Yiwu: Od lokalnego handlu do globalnego węzła logistycznego w świetle książki The China-Europe Railway Express autorstwa Bai Gao

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje fenomen rozwoju Yiwu jako modelu synergii między oddolną przedsiębiorczością a wsparciem administracyjnym. Autor prześledzą drogę miasta od tradycyjnej wymiany towarowej (jimao huan tang), kształtującej kompetencje negocjacyjne i kapitał relacyjny mieszkańców, aż po formalną legalizację rynku drobnych towarów w 1982 roku. Tekst podkreśla, że sukces Yiwu nie wynikał jedynie z inwestycji państwowych, lecz z rozproszonej aktywności kupców wspieranej przez elastyczne regulacje lokalne. Transformacja ta przekształciła lokalne praktyki handlowe w nowoczesny system hurtowy, który dzięki innowacjom instytucjonalnym i logistycznym stał się kluczowym elementem globalnych łańcuchów dostaw oraz integracji eurazjatyckiej.

The article analyzes the phenomenon of Yiwu's development as a model of synergy between bottom-up entrepreneurship and administrative support. The author traces the city's path from traditional commodity exchange (jimao huan tang), which shaped residents' negotiation skills and relational capital, to the formal legalization of the small commodities market in 1982. The text emphasizes that Yiwu's success did not result solely from state investments, but from the dispersed activity of merchants supported by flexible local regulations. This transformation turned local trading practices into a modern wholesale system which, thanks to institutional and logistical innovations, became a key element of global supply chains and Eurasian integration.

Artykuł analizuje fenomen Yiwu jako globalnego hubu handlowego, stawiając tezę, że jego sukces nie jest dziełem przypadku ani wyłącznie odgórnych decyzji politycznych, lecz efektem synergii między oddolną przedsiębiorczością mieszkańców a elastycznością lokalnej administracji. Autor prześledza ewolucję miasta: od tradycyjnego handlu wędrownego, przez instytucjonalną legalizację rynku hurtowego i innowacje celne (model 1039), aż po budowę zaawansowanej infrastruktury logistycznej Yixin'ou łączącej Chiny z Europą. Tekst dowodzi, że kluczem do rozwoju Yiwu była zdolność władz do przekształcania nieformalnych praktyk rynkowych w stabilne ramy prawne i organizacyjne, co pozwoliło zredukować koszty transakcyjne dla drobnych przedsiębiorców. Analiza ta rzuca nowe światło na model 'państwa rozwojowego', w którym rola administracji przesuwa się z bezpośredniego zarządzania produkcją na tworzenie optymalnego ekosystemu dla rozproszonej aktywności kupieckiej, integrującego fizyczną infrastrukturę transportową z transnarodowymi sieciami społecznymi i cyfrową transformacją handlu.

SŁOWA KLUCZOWE

Yiwu | globalny węzeł logistyczny | China-Europe Railway Express | model handlu 1039 | market procurement trade | ekonomia aglomeracji | koszty transakcyjne | Yixin'ou | przedsiębiorczość transnarodowa | kapitał relacyjny | łańcuchy dostaw | nowa ekonomia instytucjonalna | efekty sieciowe | diaspora kupiecka z Zhejiang

Yiwu jako model komplementarności przedsiębiorczości i administracji

Yiwu jako szczególny model cywilizacji handlowej. Geneza wielkiego rynku drobnych towarów, przedsiębiorczość prywatna, sieci kupieckie, innowacje instytucjonalne i publiczno-prywatna architektura integracji eurazjatyckiej

Historyczna ewolucja Yiwu stanowi interesujący przedmiot badań nad instytucjonalnymi źródłami rozwoju gospodarczego. Pozwala ona prześledzić proces przejścia od lokalnych praktyk drobnego handlu do organizacji rynku włączonego w globalne przepływy towarów, kapitału i informacji.

Znaczenie tego przypadku wykracza poza historię jednego miasta, którego mieszkańcy potrafili wykorzystać liberalizację chińskiej gospodarki do rozwijania przedsiębiorczości.

Yiwu umożliwia zbadanie relacji między społecznymi tradycjami wymiany, polityczną zdolnością administracji do zmiany reguł działalności gospodarczej, inicjatywą jednostek a instytucjonalną organizacją międzynarodowych łańcuchów dostaw. W przeciwieństwie do ośrodków przemysłowych, których modernizacja opierała się głównie na wielkoskalowych inwestycjach i bezpośrednim zaangażowaniu państwa w tworzenie przedsiębiorstw, rozwój Yiwu wyrastał z rozproszonej aktywności kupców i drobnych producentów. Nie oznaczało to jednak braku roli władzy publicznej – lokalna administracja wspierała legalizację rynku, organizowała przestrzeń handlową, budowała infrastrukturę i stopniowo rozwijała mechanizmy regulacyjne. Specyfika tego modelu wynikała właśnie z komplementarności przedsiębiorczości oddolnej i zdolności administracyjnej do instytucjonalizowania rozwiązań powstających w praktyce gospodarczej. W analizie społeczno-historycznej Yiwu niezbędne jest zatem rozróżnienie między długotrwałym trwaniem określonych praktyk handlowych a stosunkowo niedawnym powstaniem nowoczesnego systemu rynku hurtowego.

Od tradycji wymiany po instytucjonalną legalizację handlu

Tradycja drobnej wymiany znana jako jimao huan tang (鸡毛换糖), czyli wymiany cukru na kurze pióra, odzwierciedla historyczne strategie przetrwania mieszkańców regionu o ograniczonych zasobach gruntów i trudnych warunkach rolniczych. Wędrowni kupcy oferowali niewielkie ilości cukru oraz produktów codziennego użytku w zamian za pióra, surowce wtórne i inne przedmioty o wartości gospodarczej. Pozyskiwane materiały służyły następnie do produkcji dóbr, odsprzedaży lub zastosowań w rolnictwie.

Praktyka ta nie była jeszcze nowoczesną organizacją rynku międzynarodowego, lecz kształtowała konkretne kompetencje społeczne: umiejętność negocjowania, rozpoznawania lokalnych różnic w wartości dóbr, organizowania transportu i utrzymywania sieci wymiany. W tym sensie historia drobnego handlu pomaga wyjaśnić późniejszą zdolność regionu do budowy bardziej złożonych instytucji gospodarczych. Z perspektywy antropologii ekonomicznej interesujące jest to, że handel ten funkcjonował w otoczeniu, w którym relacje gospodarcze nie były oddzielone od więzi rodzinnych, sąsiedzkich i lokalnych norm zaufania. W badaniach Karla Polanyiego wymiana stanowiła jedną z form organizowania procesów gospodarczych, obok redystrybucji i wzajemności.

Wędrowny handel Yiwu nie jest jednak prostą ilustracją jednej z tych kategorii, gdyż łączył kalkulację indywidualnych korzyści z relacjami społecznymi umożliwiającymi transakcje. Bardziej adekwatna wydaje się interpretacja uwzględniająca przenikanie się ekonomii i więzi społecznych. W środowisku drobnych przedsiębiorców reputacja, dotrzymywanie słowa i zdolność do ponawiania transakcji miały znaczenie równie istotne, co formalna organizacja rynku. Powstawały w ten sposób zalążki kapitału relacyjnego, choć ich późniejsze wykorzystanie w handlu hurtowym nie było wynikiem prostego rozwoju jednej tradycji – transformacja wymagała bowiem zasadniczej zmiany warunków politycznych, instytucjonalnych i technologicznych.

