wyspecjalizowanych urządzeń, oprogramowania oraz procesów rafinacji surowców. Z tej perspektywy odporność nie jest tożsama z posiadaniem największej liczby fabryk, lecz ze zdolnością do utrzymywania kluczowych funkcji systemu w warunkach zakłóceń. Państwa mogą wzmacniać tę cechę przez dywersyfikację źródeł zaopatrzenia, rozwijanie interoperacyjnych standardów, wspieranie badań nad substytutami i ograniczanie nadmiernej koncentracji w szczególnie wrażliwych segmentach.

Koszt takich działań należy jednak zestawić z prawdopodobieństwem i potencjalną skalą zakłóceń. Wydatkowanie nieograniczonych środków na duplikowanie wszystkich procesów produkcyjnych nie zawsze jest racjonalne, jeśli część zagrożeń można ograniczyć dzięki współpracy z wiarygodnymi partnerami oraz odpowiedniemu zarządzaniu zapasami i kontraktami. Szczególnym obszarem współzależności pozostają surowce krytyczne i materiały wykorzystywane w nowoczesnych technologiach. W wielu łańcuchach wartości kluczowe znaczenie ma nie samo wydobycie minerałów, lecz ich oczyszczanie, przetwarzanie i przekształcanie w komponenty o określonych

parametrach technicznych. Raport IEA z 2026 roku wskazuje na wysoką koncentrację wybranych procesów wytwórczych i materiałowych w Chinach, w tym na istotną rolę chińskich przedsiębiorstw w rafinacji pierwiastków ziem rzadkich wykorzystywanych między innymi w magnesach.

Taka struktura stwarza gospodarkom importującym ryzyko zakłóceń dostaw, będąc jednocześnie rezultatem wieloletnich inwestycji, wiedzy procesowej i rozwoju zaplecza przemysłowego. Perspektywa ekonomii surowców przypomina, że posiadanie złoża nie jest równoważne zdolności do wytwarzania finalnego materiału o wysokiej czystości. Państwa bogate w zasoby mogą otrzymywać relatywnie niewielką część wartości dodanej, jeśli ograniczają się do eksportu surowca, podczas gdy zaawansowane etapy przetwarzania odbywają się za granicą. Rozwój lokalnych kompetencji materiałowych może zwiększyć ich udział w korzyściach z transformacji energetycznej, lecz wymaga kapitału, technologii i odpowiednich standardów środowiskowych.

Warto tutaj przywołać klasyczną hipotezę Prebischa-Singera dotyczącą długookresowych relacji cen produktów pierwotnych i przemysłowych. Jej historyczne znaczenie polegało na wykazaniu, że kraje specjalizujące się w eksporcie surowców mogą napotykać strukturalne ograniczenia w podziale korzyści z handlu, zwłaszcza gdy największa wartość dodana powstaje na późniejszych etapach przetwarzania. Współczesny rynek minerałów krytycznych nie pozwala na mechaniczne przeniesienie wszystkich wniosków tej hipotezy, ponieważ popyt na poszczególne surowce zależy od szybkich zmian technologicznych i geopolitycznych, a ich ceny bywają zmienne. Teoria pozostaje jednak użyteczna jako ostrzeżenie przed utożsamianiem posiadania zasobów naturalnych z trwałą przewagą rozwojową. Państwo eksportujące rudę litu czy niklu może nie uzyskiwać porównywalnych korzyści z projektowania ogniw bateryjnych, produkcji zaawansowanych materiałów i kontroli nad technologią. Chińska polityka przemysłowa, rozwijając kompetencje w kolejnych fazach przetwarzania, pokazuje znaczenie przechodzenia do ogniw o wyższej wartości dodanej. Zarazem w państwach dostarczających surowce może to wzmacniać motywację do budowy własnych zdolności technologicznych, co w przyszłości wpłynie na strukturę globalnej konkurencji.

