

Mocarstwa ekonomiczne Unii Europejskiej

Ciągłość i zmiana a pozycja Polski

Michał Dobroczyński

profesor, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski

Pojęcie mocarstwa ekonomicznego jest w pewnym sensie kategorią umowną; niektórzy teoretycy dzielą to zjawisko na podgrupy, mówiąc o mocarstwach globalnych i regionalnych bądź — według innego kryterium — o mocarstwach wielkich, średnich oraz małych. W każdym przypadku decydujące są umowne odniesienia do środowiska międzynarodowego.

W skali globalnej dziesięć największych potęg ekonomicznych, z punktu widzenia rozmiarów PKB obliczonego według PPP (parytetu siły nabywczej), to — w kolejności — Stany Zjednoczone, Chiny, Japonia, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy, Indie, Brazylia, Rosja — przy znacznych jednak odstępach pomiędzy skalą USA a resztą, obok następnej z kolei wyraźnej przewadze Chin i Japonii, europejskiej dominacji Niemiec, a zbliżonych wielkościach PKB Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch — skądinąd dosyć zbieżnych z wielkościowym poziomem zacofanych Indii¹.

Modyfikującym czynnikiem może być natomiast w warunkach odnośnej struktury wysoka dynamika wzrostu — dzięki której doszło zwłaszcza w pierwszych dekadach powojennych do imponującego wzmocnienia pozycji Japonii², a w latach dziewięćdziesiątych — do znanych sukcesów Chin. Na hierarchię wpływa jednak także odwrotność zmian, tj. okresowe zahamowania gospodarcze, nawet w przypadku tak dojrzałych podmiotów narodowych jak Wielka Brytania, Francja czy ostatnio Japonia.

Inną okoliczność, determinującą faktyczną rangę poszczególnych potęg gospodarczych, stanowi poziom zaawansowania ekonomicznego, technicznego i technologicznego, społeczno-kulturowego czy w ogóle cywilizacyjnego.

Z tego punktu widzenia najbardziej syntezyującym — z pewnymi jednak wyjątkami — wskaźnikiem jest roczny produkt krajowy brutto na mieszkańca, z uwzględnieniem PPP. W USA przekracza on 33 000 USD, w Japonii i Niemczech — 24 000 USD, w Wielkiej Brytanii — 22 000 USD, a we Francji i we Włoszech sięga tej wielkości. Natomiast dochody *per capita* w krajach takich jak Chiny czy Indie są wprost nieporównywalne z sytuacją w ww. państwach, pomimo szybszego rozwoju, co wiąże się nie tylko ze wskaźnikami poziomu życia,

¹ Szacunki OECD, UNDP i Eurostat, m.in. w OECD National Accounts, OECD Economic Outlook, OECD Historical Statistics, UNDP Human Development Report, różne lata.

² Por. M. Dobroczyński, *Światowa ekspansja gospodarki japońskiej*, Warszawa 1975.

z konsumpcją prywatną, z nasyceniem samochodami, z liczbą połączeń internetowych, odbiorników telewizyjnych czy lekarzy na 1000 mieszkańców, ze śmiertelnością noworodków i innymi kryteriami zaawansowania, lecz także oznacza przewagę nisko przetworzonych produktów w strukturze wywozu oraz zależność od zagranicznych technologii i dopływu obcych kapitałów.

Regułą pozostaje, że większe kraje — bez względu na poziom zaawansowania — pozostają słabiej od gospodarek mniejszych uzależnione od eksportu i importu z racji rozmiarów rynku wewnętrznego. Inną prawidłowością jest natomiast to, że od dłuższego już czasu dynamika obrotów zagranicznych wszędzie przewyższa — i to na ogół znacznie — wieloletnią średnią stopę przyrostu PKB. Wynika to z powszechnego otwierania się gospodarek narodowych na gruncie wewnątrzgałęziowego wyspecjalizowania, z rosnącego międzynarodowego współdziałania rządów oraz innych instytucji publicznych, a także z intensywności narastania regionalnej i ogólnoswiatowej działalności wielkich korporacji. W tych warunkach najpotężniejsze mocarstwa ekonomiczne — podobnie zresztą jak mocarstwa mniejsze — muszą pod większością względów skutecznie przystosować się zarówno do procesów globalizacyjnych, jak też regionalizacyjnych, opierając się na kryteriach nowoczesności. Konserwatyzm w tym zakresie może przynieść niezwykle ujemne następstwa, o czym świadczy chociażby załamanie rozkwitu Japonii w minionej dekadzie.