Kluczowy dla nowoczesnej historii Yiwu jest rok 1982, kiedy lokalne władze dopuściły formalne funkcjonowanie rynku drobnych towarów. W chińskich opracowaniach wydarzenie to wiąże się z postacią Xie Gaohua, sekretarza lokalnego komitetu partyjnego, oraz historią kupczyni Feng Aiqian, która zabiegała o legalizację handlu. W oficjalnej historiografii regionalnej spotkanie przedsiębiorczej mieszkanki z przedstawicielem władzy symbolizuje przejście od represjonowania prywatnej działalności do jej instytucjonalnej akceptacji. Należy jednak oddzielić faktyczne znaczenie decyzji administracyjnej od późniejszej narracji symbolicznej, która nadaje pojedynczemu wydarzeniu rangę początku całego procesu transformacji.

Rozwój rynku był bowiem efektem współdziałania wcześniejszych praktyk kupieckich, reform ogólnopaństwowych i działań lokalnej administracji. Historia Feng Aiqian i Xie Gaohua ilustruje problem legitymizacji przedsiębiorczości, ale nie może zastąpić szerszego wyjaśnienia instytucjonalnego. Decyzje podjęte w Yiwu można zrozumieć poprzez teorię kosztów transakcyjnych i bezpieczeństwa prawnego. Gdy handel jest zakazany lub ograniczany arbitralnie, przedsiębiorcy ponoszą dodatkowe koszty związane z ryzykiem konfiskaty towarów, utraty kapitału czy braku możliwości egzekwowania zobowiązań. Legalizacja praktyk radykalnie zmienia strukturę bodźców gospodarczych, nawet bez rozbudowanych programów finansowania publicznego. Kupiec, zyskując przewidywalność warunków, może zwiększać zapasy, rozwijać kontakty i planować działalność w dłuższym horyzoncie.

Równocześnie formalne ustanowienie rynku pozwala władzom na organizację przestrzeni, pobieranie opłat i rozstrzyganie sporów. Z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej istotą przemiany nie było samo zwiększenie liczby transakcji, lecz zmiana relacji między gospodarką a systemem ograniczeń, co umożliwiło przejście od przedsiębiorczości nieformalnej do stabilnych struktur wymiany. W początkowej fazie kluczowa była możliwość stopniowego rozszerzania przestrzeni handlowej i dostosowywania jej do liczby uczestników. Pierwszy rynek z 1982 roku oferował około siedmiuset miejsc, a jego infrastruktura była skromna w porównaniu z późniejszymi obiektami.

W kolejnych latach następowały relokacje, rozbudowa przestrzeni dla przedsiębiorców oraz rozwój infrastruktury administracyjnej, finansowej i komunikacyjnej. Literatura przedmiotu opisuje kolejne generacje rynków, których powstawanie doprowadziło do zasadniczego przekształcenia układu urbanistycznego Yiwu.

Koncentracja przestrzenna jako motor efektywności handlu

Znaczenie tego procesu nie ograniczało się do zwiększania powierzchni handlowej, lecz polegało przede wszystkim na tworzeniu przestrzennych warunków dla koncentracji przedsiębiorczości. Wraz z napływem kupców, dostawców i pośredników rosły możliwości specjalizacji oraz rozwijały się usługi uzupełniające, co stopniowo przekształcało lokalny handel w rozbudowany system gospodarczy.

W ekonomii aglomeracji proces ten odpowiada mechanizmom opisanym przez Alfreda Marshalla, który wskazywał na korzyści płynące z przestrzennej koncentracji przedsiębiorstw i wyspecjalizowanych usług. W Yiwu kluczowe stały się nie tylko efekty związane z dostępem do pracowników czy technologii, ale przede wszystkim korzyści wynikające z koncentracji informacji o towarach, cenach i kontrahentach. Kupiec poszukujący konkretnych produktów mógł porównywać oferty wielu dostawców w niewielkiej przestrzeni, a przedsiębiorca wprowadzający nowy produkt zyskiwał dostęp do szerokiej grupy potencjalnych odbiorców.

Powstawał w ten sposób mechanizm wzajemnego wzmacniania popytu i podaży, w którym wzrost liczby uczestników zwiększał atrakcyjność rynku dla kolejnych przedsiębiorców. Zjawisko to przejawiało właściwości efektów sieciowych – użyteczność udziału w strukturze wymiany zależała bowiem od liczby innych podmiotów z niej korzystających. W przeciwieństwie do klasycznego rynku anonimowych transakcji, Yiwu tworzyło środowisko gospodarcze, w którym przestrzenna koncentracja i społeczna gęstość kontaktów stanowiły istotny zasób rozwojowy. Należy tu zwrócić uwagę na powstawanie wyspecjalizowanych kategorii handlowych; rosnąca różnorodność produktów wymusiła organizację informacji i przestrzeni w sposób umożliwiający sprawne wyszukiwanie dostawców. Nowoczesny rynek hurtowy nie jest bowiem przypadkowym zestawieniem stanowisk handlowych, lecz wymaga precyzyjnej klasyfikacji towarów, systemów identyfikacji sprzedawców, procedur transakcyjnych oraz możliwości porównywania jakości.

W ekonomii informacji kluczowe znaczenie ma ograniczanie kosztów wyszukiwania, które bezpośrednio wpływają na efektywność doboru kontrahentów. Jeśli nabywca musi ponosić wysokie

koszty ustalania dostępności produktów, porównywania cen i weryfikowania jakości, część potencjalnych transakcji po prostu nie dochodzi do skutku. Koncentracja dostawców oraz standaryzacja informacji pozwalają te koszty zredukować, co jednocześnie zwiększa rolę instytucji zarządzających przestrzenią handlową. Podmioty określające zasady dostępu do stanowisk, klasyfikację produktów i korzystanie z infrastruktury mogą w konsekwencji realnie wpływać na strukturę konkurencji między sprzedawcami.

Synergia oddolnej przedsiębiorczości i wsparcia administracyjnego

Historia Yiwu pozwala odrzucić uproszczenie, jakoby jego rozwój był procesem całkowicie spontanicznym i pozbawionym instytucjonalnego udziału państwa. Administracja lokalna nie tylko tolerowała handel, ale aktywnie uczestniczyła w organizowaniu kolejnych generacji targowisk, porządkowaniu przestrzeni, ustanawianiu reguł oraz rozbudowie infrastruktury usługowej. W tym układzie przedsiębiorcza inicjatywa mieszkańców dostarczała informacji o potencjale gospodarczym, natomiast aparat publiczny tworzył warunki do ich instytucjonalnego wykorzystania na większą skalę. Z punktu widzenia koncepcji państwa rozwojowego jest to model odmienny od industrializacji opartej na bezpośrednim tworzeniu wielkich przedsiębiorstw produkcyjnych. Państwo koncentruje się tu przede wszystkim na organizacji środowiska gospodarczego, w którym liczne podmioty prywatne samodzielnie decydują o produktach, cenach i kontrahentach. Granica między państwem a rynkiem nie przebiega zatem wzdłuż linii obecności lub braku interwencji publicznej, lecz wyznacza ją sposób wykorzystania kompetencji administracyjnych w procesie rozwoju.