Kurs walutowy i systemowe granice eksportu

Kurs walutowy stanowi kolejną zmienną pośredniczącą między chińską nierównowagą wewnętrzną a wynikami handlu zagranicznego. W ekonomii międzynarodowej kluczowe znaczenie ma nie tylko nominalny kurs waluty, ale przede wszystkim realny kurs efektywny, który uwzględnia relacje cen krajowych i zagranicznych oraz strukturę partnerów handlowych. Jeśli ceny w Chinach rosną wolniej niż u konkurentów, chińskie towary mogą stawać się relatywnie tańsze nawet bez

nominalnego osłabienia juana. MFW wskazywał zresztą w analizie chińskiej gospodarki, że właśnie słaba krajowa presja cenowa wpływała na realną konkurencyjność eksportu.

Nie wynika z tego jednak automatycznie, że każda zmiana kursowa jest rezultatem celowej manipulacji walutowej. Rzetelna ocena wymaga uwzględnienia polityki pieniężnej, przepływów kapitałowych, różnic inflacyjnych i struktury oszczędności. Co więcej, samo umocnienie waluty nie gwarantuje natychmiastowego ograniczenia nadwyżki handlowej.

Efekt ten zależy od elastyczności popytu na eksport i import, warunków kontraktowych oraz udziału importowanych komponentów w produkcji. W duchu warunku Marshalla-Lernera należy zatem badać reakcję ilości handlu na zmianę cen względnych, zamiast zakładać prostą proporcjonalność między kursem walutowym a bilansem handlowym. Istotne jest również rozróżnienie konkurencyjności cenowej pojedynczych firm od korzyści osiąganej przez całe państwo. Z perspektywy jednego eksportera obniżenie ceny może zwiększyć udział w rynku i lepiej wykorzystać moce produkcyjne. Jeśli jednak podobną strategię przyjmuje wiele firm jednocześnie, ceny eksportowe mogą spadać szybciej niż koszty produkcji, a wzrost wolumenu sprzedaży nie musi przełożyć się na proporcjonalny wzrost dochodu.

Ekonomia handlu wskazuje, że zmiany terms of trade – relacji cen eksportowych do importowych – mają bezpośredni wpływ na realny dochód narodowy. Jagdish Bhagwati w klasycznej analizie immiserizing growth wykazał teoretyczną możliwość sytuacji, w której wzrost zdolności produkcyjnych pogarsza warunki wymiany tak silnie, że korzyści z ekspansji zostają ograniczone, a w skrajnych przypadkach nawet odwrócone. Jest to wynik oparty na specyficznych założeniach modelowych i nie należy go traktować jako stwierdzenia, że chiński eksport obecnie obniża dobrobyt Chin.

Teoria ta pozwala jednak zrozumieć, dlaczego sam wzrost wolumenu produkcji nie jest wystarczającym miernikiem sukcesu ekonomicznego. Dla gospodarki liczy się przede wszystkim zdolność generowania wartości dodanej i dochodów finansujących dalszy rozwój. Nadmierna rozbudowa mocy produkcyjnych może prowadzić ponadto do mechanizmu określanego jako błąd złożenia.

Decyzja korzystna dla jednego przedsiębiorstwa przestaje taka być, jeśli zostanie podjęta jednocześnie przez wszystkich graczy rynkowych lub wiele państw. Producent zwiększający inwestycje liczy na korzyści skali, lecz gdy konkurenci robią to samo, łączna podaż może przekroczyć popyt. Analogicznie: państwo może traktować eksport jako narzędzie podtrzymywania zatrudnienia, ale nie wszystkie duże gospodarki mogą jednocześnie zwiększać nadwyżkę eksportową względem reszty systemu. Z globalnego punktu widzenia nadwyżka jednych musi być

równoważona przez deficyt innych lub odmienne przepływy na rachunkach zewnętrznych. W warunkach słabego popytu światowego konkurencja o ograniczone wydatki może zatem zaostrzać napięcia handlowe. Nie oznacza to, że handel jest grą o sumie zerowej – specjalizacja i wzrost produktywności wciąż mogą zwiększać ogólny dobrobyt. Oznacza to jednak, że strategia oparta niemal wyłącznie na przenoszeniu słabości krajowego popytu na rynki zewnętrzne napotyka bariery systemowe, zwłaszcza gdy stosuje ją jedna z największych gospodarek świata.