Kluczową kwestią pozostaje rola historycznie ukształtowanej kultury przedsiębiorczości Zhejiang, analizowana m.in. w badaniach nad modelem Wenzhou. Rozwój licznych prywatnych firm i sieci produkcyjno-handlowych w tej prowincji doprowadził do wypracowania rozwiązań organizacyjnych odmiennych od modeli industrializacji zdominowanych przez duże zakłady państwowe. Yiwu, choć wpisało się w ten szerszy proces regionalny, wykształciło własną specjalizację, opartą głównie na handlu hurtowym i usługach pośredniczących. Autor publikacji „From Obscurity to Global Prominence - Yiwu's Emergence as an International Trade Hub” wskazuje, że historia miasta nie jest prostym powtórzeniem modelu Wenzhou, gdyż doprowadziła do dominacji usług handlowych i budowy wielkoskalowej infrastruktury rynku hurtowego. Istotne było tu współdziałanie oddolnej przedsiębiorczości z aktywnością administracji lokalnej, co umożliwiło kolejne etapy rozbudowy rynku.

W kontekście zależności od ścieżki rozwoju szczególne znaczenie ma ciągłość określonych kompetencji społecznych, choć ich wartości nie można traktować w oderwaniu od zmian instytucjonalnych. Historyczna biegłość w praktykach handlowych ułatwiała start przedsiębiorstw po liberalizacji gospodarki, jednak dopiero zmiana ram politycznych i prawnych pozwoliła wykorzystać te zasoby na szeroką skalę. Z kolei rozrost rynku zwiększał znaczenie handlu w lokalnej gospodarce, co wzmacniało interesy grup dążących do utrzymania korzystnych warunków działalności kupieckiej. W ten sposób uruchomił się mechanizm kumulatywnej zmiany instytucjonalnej: wcześniejsze sukcesy gospodarcze pozwalały na finansowanie dalszej infrastruktury i wzmacniały polityczną pozycję zwolenników rozwoju. Nie oznacza to jednak, że proces ten przebiegał bez konfliktów czy kosztów społecznych.

Handel jako główny czynnik kształtowania urbanistyki i funkcji miasta

Rozbudowa przestrzeni handlowej wymusiła zmiany urbanistyczne, reorganizację transportu i usług publicznych oraz dostosowanie lokalnych instytucji do rosnącej liczby przedsiębiorców i zagranicznych kupców. Kluczowa jest tutaj relacja między handlem a urbanizacją: Yiwu nie powstało jako ośrodek przemysłowy, który z czasem zyskał funkcje handlowe. Wręcz przeciwnie – to działalność kupiecka stała się głównym czynnikiem kształtującym przestrzeń miejską, determinując lokalizację budynków, dróg, magazynów i usług towarzyszących. Z punktu widzenia socjologii miasta mamy do czynienia z procesem, w którym system wymiany gospodarczej współtworzy strukturę urbanistyczną oraz charakter relacji społecznych. Wzrost liczby przedsiębiorców wygenerował popyt na mieszkania, gastronomię, instytucje finansowe i specjalistyczną obsługę handlu, choć jednocześnie koncentracja tej działalności zwiększyła presję na grunty, infrastrukturę komunalną i środowisko.

Rozwój Yiwu należy zatem postrzegać nie tylko jako sukces prywatnej przedsiębiorczości, lecz jako przekształcenie całego układu społeczno-przestrzennego, co wymagało od lokalnej administracji coraz większych zdolności instytucjonalnych. Znaczenie miasta gwałtownie wzrosło wraz z międzynarodową integracją gospodarczą Chin, zwłaszcza po wstąpieniu kraju do Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku. Rozwój produkcji eksportowej, napływ zagranicznych kupców i rozbudowa logistyki pozwoliły przekształcić lokalny rynek hurtowy w centrum dystrybucji towarów z całych Chin. Autor książki podkreśla przy tym konieczność odróżnienia produktów wytwarzanych w bezpośrednim otoczeniu Yiwu od towarów sprzedawanych przez tamtejsze firmy handlowe.

Wielki rynek hurtowy obsługuje bowiem produkcję z rozległych obszarów geograficznych, a jego ekonomiczna wartość wynika z organizacji informacji, kontraktów, finansowania i dystrybucji. Yiwu zbudowało przewagę na zdolności do pośredniczenia między rozproszonymi producentami a zagranicznymi nabywcami, a nie na koncentracji wszystkich etapów produkcji na własnym terytorium. W strukturze globalnych łańcuchów wartości kluczowa jest funkcja pośrednika łączącego dostawców i odbiorców z odmiennych systemów gospodarczych. Przedsiębiorstwo kupieckie, mimo braku własnego zakładu, dysponuje wiedzą o jakości produktów, wiarygodności producentów i potrzebach klientów. Kompetencje te mają istotną wartość gospodarczą, gdyż ograniczają koszty wyszukiwania i negocjowania transakcji, umożliwiając jednocześnie świadczenie usług dodatkowych: od kontroli jakości i projektowania opakowań po dokumentację i finansowanie handlu.

Z punktu widzenia teorii firmy interesujące jest rozpoznanie podmiotów, których przewaga konkurencyjna wynika z koordynowania działalności innych firm, a nie z posiadania materialnych środków produkcji. To właśnie ten model organizacji gospodarki stworzył fundamenty pod rozwój prywatnych operatorów logistycznych w Yiwu. Współczesna skala tego procesu jest imponująca. Według danych lokalnych służb celnych wartość handlu zagranicznego Yiwu wyniosła w 2023 roku około 836,5 miliarda juanów (wzrost o 25,1% r/r). Dane z lipca 2024 roku wskazują natomiast, że w pierwszym kwartale tego roku obroty handlowe miasta osiągnęły około 209,7 miliarda juanów, obejmując partnerów z ponad 220 państw i terytoriów.

Specyfika wartości dodanej i model handlu 1039

Wielkości te potwierdzają znaczenie Yiwu jako ośrodka międzynarodowej wymiany, jednak ich interpretacja wymaga uwzględnienia specyfiki miasta handlowego. Wartość towarów przechodzących przez miejscowy system eksportowo-importowy nie jest miernikiem wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w granicach administracyjnych Yiwu.

Nie jest ona również tożsama z wielkością przewozów kolejowych, gdyż znacząca część wymiany opiera się na transporcie morskim, drogowym i lotniczym. To rozróżnienie prowadzi do zasadniczego problemu metodologicznego: ekonomicznej doniosłości rynku handlowego nie można oceniać wyłącznie przez pryzmat wartości przepływających przez niego towarów. Ośrodek dystrybucyjny może osiągać ogromną skalę obrotów, ale jego rzeczywisty wkład w gospodarkę regionalną zależy od zakresu usług świadczonych na miejscu, dochodów przedsiębiorstw, poziomu zatrudnienia oraz wartości dodatkowych funkcji organizacyjnych. W przypadku Yiwu kluczowe pozostają usługi pośrednictwa, magazynowania, logistyki, finansowania i organizacji eksportu – to

one umożliwiają licznym producentom dostęp do rynków globalnych bez konieczności samodzielnego budowania pełnej infrastruktury sprzedażowej. Dlatego porównywanie Yiwu z tradycyjnymi miastami przemysłowymi wymaga uwzględnienia odmiennych źródeł lokalnej wartości dodanej.

W pierwszym przypadku zasadniczą rolę odgrywają funkcje koordynacyjne i handlowe, podczas gdy w drugim dominuje bezpośrednia produkcja dóbr. Szczególnie ważnym etapem rozwoju Yiwu stało się dostosowanie zasad organizacji handlu zagranicznego do potrzeb rozproszonego sektora drobnych przedsiębiorców. W tradycyjnym modelu eksportu przemysłowego głównym uczestnikiem transakcji jest zazwyczaj podmiot o wyraźnej strukturze produkcji i dokumentacji towarowej, zdolny do samodzielnego organizowania odpraw. Tymczasem działalność kupców w Yiwu często opiera się na niewielkich zamówieniach u wielu różnych producentów, które są następnie konsolidowane w jednej przesyłce. Powstaje wówczas znaczna złożoność dokumentacyjna, gdyż pojedynczy kontener może zawierać produkty od dziesiątek różnych dostawców.

Koszty formalne związane z obsługą takiej przesyłki mogą stanowić nieproporcjonalnie wysoką część wartości transakcji, co ogranicza możliwości drobnych producentów w handlu międzynarodowym. Problem ten ma charakter strukturalny – tradycyjne procedury zostały bowiem ukształtowane pod kątem podmiotów dysponujących odpowiednią skalą produkcji i zapleczem administracyjnym.

Jednym z najważniejszych osiągnięć instytucjonalnych Yiwu stało się wdrożenie modelu handlu zagranicznego określanego jako market procurement trade, czyli shichang caigou maoyi fangshi (市场采购贸易方式), oznaczanego w chińskiej klasyfikacji celnej kodem 1039. Jego geneza wiąże się z pilotażem reform handlowych w Yiwu z pierwszej połowy poprzedniej dekady, który następnie stopniowo rozszerzano na kolejne ośrodki gospodarcze Chin.

Model 1039 jako mechanizm redukcji kosztów wejścia w eksport

Istota rozwiązania polega na dopuszczeniu uproszczonego sposobu eksportowania określonych kategorii towarów nabywanych w uznanych obszarach koncentracji rynku, pod warunkiem spełnienia wymogów dotyczących uczestników, rodzaju produktów, wartości przesyłki i dokumentowania transakcji. Oficjalne przepisy chińskiej administracji celnej przewidują limit wartości towarów w pojedynczym zgłoszeniu do 150 tysięcy dolarów amerykańskich. W

określonych warunkach system umożliwia ponadto zwolnienie z podatku od wartości dodanej oraz zastosowanie uproszczonych procedur dokumentacyjnych.

Rozwiązanie to skonstruowano w odpowiedzi na rzeczywiste właściwości działalności gospodarczej, której organizacja odbiegała od tradycyjnego modelu eksportu realizowanego przez duże przedsiębiorstwa produkcyjne. Znaczenie mechanizmu 1039 nie powinno być jednak interpretowane jako całkowite wyłączenie transakcji spod nadzoru celnego czy przyznanie nieograniczonej swobody eksportowej. Regulacja przewiduje bowiem konkretne przesłanki uczestnictwa, obowiązki ewidencyjne i wymagania dotyczące pochodzenia towaru z dopuszczonych obszarów handlowych, a także wyłączenia dla produktów niespełniających warunków procedury. Kluczowa pozostaje możliwość śledzenia transakcji i identyfikacji uczestników obrotu – uproszczenie dokumentacji nie może bowiem prowadzić do utraty zdolności organów publicznych do egzekwowania prawa. Model 1039 stanowi zatem przykład zmiany sposobu sprawowania nadzoru, a nie prostego zniesienia regulacji.

W tradycyjnym systemie kontrola opiera się na szczegółowym dokumentowaniu każdej operacji; w rozwiązaniach bazujących na zintegrowanej wymianie informacji ciężar przesuwa się w stronę elektronicznej rejestracji transakcji, analizy ryzyka i identyfikacji podmiotów. Z perspektywy nauk administracyjnych interesująca jest tu zdolność do jednoczesnego ograniczania obciążeń formalnych przy zachowaniu funkcji ochronnych prawa publicznego. W ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej reforma 1039 może być interpretowana jako instrument redukcji kosztów stałych uczestnictwa w handlu zagranicznym.

Duże przedsiębiorstwo jest w stanie rozłożyć wydatki na obsługę dokumentacji, doradztwo prawne i odprawy na znaczną liczbę transakcji lub dużą wartość eksportu. Drobny przedsiębiorca ponosi natomiast relatywnie wyższe koszty tych obowiązków, co ogranicza jego konkurencyjność względem większych graczy. Uproszczenie procedur oraz możliwość korzystania z zorganizowanych usług pośredniczących mogą zmniejszać tę asymetrię, zwiększając liczbę podmiotów zdolnych do samodzielnego lub pośredniego uczestnictwa w wymianie międzynarodowej. Nie oznacza to jednak automatycznego wyrównania wszystkich warunków konkurencji, gdyż firmy pozostają zróżnicowane pod względem kapitału, reputacji i sieci handlowych. Reforma zmienia natomiast próg ekonomicznej opłacalności eksportu, umożliwiając prowadzenie działalności, która przy dawnych obciążeniach administracyjnych byłaby zbyt kosztowna.

W ekonomii handlu międzynarodowego użyteczne jest w tym miejscu rozróżnienie marży intensywnej i ekstensywnej eksportu. Pierwsza odnosi się do zwiększania wartości sprzedaży przez firmy już obecne w handlu zagranicznym, druga zaś obejmuje powstawanie nowych relacji eksportowych, wejście kolejnych przedsiębiorstw na rynki zagraniczne lub rozszerzanie

asortymentu. Uproszczenie procedur celnych oddziałuje na oba mechanizmy, lecz dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw kluczowe jest przede wszystkim ograniczanie barier wejścia.

W modelach heterogenicznych przedsiębiorstw handlowych, rozwijanych między innymi przez Marca Melitza, koszty stałe uczestnictwa w eksporcie wyjaśniają, dlaczego tylko część producentów sprzedaje dobra poza rynkiem krajowym. Obniżenie tych kosztów może zwiększać liczbę eksporterów, choć finalne rezultaty zależą również od ich produktywności, jakości dóbr i umiejętności pozyskiwania klientów. Właśnie dlatego autor traktuje reformę Yiwu jako element organizowania dostępności rynku, a nie jako jedyną przyczynę wzrostu handlu zagranicznego miasta. Historyczna doniosłość tej zmiany polega również na tym, że rozwiązanie wypracowane w lokalnym środowisku zostało następnie zaadaptowane w innych częściach Chin.

Instytucjonalizacja modelu 1039 jako narzędzie państwa rozwojowego

W 2013 roku chińskie Ministerstwo Handlu rozpoczęło pilotaż systemu market procurement trade w Yiwu, a rok później administracja celna wprowadziła rozwiązania klasyfikacyjne i regulacyjne związane z kodem 1039. Program rozszerzano w kolejnych latach na inne obszary handlowe, co obrazuje proces przenoszenia lokalnych doświadczeń do polityki ogólnopaństwowej. Jest to szczególnie interesujący przykład mechanizmu opisanego przez Sebastiana Heilmanna jako przechodzenie od eksperymentów lokalnych do polityki krajowej.