Ocena tej strategii wymaga uwzględnienia aktualnego otoczenia międzynarodowego. W październikowej aktualizacji prognoz Światowa Organizacja Handlu przewidywała wzrost wolumenu światowego handlu towarowego o 3,9% w 2026 roku oraz o 4,1% w 2027 roku. Prognozę na 2026 rok podniesiono względem marcowych szacunków m.in. ze względu na silniejsze od oczekiwań inwestycje w sztuczną inteligencję i towarzyszące im przepływy towarowe. Dane te pokazują, że wzrost chińskiego eksportu odbywa się w kontekście głębokich zmian technologicznych w globalnym popycie inwestycyjnym. Nie należy więc wyjaśniać dynamiki handlu wyłącznie chińską nadprodukcją czy słabą konsumpcją wewnętrzną. Równocześnie szybki rozwój sektora AI nie musi oznaczać równomiernego wzrostu popytu na wszystkie produkty przemysłowe. Poszczególne branże mogą odczuwać koniunkturę różnie, a pozycja Chin zależy od ich miejsca w łańcuchu wartości. Właściwa diagnoza powinna zatem oddzielać globalny cykl inwestycyjny, krajową politykę przemysłową i zmiany udziałów rynkowych, zamiast utożsamiać je z jednym procesem.

Konieczność koordynacji międzynarodowej i transformacji popytowej w obliczu zielonej ekspansji

Transformacja energetyczna nadaje chińskiej ekspansji eksportowej dodatkowy wymiar, wprowadzając kwestię globalnych efektów zewnętrznych. Obniżenie kosztów technologii niskoemisyjnych może przyspieszyć redukcję emisji w państwach importujących – korzyści te nie znajdują jednak odzwierciedlenia w rachunku zysków producentów ani w bilateralnym saldzie handlowym. Z perspektywy ekonomii środowiska społeczna wartość dostępności paneli fotowoltaicznych, baterii czy efektywnych urządzeń energetycznych może zatem przewyższać ich bezpośrednią cenę rynkową. Jednocześnie produkcja tych komponentów wymaga nakładów energii i surowców oraz wiąże się z procesami przemysłowymi generującymi konkretne obciążenia dla środowiska. Ostateczny bilans ekologiczny zależy więc od pełnego cyklu życia produktu, emisyjności systemów energetycznych oraz sposobu utylizacji lub recyklingu materiałów. Polityka przemysłowa nie może zatem opierać się na naiwnym założeniu, że każdy produkt oznaczony jako

niskoemisyjny przynosi taką samą korzyść klimatyczną, niezależnie od tego, jak został wytworzony i w jaki sposób jest użytkowany. Z drugiej strony nadmierne bariery wobec tanich technologii mogą spowolnić ich upowszechnienie, co podniesie koszt realizacji celów środowiskowych. Konflikt między ochroną rodzimego przemysłu a szybką dekarbonizacją stanowi realny problem ekonomiczny, wymagający rachunku zysków i strat wykraczającego poza interesy jednej branży. W tym punkcie szczególnie wyraźnie ujawnia się znaczenie międzynarodowej koordynacji.

Jeśli państwa wspierają rozwój podobnych technologii – kierując się pobudkami gospodarczymi, klimatycznymi i bezpieczeństwem – mogą jednocześnie generować globalne nadwyżki zdolności produkcyjnych oraz przyspieszać innowacje obniżające koszty. Wybór między całkowitą liberalizacją a pełnym protekcjonizmem nie wyczerpuje zatem dostępnych opcji. Możliwe są porozumienia w zakresie standardów technicznych, przejrzystości subsydiów, zamówień publicznych, wymiany informacji o inwestycjach, ochrony własności intelektualnej oraz zasad uczciwej konkurencji. Dla państw rozwijających się kluczowy może być dostęp do technologii na warunkach umożliwiających budowę własnych zdolności produkcyjnych, a nie tylko zakup gotowych urządzeń. Z kolei dla gospodarek wysoko rozwiniętych priorytetem pozostaje utrzymanie kompetencji strategicznych bez ponoszenia ogromnych kosztów duplikowania każdego etapu procesu wytwórczego. Ekonomia instytucjonalna wskazuje, że tego rodzaju kompromisy wymagają mechanizmów wiarygodnego monitorowania zobowiązań i rozstrzygania sporów. W przeciwnym razie polityka przemysłowa może prowadzić do wzajemnego podważania zaufania, a narastająca liczba ograniczeń handlowych – do erozji korzyści płynących z międzynarodowego podziału pracy.

Istotna część rozwiązania leży jednak wewnątrz chińskiej gospodarki. Gdyby wzrost dochodów gospodarstw domowych oraz lepsze zabezpieczenie społeczne zwiększyły udział konsumpcji w PKB, Chiny mogłyby stopniowo ograniczać zależność od zagranicznego popytu jako warunku utrzymania poziomu produkcji. Taka zmiana nie musiałaby oznaczać osłabienia przemysłu czy rezygnacji z eksportu technologicznego. Wręcz przeciwnie – silniejszy rynek wewnętrzny mógłby otworzyć nowe możliwości rozwoju dla sektora usług, producentów dóbr konsumpcyjnych i dostawców technologii odpowiadających na realne potrzeby mieszkańców.

Reformy wewnętrzne Chin jako klucz do globalnej równowagi

MFW w analizie z lutego 2026 roku wskazywał, że poprawa świadczeń społecznych, reformy systemu hukou, bardziej progresywny podział obciążeń podatkowych oraz zmiana struktury wydatków publicznych mogłyby zwiększyć konsumpcję i zredukować oszczędności ostrożnościowe.

W przywołanym pakiecie reform oszacowano, że relacja konsumpcji do PKB mogłaby wzrosnąć o około cztery punkty procentowe w ciągu pięciu lat. Znaczenie tej propozycji wykracza jednak poza samą politykę społeczną.

Przesunięcie części zasobów z nadmiernych inwestycji w stronę gospodarstw domowych mogłoby jednocześnie wzmocnić popyt krajowy, poprawić alokację kapitału i zmniejszyć potrzebę generowania rosnących nadwyżek handlowych. Globalne skutki takiego procesu zależałyby jednak od struktury dodatkowego popytu. Gdyby chińskie gospodarstwa domowe przeznaczały większą część dochodów na usługi świadczone lokalnie, wzrost konsumpcji nie przełożyłby się automatycznie na proporcjonalny wzrost importu. Większe wydatki na opiekę zdrowotną, edukację, kulturę i usługi społeczne wzmacniałyby przede wszystkim krajowy sektor usług.

Korzyści międzynarodowe pojawiałyby się w takim scenariuszu pośrednio — poprzez poprawę stabilności chińskiej gospodarki i zmniejszenie presji na eksportowanie nadwyżek produkcyjnych. Jeżeli natomiast rósłby popyt na importowane dobra konsumpcyjne, żywność wysokoprzetworzoną, specjalistyczne usługi i technologie, partnerzy handlowi mogliby bezpośrednio skorzystać z rozszerzenia chińskiego rynku. Dla europejskich przedsiębiorstw kluczowa byłaby możliwość rozwoju eksportu produktów opartych na zaawansowanej wiedzy, usług profesjonalnych oraz dóbr wysokiej jakości. Nie należy jednak zakładać, że wzrost konsumpcji w Chinach automatycznie odtworzy dawne struktury wymiany; chińskie firmy rozwijają kompetencje także w sektorach tradycyjnie zdominowanych przez producentów zachodnich. Bilans zmian zależałby zatem od względnej produktywności, regulacji dostępu do rynku oraz preferencji konsumentów między produktami krajowymi a zagranicznymi.