W chińskim systemie administracyjnym konkretne rozwiązanie może zostać najpierw przetestowane w regionie o szczególnych potrzebach gospodarczych, a następnie posłużyć jako wzorzec reformy o szerszym zasięgu. Nie oznacza to jednak, że każde lokalne przedsięwzięcie zostaje upowszechnione lub że transfer rozwiązań między regionami jest wolny od ograniczeń; efektywność instrumentu zależy bowiem od specyfiki gospodarki, dla której został pierwotnie zaprojektowany. Skala wykorzystania mechanizmu 1039 w Yiwu potwierdza jego kluczowe znaczenie dla miejscowej struktury handlu. W 2024 roku wartość eksportu realizowanego przez procedurę market procurement trade wyniosła około 471,76 miliarda juanów, co według danych chińskich instytucji stanowi około 80,1% całkowitej wartości eksportu miasta.

Wysoki udział tej procedury dowodzi zasadniczego znaczenia modelu dla organizacji lokalnych transakcji, lecz nie jest to jednoznaczny dowód na to, że wszystkie objęte nim towary zostały wyprodukowane przez małe przedsiębiorstwa z Yiwu. Część produktów może pochodzić z innych regionów, a za organizację eksportu mogą odpowiadać wyspecjalizowani pośrednicy. Istotne

pozostaje zatem rozróżnienie między przedsiębiorstwem wytwarzającym dobro, podmiotem organizującym sprzedaż a uczestnikiem formalnie dokonującym zgłoszenia celnego. Zignorowanie tego rozróżnienia prowadziłoby do zawyżania udziału lokalnej produkcji w strukturze eksportu i utrudniałoby rzetelną ocenę rzeczywistego wkładu miasta w tworzenie wartości dodanej.

Reforma 1039 pozwala dostrzec szczególną postać państwa rozwojowego, którego głównym instrumentem nie jest bezpośrednie finansowanie konkretnego producenta, lecz przekształcanie instytucjonalnych warunków działalności całej kategorii przedsiębiorstw. Państwo stymuluje wzrost liczby transakcji poprzez ograniczanie kosztów administracyjnych, tworzenie systemów informacyjnych i dostosowywanie reguł do rzeczywistej struktury rynku. Taka forma interwencji wykazuje szczególną efektywność w środowisku rozproszonej przedsiębiorczości, ponieważ nie wymaga uprzedniego wskazywania konkretnych podmiotów mających zostać zwycięzcami konkurencji. Jej rezultaty zależą jednak od jakości instytucji odpowiedzialnych za egzekwowanie reguł i ograniczanie nadużyć. Mechanizm ułatwiający legalny eksport może bowiem służyć również do ukrywania pochodzenia towarów, błędnego deklarowania wartości lub obchodzenia obowiązków. Z punktu widzenia ekonomii regulacji kluczowe pozostaje zatem odpowiednie równoważenie kosztów kontroli i kosztów naruszeń prawa.

Innowacja organizacyjna jako fundament połączeń kolejowych

Instytucjonalne możliwości, które wyłoniły się z rozwoju handlu hurtowego i reform celnych, stworzyły sprzyjające warunki do organizacji bardziej zaawansowanych usług logistycznych. Yiwu dysponowało rozległą siecią przedsiębiorców i zagranicznych kupców, jednak jego pozycja gospodarcza pozostawała w dużej mierze uzależniona od transportu morskiego i drogowego prowadzącego do portów nadmorskich. Uruchomienie bezpośrednich połączeń kolejowych do Europy pozwoliło poszerzyć wachlarz rozwiązań transportowych, zwłaszcza w przypadku towarów wymagających szybszej dostawy. W tym układzie powstanie Yixin'ou nie oznaczało zastąpienia tradycyjnych kanałów eksportu, lecz rozszerzenie możliwości wyboru dla przedsiębiorców.

Z ekonomicznego punktu widzenia kluczowe jest istnienie wielu środków transportu o odmiennych właściwościach kosztowych i czasowych, co pozwala dostosowywać decyzje logistyczne do wartości towaru, warunków kontraktowych oraz wymagań odbiorcy. Wartość nowej infrastruktury wynika zatem również ze zwiększania elastyczności całego systemu handlu.

Szczególnego znaczenia dla rozwoju Yixin'ou nabrała działalność spółki Yiwu Tianmeng Industrial Investment, znanej na rynkach międzynarodowych jako Timex Industrial Investment. Przedsiębiorstwo powstało w 2012 roku i rozwijało się w otoczeniu gospodarczym, w którym zasadniczą rolę odgrywała zdolność do łączenia potrzeb licznych kupców z możliwościami międzynarodowych przewoźników. W przeciwieństwie do przedsiębiorstw kolejowych dysponujących rozbudowaną infrastrukturą, prywatny operator musiał opierać swoją pozycję przede wszystkim na kompetencjach organizacyjnych, dostępie do klientów, umiejętności negocjowania warunków współpracy i rozpoznawania nowych relacji handlowych. Kluczowe stało się więc tworzenie kapitału relacyjnego, który umożliwiał łączenie przedsiębiorców o odmiennych wymaganiach logistycznych w ramach wspólnej usługi transportowej. Tianmeng stanowi tym samym interesujący przykład firmy, której działalność polega nie tyle na posiadaniu wszystkich elementów infrastruktury, co na integrowaniu zasobów będących w dyspozycji różnych uczestników rynku.

W kontekście koncepcji przedsiębiorczości Josepha Schumpetera istotna jest zdolność prywatnego operatora do tworzenia nowych kombinacji zasobów gospodarczych. Innowacja nie musi oznaczać wynalezienia nowej technologii; może polegać na zastosowaniu istniejących rozwiązań w nowym układzie organizacyjnym, rozwinięciu nowego rynku zbytu lub opracowaniu odmiennego sposobu świadczenia usług.

Organizowanie regularnego przewozu kolejowego z Yiwu do odległych rynków europejskich można interpretować właśnie jako taką innowację organizacyjną. Infrastruktura kolejowa istniała wcześniej, podobnie jak handel między Chinami a Europą, jednak stworzenie konkretnego produktu logistycznego wymagało nowego sposobu koordynowania operatorów, kontrahentów i instytucji publicznych.

Przedsiębiorca nie tworzył więc całkowicie nowego zasobu technicznego, lecz organizował nowe relacje pomiędzy istniejącymi zasobami, przekształcając ich potencjalną użyteczność w usługę dostępną na rynku. Historyczna rola prezesa przedsiębiorstwa, Fenga Xubina, polegała właśnie na uczestnictwie w tworzeniu i popularyzowaniu takiego rozwiązania.

Połączenie Yiwu-Madryt jako synergia infrastruktury i sieci społecznych

W wypowiedziach dotyczących rozwoju połączenia Yiwu-Madryt autor przedstawiał kolej jako instrument pozwalający zwiększyć szybkość transportu względem żeglugi morskiej, przy

jednoczesnym zachowaniu kosztów niższych niż w przypadku przewozów lotniczych. Kluczowa była również zdolność do otwierania nowych kierunków handlowych i organizowania przewozów powrotnych, których brak ograniczałby ekonomiczną trwałość całego przedsięwzięcia. W artykule opublikowanym przez chińskie instytucje rządowe w 2023 roku przytoczono informacje o rozwoju połączenia madryckiego oraz roli firmy Tianmeng w zwiększaniu częstotliwości usług.

Z perspektywy badań nad przedsiębiorczością istotne jest jednak unikanie nadmiernej personalizacji tego procesu. Sukces przedsięwzięcia nie zależał bowiem wyłącznie od decyzji kierownictwa prywatnej spółki, lecz również od współpracy administracji miejskiej, chińskich kolei i zagranicznych partnerów gospodarczych. Uruchomienie pierwszego pociągu z Yiwu do Madrytu 18 listopada 2014 roku stanowiło szczególnie wyrazisty moment symboliczny w historii współczesnych Szlaków Jedwabnych.