W europejskiej polityce gospodarczej kluczowa staje się zatem zdolność odróżnienia ochrony przed konkretnymi zakłóceniami konkurencji od ochrony istniejącej struktury produkcyjnej przed jakąkolwiek zmianą. Ta pierwsza może być uzasadniona, o ile spełnione są odpowiednie przesłanki prawne i ekonomiczne. Druga grozi utrwalaniem nieefektywnych przedsiębiorstw, hamowaniem innowacji oraz przenoszeniem kosztów na konsumentów.

Europa dysponuje istotnymi zasobami: zapleczem naukowym, przemysłem maszynowym, zaawansowaną chemią, technologiami materiałowymi i wysoko wykwalifikowanymi pracownikami. Ich pełne wykorzystanie wymaga jednak sprawniejszej komercjalizacji badań, rozwoju firm innowacyjnych oraz zapewnienia finansowania inwestycji o długim horyzoncie czasowym. W przypadku Polski oznacza to konieczność wzmacniania krajowych kompetencji projektowych i badawczych, aby udział w europejskich łańcuchach dostaw nie ograniczał się do zadań o relatywnie niskiej wartości dodanej. Międzynarodowa konkurencja technologiczna może przyspieszyć ten proces, pod warunkiem, że przedsiębiorstwa dysponują kapitałem, kompetencjami i stabilnym

otoczeniem regulacyjnym. W przeciwnym razie może ona prowadzić do utraty przemysłowych zdolności rozwojowych, jeśli dostosowanie ograniczy się jedynie do redukcji zatrudnienia i konkurencji kosztami pracy.

Globalna stabilność zależy od wewnętrznej transformacji Chin i równowagi popytowej

Zestawienie teorii handlu, wzrostu i rozwoju gospodarczego prowadzi do wniosku, że chińska ekspansja eksportowa ma charakter wielowymiarowy. Model Krugmana pozwala wyjaśnić przewagi wynikające ze skali i specjalizacji, koncepcja Melitza – znaczenie selekcji przedsiębiorstw i ich zróżnicowanej produktywności, a podejście Brandera i Spendera – strategiczny wpływ subsydiów na oligopolistyczne rynki światowe. Z kolei autor książki, Dorn oraz Hanson wskazują na długotrwałe społeczne koszty dostosowania do konkurencji importowej, podczas gdy keynesowska teoria popytu wyznacza granice modelu, w którym produkcja rośnie szybciej niż zdolność krajowego rynku do jej absorpcji. Teorie te nie służą wydaniu jednego, prostego osądu chińskiej polityki.

Pozwalają one jednak sformułować warunki, od których zależy bilans korzyści i kosztów. Eksport oparty na poprawie produktywności może zwiększać globalny dobrobyt poprzez obniżanie cen i rozpowszechnianie technologii, choć wymaga instytucji wspierających społeczeństwa w ponoszeniu kosztów przemian strukturalnych. Eksport podtrzymywany przez trwałe transferowanie strat do sektora publicznego może natomiast pogłębiać nierównowagi finansowe oraz wywoływać presję na politykę ochronną w innych państwach. Różnicy między tymi mechanizmami nie da się ustalić, opierając się wyłącznie na dynamice wartości handlu.

Z perspektywy systemu międzynarodowego kluczowym zagadnieniem pozostaje zgodność rozwoju chińskiej gospodarki z możliwością absorpcji jej rosnącej produkcji przez popyt krajowy i zagraniczny. Jeśli modernizacja technologiczna przełoży się na szybszy wzrost produktywności, dochodów mieszkańców oraz zapotrzebowania na dobra i usługi konsumpcyjne, może stać się źródłem bardziej zrównoważonej integracji gospodarczej. Jeżeli jednak rozwój przemysłu pozostanie w znacznej mierze kontynuacją wcześniejszego mechanizmu akumulacji opartego na kredycie i administracyjnie wspieranych inwestycjach, zwiększy to presję na rynki zagraniczne, nasilając konflikt między interesami producentów a konsumentów w różnych państwach. Rozstrzygnięcie tej alternatywy zależy nie tylko od technicznej konkurencyjności Chin, lecz także od reform finansów lokalnych, sytuacji majątkowej gospodarstw domowych, dystrybucji dochodu i zdolności państwa do ograniczania przedsięwzięć ekonomicznie nieefektywnych. Chińska

równowaga wewnętrzna staje się zatem jedną ze zmiennych wpływających na stabilność systemu handlu międzynarodowego, podobnie jak polityka pieniężna największych banków centralnych czy bezpieczeństwo światowych szlaków transportowych.