Trasa o długości około 13 052 kilometrów przebiegała przez wiele państw i systemów kolejowych, co wymagało organizacji przeładunków wynikających z różnic szerokości torów, uzgadniania warunków tranzytu oraz koordynacji dokumentacji transportowej. Pierwszy przejazd do Madrytu trwał około 21 dni – był to wynik istotny dla przedsiębiorstw szukających alternatywy dla długotrwałego transportu morskiego. Należy jednak odróżnić czas przejazdu tego pierwszego składu od parametrów późniejszych, regularnych usług, które zmieniały się wraz z rozwojem infrastruktury i organizacji przewozów. W hiszpańskich dokumentach rządowych dotyczących pierwszej rocznicy połączenia wskazywano, że usługa skracała czas transportu w porównaniu z drogą morską, a jej rozwój ma umożliwić zwiększenie częstotliwości kursów w obu kierunkach.

Wydarzenie to miało szczególne znaczenie, ponieważ połączyło dwa ośrodki handlowe z rozbudowanymi sieciami dystrybucji dóbr konsumpcyjnych. Yiwu funkcjonowało jako centrum chińskiej produkcji i sprzedaży drobnych towarów, natomiast Madryt stanowił ważny punkt obsługi europejskich kanałów importowych, w tym przedsiębiorstw prowadzonych przez członków chińskiej diaspory. Z perspektywy geografii gospodarczej kluczowe było nie tylko pokonanie fizycznej odległości, lecz przede wszystkim zorganizowanie bardziej bezpośrednich relacji między istniejącymi sieciami kupieckimi. Nowe połączenie mogło zwiększyć możliwości planowania dostaw, rozwoju hurtowni i dostosowywania zapasów do zmieniającego się popytu. Nie oznacza to jednak, że kolej była optymalnym rozwiązaniem dla wszystkich kategorii produktów. W przypadku towarów o niskiej wartości jednostkowej i niewielkiej wrażliwości na czas, transport morski mógł zachować przewagę kosztową; kolej stawała się natomiast atrakcyjna dla segmentów rynku wymagających większej elastyczności.

Szczególnie interesujący jest problem społecznego otoczenia nowego korytarza kolejowego, gdyż historyczny handel między Chinami a Hiszpanią opierał się na licznych przedsiębiorstwach

korzystających z sieci migracyjnych i relacji rodzinnych. W teorii transnarodowych sieci społecznych migranci pełnią funkcję pośredników gospodarczych – ich znaczenie wynika z dostępu do informacji o różnych rynkach, znajomości odmiennych systemów prawnych i umiejętności funkcjonowania w różnych środowiskach kulturowych. W przypadku chińskich przedsiębiorców w Hiszpanii kluczowa była znajomość lokalnych odbiorców, relacje z dostawcami z Chin oraz zdolność organizacji dystrybucji na rynku europejskim.

Nowe połączenie kolejowe mogło zatem korzystać z infrastruktury społecznej istniejącej przed jego uruchomieniem, co zmniejszało koszty pozyskiwania klientów i identyfikowania potencjalnych przesyłek. Jest to szczególny przykład powiązania infrastruktury materialnej z istniejącymi sieciami społecznymi, bez których sama budowa szlaku transportowego nie musiałaby prowadzić do powstania trwałego popytu.

Rola diaspory i wyzwania transportu powrotnego

Kluczową rolę odgrywa tutaj diaspora kupiecka z Zhejiang, w tym z okolic Qingtian, której przedstawiciele rozwijali handel w różnych krajach Europy. W opracowaniach dotyczących pierwszych lat funkcjonowania Yixin'ou zwracano uwagę na aktywność przedsiębiorców operujących na rynku hiszpańskim i chińskim; organizowali oni nie tylko sprzedaż produktów z Yiwu, ale i import wybranych towarów europejskich. Przykładem takiej działalności był Zhou Xufeng, przedsiębiorca z Qingtian, który wykorzystał swoje doświadczenie handlowe w Hiszpanii do rozwijania importu w Yiwu. Jego firma organizowała dostawy hiszpańskich produktów spożywczych, korzystając z nowej linii kolejowej oraz lokalnych kanałów dystrybucji.

Przypadek ten nie dowodzi, że cała chińska diaspora działała według jednego modelu, lecz pokazuje, jak transnarodowe kompetencje społeczne mogą pomóc w rozwijaniu nowych usług transportowych. W socjologii migracji gospodarczych przydatna okazuje się koncepcja przedsiębiorczości transnarodowej, pozwalająca analizować podmioty utrzymujące jednocześnie relacje gospodarcze w różnych państwach. Ich przewaga wynika z umiejętności łączenia wiedzy o lokalnym popycie i znajomości kultury handlowej z dostępem do dostawców w odmiennych systemach gospodarczych. Przedsiębiorcy wywodzący się z chińskiej diaspory mogli zatem pełnić rolę pośredników informacyjnych i organizacyjnych, co zwiększało szansę na wypełnienie pociągów ładunkami odpowiadającymi potrzebom rynków końcowych. Nie należy jednak utożsamiać tych relacji z bezkonfliktową współpracą, gdyż transnarodowe sieci handlowe mogą tworzyć hierarchie dostępu do kapitału i klientów. Dlatego analiza ich znaczenia wymaga połączenia koncepcji kapitału społecznego z badaniami nad relacjami władzy i nierównościami gospodarczymi.

Szczególnym wyzwaniem operacyjnym Yixin'ou okazało się organizowanie przewozów powrotnych, co wynikało z historycznej nierównowagi handlowej między Chinami a Hiszpanią. Pierwotna struktura popytu pozwalała na wysyłkę chińskich towarów do Europy, lecz powrót pustych kontenerów podnosił koszty operatora. Identyfikacja ładunków importowanych do Chin była więc odrębnym problemem gospodarczym – wymagała nie tylko usługi transportowej, ale i budowania popytu oraz kanałów dystrybucji. W pierwszych miesiącach pojawiły się trudności związane z kosztami, warunkami przewozu żywności i niepewnością europejskich eksporterów. Hiszpańska prasa w styczniu 2015 roku opisywała problemy z pierwszymi przesyłkami powrotnymi, wskazując m.in. na wysokie koszty i ryzyko wpływu niskich temperatur na produkty. Dowodzi to, że uruchomienie połączenia eksportowego nie tworzy automatycznie stabilnego rynku importowego. Przełomem było dotarcie do Yiwu 22 lutego 2015 roku pierwszego pociągu powrotnego z Madrytu z oliwą z oliwek, winem i wodą gazowaną. Według agencji Xinhua skład przewiózł 64 TEU, pokonując trasę w 24 dni.

Warto odróżnić ten przejazd od ceremonii z 18 maja 2015 roku w Madrycie, przedstawionej jako etap przejścia do regularnej obsługi dwukierunkowej. W źródłach historycznych występują zatem dwie różne daty: pierwszego przewozu powrotnego i formalnego rozwijania usługi. Rozróżnienie to ma znaczenie metodologiczne, gdyż pozwala odtworzyć sekwencję instytucjonalizacji rynku, zamiast sprowadzać ją do jednego uroczystego wydarzenia. Powstanie regularnej relacji transportowej wymaga bowiem nie tylko pionierskiego przejazdu, ale stabilności handlowej i organizacyjnej. Organizacja przewozów powrotnych stopniowo przekształcała Yiwu z ośrodka skoncentrowanego na eksporcie w złożony system wymiany dwukierunkowej.

Od logistyki powrotnej do cyfrowej transformacji handlu

Znaczenie tego procesu wykraczało poza samo zwiększenie wykorzystania pustych kontenerów, gdyż import europejskich produktów otwierał nowe możliwości działalności kupieckiej na rynku chińskim. Tworzyły się kanały dystrybucji żywności i dóbr konsumpcyjnych, których sprzedaż wymagała znajomości preferencji lokalnych odbiorców, organizacji odpowiedniego magazynowania oraz spełnienia wymogów regulacyjnych. Równolegle władze lokalne rozwijały instytucje promujące towary z państw uczestniczących w BRI, w tym wyspecjalizowane przestrzenie handlowe i wystawiennicze. W takim modelu transport kolejowy stawał się elementem szerszego procesu przekształcania struktury handlu, a jego wpływ na gospodarkę regionalną zależał od powstawania nowych przedsiębiorstw i kompetencji pośredniczących. Interesujące jest tu przejście od modelu

opartego na jednokierunkowym eksporcie do systemu obejmującego import, dystrybucję i usługi dodatkowe. Przedsiębiorstwo wykorzystujące istniejącą sieć kontaktów do wprowadzania nowych kategorii produktów może osiągać korzyści zakresu, o ile część zasobów informacyjnych i organizacyjnych pozostaje przydatna w różnych rodzajach działalności.

Kupcy doświadczeni w sprzedaży chińskich towarów w Europie mogą wykorzystywać relacje z zagranicznymi partnerami do pozyskiwania produktów dla odbiorców w Chinach. Nie oznacza to jednak, że każda firma eksportowa może równie łatwo stać się importerem – działalność ta wymaga bowiem odmiennej wiedzy o regulacjach, konsumentach i sposobach dystrybucji. Właśnie dlatego rozwój przewozów powrotnych należy traktować jako proces instytucjonalnego tworzenia nowych kompetencji rynkowych, a nie jedynie operacyjne wypełnianie pustych jednostek ładunkowych. Współczesne doświadczenie Yixin'ou pokazuje ponadto, że wzrost dojrzałości rynku nie eliminuje całkowicie problemów strukturalnej nierównowagi przewozowej.

Nawet rozwinięty system importu produktów europejskich nie musi generować takiej samej liczby kontenerów jak eksport chińskich dóbr konsumpcyjnych, gdyż handel międzynarodowy jest uwarunkowany specjalizacją produkcyjną, popytem i strukturą cen. Z ekonomicznego punktu widzenia kluczowe pozostaje zatem nie tyle osiągnięcie całkowitej symetrii liczby pociągów w obu kierunkach, co optymalizacja kosztów całego cyklu logistycznego. Operator może stosować odmienne stawki przewozowe, elastyczne harmonogramy i mechanizmy konsolidowania towarów, ograniczając przemieszczanie pustych kontenerów. Właściwym przedmiotem analizy pozostają zatem koszty netto systemu, a nie symboliczne znaczenie identycznej liczby składów eksportowych i importowych.

Współczesne Yiwu nie jest już wyłącznie ośrodkiem tradycyjnego handlu hurtowego, którego rozwój uzupełniły połączenia kolejowe. Miasto uczestniczy w szerszym procesie cyfrowej transformacji gospodarczej, obejmującym handel elektroniczny, cyfryzację usług finansowych, międzynarodowe systemy płatnicze oraz integrację informacji o produkcji i logistyce. Znaczenie tej zmiany wynika z ewolucji warunków konkurencji – tradycyjne rynki hurtowe muszą mierzyć się z platformami cyfrowymi, które umożliwiają bezpośrednie kojarzenie producentów z odbiorcami zagranicznymi.

W takim otoczeniu przewaga wynikająca z fizycznej koncentracji stanowisk handlowych nie jest już wystarczającym warunkiem trwałego sukcesu. Kluczowa staje się zdolność do łączenia materialnej infrastruktury handlu z systemami informacyjnymi, które pozwalają wyszukiwać produkty, zawierać transakcje i organizować ich realizację niezależnie od fizycznej obecności nabywcy w Yiwu.

> W dobie dominacji globalnych platform e-commerce, fizyczna koncentracja towarów w Yiwu przestaje być jedynym gwarantem sukcesu. Czy miasto, które zbudowało potęgę na roli pośrednika i materialnej gęstości kontaktów, zdoła przekuć swoją infrastrukturę w cyfrowy ekosystem, zanim algorytmy całkowicie wyeliminują potrzebę istnienia fizycznych rynków? To pytanie o przyszłość handlu, w którym granica między namacalnym magazynem a wirtualnym strumieniem danych staje się coraz bardziej nieuchwytna.

Inspiracje

[1] 

"The China-Europe Railway Express" Bai Gao

Springer Nature | ISBN: 9789811928826

Bai Gao (ur. 1955) jest profesorem socjologii na Uniwersytecie Duke'a. Ukończył studia licencjackie i magisterskie na Uniwersytecie Pekińskim, a następnie uzyskał doktorat z socjologii na Uniwersytecie Princeton w 1994 roku. Badania Gao koncentrują się na socjologii ekonomicznej, socjologii historyczno-porównawczej oraz międzynarodowej ekonomii politycznej, ze szczególnym uwzględnieniem relacji państwo-rynek, polityki przemysłowej i regionalnej integracji gospodarczej w Azji Wschodniej. Jest doceniany za analizy instytucjonalne japońskiego zarządzania gospodarczego i dewelopmentalizmu, otrzymując w 1998 roku Nagrodę Pamięci Hiromi Arisawy za prace nad japońską polityką przemysłową. W ostatnich latach badania naukowe Gao koncentrowały się na chińskim rozwoju gospodarczym, systemach innowacji technologicznych – w szczególności chińskim sektorze kolei dużych prędkości – oraz geopolitycznej gospodarce euroazjatyckich sieci infrastrukturalnych i logistycznych w ramach Inicjatywy Pasa i Szlaku.

Bai Gao *(born 1955) is a Professor of Sociology at Duke University. He completed his undergraduate and master's studies at Peking University before earning his Ph.D. in sociology from Princeton University in 1994. Gao's research focuses on economic sociology, comparative-historical sociology, and international political economy, with an emphasis on state-market relations, industrial policy, and regional economic integration in East Asia. He is recognized for his institutional analyses of Japan's economic governance and developmentalism, earning the 1998 Hiromi Arisawa Memorial Award for his work on Japanese industrial policy. In recent years, Gao's scholarship has centered on Chinese economic development, technological innovation systems—particularly China's high-speed railway sector—and the geopolitical economy of Eurasian infrastructure and logistics networks under the Belt and Road Initiative.*

Duke University

Literatura uzupełniająca

Książki

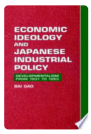
Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "Japan's Economic Dilemma"

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521793735



[2] "Economic Ideology and Japanese Industrial Policy"

Bai Gao

2002 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521894500

[3] "The Social Origin of Economic Reasoning"

Bai Gao

1994



[4] "High-Speed Rail: an Analysis of the Chinese Innovation System"