W dalszej analizie punkt ciężkości zostanie przeniesiony z ekonomii międzynarodowej na grunt geopolityki i bezpieczeństwa gospodarczego. Omówione zostaną konsekwencje rywalizacji technologicznej Chin ze Stanami Zjednoczonymi, strategiczne znaczenie Tajwanu i półprzewodników, kontrola nad krytycznymi łańcuchami dostaw oraz rola surowców w obliczu fragmentacji systemu międzynarodowego. Istotne będzie przy tym odróżnienie geopolitycznych ambicji państw od ich rzeczywistych możliwości gospodarczych i technologicznych, gdyż przewaga w konkretnej branży nie przekłada się automatycznie na pełną autonomię strategiczną. Ostatecznie problem chińskiego modelu rozwoju nie sprowadza się do wyboru między wzrostem a stagnacją czy sukcesem przemysłowym a kryzysem finansowym. Dotyczy on zdolności pogodzenia zaawansowanej modernizacji technologicznej, stabilności wewnętrznej i współpracy międzynarodowej w warunkach rosnącej rywalizacji o bezpieczeństwo, zasoby i wpływ polityczny. Dopiero połączenie tych perspektyw pozwoli ocenić, czy współczesna transformacja Chin prowadzi do nowej równowagi globalnej, czy też potęguje napięcia między gospodarkami, których pomyślność pozostaje głęboko współzależna.

> Ostatecznie chiński model rozwoju stawia świat przed fundamentalnym pytaniem: czy zaawansowana modernizacja technologiczna może współistnieć z globalną stabilnością, jeśli opiera się na eksporcie wewnętrznych deficytów społecznych? Rozstrzygnięcie tego dylematu nie leży w cłach czy barierach, lecz w zdolności Chin do pogodzenia potęgi przemysłowej z dobrobytem własnego obywatela. W przeciwnym razie pomyślność współzależnych gospodarek pozostanie zakładnikiem wewnętrznej równowagi jednego państwa.

Inspiracje

[1] 

"Broken China" Logan Wright

John Wiley & Sons | ISBN: 9781509570683

Dr **Logan Wright** jest amerykańskim ekonomistą i analitykiem polityki gospodarczej, specjalizującym się w chińskiej gospodarce, rynkach finansowych i makroekonomii. Jest partnerem i dyrektorem ds. badań rynków chińskich w Rhodium Group oraz starszym współpracownikiem (nierezydentem) w Katedrze Powierniczej ds. Biznesu i Ekonomii Chińskiej w Centrum Studiów Strategicznych i Międzynarodowych (CSIS). Wright uzyskał doktorat z nauk politycznych na Uniwersytecie George'a Washingtona, gdzie jego badania dotyczyły czynników politycznych wpływających na chińską politykę kursową, a także ukończył studia licencjackie i magisterskie na Uniwersytecie Georgetown. Mieszka w Waszyngtonie, po ponad dwóch dekadach życia i pracy w Pekinie i Hongkongu, gdzie analizował państwową ekspansję kredytową Chin, sektor bankowości cieni oraz systemowe ryzyko finansowe. Wright jest autorem książki „Broken China: How the Economic Miracle Shattered and What it Means for the World".