Bai Gao

2019 | World Scientific Publishing Company | ISBN: 9789811206740

[5] "Zhong guo li shi wen wu qu tan"

Zhen Bai Gao

1957

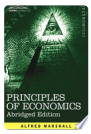
Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[6] "The Livelihood of Man"

Karl Polanyi

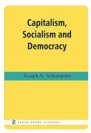
1977 | New York : Academic Press



[7] "Principles of Economics"

Alfred Marshall

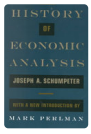
Cosimo, Inc. | ISBN: 9781605208008



[8] "Capitalism, Socialism and Democracy"

Joseph Schumpeter

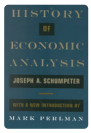
ISBN: 9789350027011



[9] "History of Economic Analysis"

Joseph Schumpeter

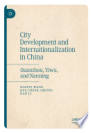
1994 | Oxford University Press, USA | ISBN: 9780195105599



[10] **"History of Economic Analysis (Oxford Press, 1955)"**

Joseph Schumpeter

Oxford University Press, USA | ISBN: 9780195105599



[11] **"City Development and Internationalization in China"**

Qianyi Wang, Kee Cheok Cheong, Ran Li

2019 | Springer Nature | ISBN: 9789811505447



[12] **"Report to Congress of the U.S.-China Economic and Security Review Commission"**

U.S.-China Economic and Security Review Commission

2006



[13] **"2006 Report to Congress of the U.S.-China Economic and Security Review Commission"**

United States. U.S.-China Security Review Commission

2006



[14] **"Primer on Foreign Investment Enterprises and Protection of Intellectual Property in China"**

Daniel Chow

2002 | Springer

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"Great transformation: The political and economic origins of our time"**

Karl Polanyi, Joseph Eugène Stiglitz, Fred Block

1944

Źródło

[2] **"The Great Transformation"**

Karl Polanyi

2002 | Wiley eBooks | DOI: 10.1002/9780470755679.ch4

Źródło

[3] **"Trade and market in the early empires"**

Karl Polanyi

1957

Źródło

[4] **"Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory"**

Donald Dewey, Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, Harry W. Pearson

1958 | The American Historical Review | DOI: 10.1086/ahr/63.2.376

Źródło

[5] **"Recalling the Rise of the Yiwu Small-Commodities Market"**

Xie Gaohua

2000 | Chinese Economy | DOI: 10.2753/ces1097-1475330548

Źródło

[6] **"Notice of Retraction: The research report of scientific expedition activities between the university students of Sichuan and Chongqing: “Re-taking the Wenchuan earthquake and witnessing the restoration in Minjiang River”"**

Zhang Gaohua, Xu Dengyao

2011 | 2011 2nd International Conference on Artificial Intelligence, Management Science and Electronic Commerce (AIMSEC) | DOI: 10.1109/aimsec.2011.6010513

Źródło

[7] **"Industry and Trade"**

Alfred Marshall

1920 | RePEc: Research Papers in Economics

Źródło

[8] **"Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations"**

Alfred Marshall

2010

Źródło

[9] **"Distribution and Exchange"**

Alfred Marshall

1898 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2956696

Źródło

[10] "The Social Possibilities of Economic Chivalry"

Alfred Marshall

1907 | The Economic Journal | DOI: 10.2307/2220775

Źródło

[11] "Trade and Interdependence in a Spatially Complex World"

Michal Fabinger, Manuel Amador, James Anderson, Dave Donaldson, Elhanan Helpman, Marc Melitz

2011 | RePEc: Research Papers in Economics

Źródło

[12] "Supply Shocks in a Heterogeneous-Firm New Keynesian Model: The Entry Multiplier"

Florin Ovidiu Bilbiie, Marc Melitz

2026 | DOI: 10.21034/iwp.132

Źródło

[13] "2009) “Trade induced technical change: The impact of Chinese imports on technology and jobs” LSE/Stanford mimeo"

Nicholas Bloom, Mirko Draca, John Michael Van Reenen, Reenen Abstract, Marc Melitz

2011

Źródło

[14] "Rechtszusammenarbeit mit der VR China. Deutsche und amerikanische Initiativen im Vergleich"

SEBASTIAN HEILMANN UND NICOLE SCHULTE-KULKMANN

2009 | Nomos eBooks | DOI: 10.5771/9783845219424-363

Źródło

[15] "From Local Experiments to National Policy: The Origins of China's Distinctive Policy Process"

Sebastian Heilmann

2008 | The China Journal | DOI: 10.1086/tcj.59.20066378

Źródło

[16] "Red Swan: How Unorthodox Policy-Making Facilitated China’s Rise."

Kenneth W. Foster, Sebastian Heilmann

2019 | Pacific Affairs | DOI: 10.1080/17153379.2019.12559389

Źródło

[17] **"National Planning and Local Technology Zones: Experimental Governance in China's Torch Programme"**

Sebastian Heilmann, Lea Shih, Andreas Hofem

2013 | The China Quarterly | DOI: 10.1017/s0305741013001057

Źródło

[18] **"Entrepreneurship as Innovation"**

Joseph A Schumpeter

2000 | Entrepreneurship | DOI: 10.1093/oso/9780198294627.003.0003

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[19] **"Japan's Economic Dilemma"**

Bai Gao

2001 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9780511612930

Źródło

[20] **"The Postwar Japanese Economy"**

Bai Gao

2007 | Blackwell Publishing Ltd eBooks | DOI: 10.1002/9780470751398.ch18

Źródło

[21] **"Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origin of Prosperity and Stagnation"**

Chikako Usui, Bai Gao

2003 | Contemporary Sociology A Journal of Reviews | DOI: 10.2307/3089589

Źródło

[22] **"Neoliberal and Classical Developmentalism: A Comparative Analysis of the Chinese and Japanese Models of Economic Development"**

Bai Gao

2013 | Palgrave Macmillan UK eBooks | DOI: 10.1057/9781137323088_4

Źródło

[23] **"The Informal Economy in the Era of Information Revolution and Globalization: The Shanzhai 〖CellPhone Industry in China"**

Bai Gao

2011 | 社会杂志

Źródło

[24] "The Rubik's Cube state: A reconceptualization of political change in contemporary China"

Bai Gao

2009 | Research in the sociology of work | DOI: 10.1108/s0277-2833(2009)0000019017

Źródło

[25] "Globalization and Domestic Coping Strategies: The Development of China's Industrial Clusters"

Guowu Li, Bai Gao

2020 | İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi / İstanbul University Journal of Sociology | DOI: 10.26650/sj.2020.40.2.0057

Źródło

[26] "The Implications of China's HSR Innovation System"

Bai Gao

2020 | WORLD SCIENTIFIC eBooks | DOI: 10.1142/9789811206757_0009

Źródło

[27] "Japan's Political Marketplace By J. Mark Ramseyer and Frances McCall Rosenbluth. Cambridge: Harvard University Press, 1993. viii, 262 pp. $39.95. - The Japanese Experience of Economic Reforms. Edited by Juro Teranishi and Yutaka Kosai. New York: Martin's Press, 1993. viii, 398 pp. $69.95."

Bai Gao

1994 | The Journal of Asian Studies | DOI: 10.2307/2059889

Źródło

[28] "The social origin of economic reasoning : three changing paradigms in japanese economic policy, 1931-1965"

Bai Gao

1993 | UMI Dissertation Service eBooks

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: 8dd49bf2-729c-4137-9e2f-0c297869aeb8