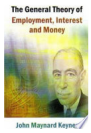
*Dr. **Logan Wright** is an American economist and policy analyst specializing in the Chinese economy, financial markets, and macroeconomics. He serves as a Partner and Director of China Markets Research at Rhodium Group and is a Senior Associate (non-resident) with the Trustee Chair in Chinese Business and Economics at the Center for Strategic and International Studies (CSIS). Wright earned his Ph.D. in political science from George Washington University, where his research examined the political factors influencing China's exchange rate policy, and completed his B.S. and M.A. degrees at Georgetown University. Based in Washington, D.C., after spending over two decades living and working in Beijing and Hong Kong, he has analyzed China's state-led credit expansion, shadow banking sector, and systemic financial risks. Wright is the author of Broken China: How the Economic Miracle Shattered and What it Means for the World.*

Rhodium Group

Literatura uzupełniająca

Książki

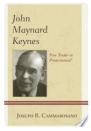
Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[1] "The General Theory of Employment, Interest and Money"

John Maynard Keynes

Atlantic Publishers & Dist | ISBN: 9788126905911



[2] "John Maynard Keynes views on protectionism"

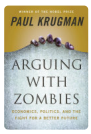
John Maynard Keynes

Bloomsbury Publishing USA | ISBN: 9798216299264

[3] "Economic Possibilities for our Grandchildren"

John Maynard Keynes

ISBN: 9780942153217



[4] "Arguing with Zombies"

Paul Krugman

National Geographic Books | ISBN: 9781324005018



[5] "Peddling Prosperity"

Paul Krugman

W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393036022



[6] "Canada's Balance of International Indebtedness, 1900-1913"

Jacob Viner



[7] "Challenges and Solutions to China’s Modernization Process"

Fang Cai

2024 | Springer Nature | ISBN: 9789819991419



[8] "Cambridge International AS and A Level Economics Revision Guide"

Susan Grant

2013 | Cambridge University Press | ISBN: 9781107661783



[9] "Reform in China's Agriculture"

Harry X. Wu

1997



[10] **"Papers on China"**

Great Britain. Foreign Office

1871

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"A Tract on Monetary Reform"**

John Maynard Keynes

1924 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1007/978-1-349-00813-1

Źródło

[2] **"Relative Movements of Real Wages and Output"**

John Maynard Keynes

1939 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2225182

Źródło

[3] **"Alternative Theories of the Rate of Interest"**

John Maynard Keynes

1937 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2225525

Źródło

[4] **"The "Ex-Ante" Theory of the Rate of Interest"**

John Maynard Keynes

1937 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2225323

Źródło

[5] **"Professor Pigou on "The Classical Stationary State" A Comment"**

Michal KALECKI

1944 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2959845

Źródło

[6] **"Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and the Mixed Economy"**

Michal KALECKI

1972

Źródło

[7] **"Theory of Economic Dynamics."**
Diana Oldershaw, Michal KALECKI
1969 | Economica | DOI: 10.2307/2551830
Źródło

[8] **"Routledge Revivals: Studies in Economic Dynamics (1943)"**
M. Kalecki
2017 | DOI: 10.4324/9781315160283
Źródło

[9] **"Increasing Returns and Economic Geography"**
Paúl Krugman
1990 | Journal of Political Economy | DOI: 10.3386/w3275
Źródło

[10] **"The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade"**
Masahisa Fujita, Paúl Krugman, Anthony J. Venables
1999 | The MIT Press eBooks | DOI: 10.7551/mitpress/6389.001.0001
Źródło

[11] **"Increasing returns, monopolistic competition, and international trade"**
Paúl Krugman
1979 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/0022-1996(79)90017-5
Źródło

[12] **"A Model of Balance-of-Payments Crises"**
Paúl Krugman
1979 | Journal of money credit and banking | DOI: 10.2307/1991793
Źródło

[13] **"The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity"**
Marc J. Melitz
2003 | Econometrica | DOI: 10.1111/1468-0262.00467
Źródło

[14] "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms"

Elhanan Helpman, Marc J. Melitz, Stephen Yeaple

2004 | American Economic Review | DOI: 10.1257/000282804322970814

Źródło

[15] "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes *"

Elhanan Helpman, Marc J. Melitz, Yona Rubinstein

2008 | The Quarterly Journal of Economics | DOI: 10.1162/qjec.2008.123.2.441

Źródło

[16] "Market Size, Trade, and Productivity"

Marc J. Melitz, GIANMARCO I. P. OTTAVIANO

2005 | World Scientific Studies in International Economics | DOI: 10.1142/9789811233395_0004

Źródło

[17] "Export subsidies and international market share rivalry"

James A. Brander, Barbara J. Spencer

1985 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/0022-1996(85)90006-6

Źródło

[18] "A 'reciprocal dumping' model of international trade"

James A. Brander, Paúl Krugman

1983 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/s0022-1996(83)80008-7

Źródło

[19] "International R & D Rivalry and Industrial Strategy"

Barbara J. Spencer, James A. Brander

1983 | The Review of Economic Studies | DOI: 10.2307/2297771

Źródło

[20] "Intra-industry trade in identical commodities"

James A. Brander

1981 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/0022-1996(81)90041-6

Źródło

[21] "Trade warfare: Tariffs and cartels"

James A. Brander, Barbara J. Spencer

1984 | Journal of International Economics | DOI: 10.1016/s0022-1996(84)80002-1

Źródło

[22] "International outsourcing and incomplete contracts"

Barbara J. Spencer

2005 | Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d économique | DOI: 10.1111/j.0008-4085.2005.00317.x

Źródło

[23] "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States"

David Autor, David Dorn, Gordon Hanson

2013 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.103.6.2121

Źródło

[24] "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market"

David Autor, David Dorn

2013 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.103.5.1553

Źródło

[25] "Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?"

David Autor, Lawrence F. Katz, Alan B. Krueger

1998 | The Quarterly Journal of Economics | DOI: 10.1162/003355398555874

Źródło

[26] "The Polarization of the U.S. Labor Market"

David Autor, Lawrence F. Katz, Melissa Schettini Kearney

2006 | American Economic Review | DOI: 10.1257/000282806777212620

Źródło

[27] "The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade"

David Autor, David Dorn, Gordon Hanson

2016 | Annual Review of Economics | DOI: 10.1146/annurev-economics-080315-015041

Źródło

[28] "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure"

David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, Kaveh Majlesi

2020 | American Economic Review | DOI: 10.1257/aer.20170011

Źródło

[29] "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates For the United States, 1979-1990"

Robert C. Feenstra, Gordon Hanson

1999 | The Quarterly Journal of Economics | DOI: 10.1162/003355399556179

Źródło

[30] "Income maximization and the selection and sorting of international migrants"

Jeffrey T. Grogger, Gordon Hanson

2010 | Journal of Development Economics | DOI: 10.1016/j.jdeveco.2010.06.003

Źródło

[31] "Ownership and Control in Outsourcing To China: Estimating the Property-Rights Theory Of the Firm*"

Robert C. Feenstra, Gordon Hanson

2005 | The Quarterly Journal of Economics | DOI: 10.1093/qje/120.2.729

Źródło

[32] "Cost curves and supply curves"

Jacob Viner

1932 | Zeitschrift für Nationalökonomie | DOI: 10.1007/bf01316299

Źródło

[33] "Studies in the Theory of International Trade."

James D. Paris, Jacob Viner

1937 | Journal of the American Statistical Association | DOI: 10.2307/2279387

Źródło

[34] "International Trade and Economic Development"

Clarence E. Philbrook, Jacob Viner

1953 | Southern Economic Journal | DOI: 10.2307/1054100

Źródło

[35] "Dumping: A Problem in International Trade"

Jacob Viner

1990

Źródło

[36] "The brain drain, international integration of markets for professionals and unemployment"

Jagdish N. Bhagwati, Koichi Hamada

1974 | Journal of Development Economics | DOI: 10.1016/0304-3878(74)90020-0

Źródło

[37] "The Capital Myth: The Difference between Trade in Widgets and Dollars"

Jagdish N. Bhagwati

1998 | Foreign Affairs | DOI: 10.2307/20048871

Źródło

[38] "Trade and Poverty in the Poor Countries"

Jagdish N. Bhagwati, T. N. Srinivasan

2002 | American Economic Review | DOI: 10.1257/000282802320189212

Źródło

[39] "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes"

Jagdish N. Bhagwati

1978 | RePEc: Research Papers in Economics

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: d81ac2af-8d60-43df-b85f-b2e43bb0f7b9