1. Międzynarodowa ranga mocarstwowości

W warunkach postępującej liberalizacji w zakresie międzynarodowych kontaktów gospodarczych maleje w zasadzie znaczenie rynku wewnętrznego, co stwarza rosnące szanse krajom mniejszym. Warto zresztą podkreślić, że niektóre niewielkie gospodarki narodowe od dawna już skutecznie wykorzystują możliwości, wynikające z priorytetowego nastawienia na rynki zewnętrzne. W pewnych przypadkach chodzi tutaj o zręczne przystosowanie do zagranicznej sytuacji podatkowej drogą odpowiednio rentownych usług bankowych (*vide casus* Liechtensteinu, nie mówiąc już o tzw. rajach podatkowych czy fiskalnych), bądź o podobne podejście do atrakcyjnej sprzedaży bezcłowej, rejestracji statków (tanie bandery) czy w ogóle firm zagranicznych (ostatnio na tę drogę wkraczają nawet transformujące się Węgry). Ważniejsze jednak jest długofalowe — a więc raczej niezależne od ewentualnych regulacji wprowadzonych przez zagrożone nową sytuacją rządy poszczególnych państw — międzynarodowe wyspecjalizowanie różnego typu, zarówno w sferze produkcji przemysłowej i rolniczej, jak też usług. Ma ono coraz częściej charakter wewnątrzgałęziowy, oznaczając tym samym dochodzenie do wyższego szczebla specjalistycznej, technologicznej innowacyjności i dojrzałości. Warto w tym kontekście podkreślić, że do najszybciej rozwijających się gospodarek w grupie państw zaawansowanych należą tak małe ludnościowo podmioty jak Finlandia, Irlandia, Islandia, Luksemburg. Umiejętnie włączane bądź włączające się w międzynarodowy podział pracy, niektóre kraje mniejsze wykazują

podobny lub nawet nieco wyższy poziom PKB na mieszkańca w zestawieniu z Japonią czy mocarstwami zachodnioeuropejskimi, ustępując jedynie odpowiednim parametrom Stanów Zjednoczonych, których PKB *per capita* w zespole OECD jest niższy tylko od luksemburskiego³. Z tym, że ostatni przypadek traktować należy ostrożnie, głównie ze względu na znaczne zatrudnienie pracowników z krajów sąsiednich.

Tu wyłania się zasadniczy problem, na czym w istocie rzeczy polegać mają globalne przewagi wielkich, zaawansowanych gospodarek narodowych. Odpowiedź wymaga uwzględnienia przynajmniej kilku okoliczności, wykraczających poza sferę ściśle ekonomiczną.

Najogólniej tezę formułując, sądzić należałoby, że skala mocarstw ekonomicznie zaawansowanych pozwala im na znacznie bardziej samodzielne kształtowanie wewnętrznej oraz zagranicznej polityki gospodarczej, a także związanej z nią polityki bezpieczeństwa czy wybranych stosunków społecznych. Nie można tego jednakże utożsamiać z całkowitą swobodą decyzyjną, polegającą na abstrahowaniu od potrzeb, interesów czy przekonań otoczenia zewnętrznego; na taką nie może sobie pozwolić — zwłaszcza długofalowo — nawet największa potęga światowa.

Z drugiej natomiast strony — wielkie potęgi o cechach względnie kompleksowych, obejmujących aspekty ekonomiczne, polityczne, militarne i społeczno-cywilizacyjne, we współpracy z podmiotami o względnie zbliżonych parametrach, dysponują atutami, pozwalającymi na wytyczenie zasadniczych kierunków rozwojowych świata, w zakresie gospodarki, bezpieczeństwa, a także — od pewnego czasu — niektórych tematów, uważanych dawniej za domenę czysto wewnętrzną, takich jak np. przestrzeganie praw obywatelskich, zgodnych z dominującymi w świecie rozwiniętym kryteriami demokracji i moralności. Inna sprawa, że dotychczasowe interwencje miały charakter selektywny, prowadząc do interwencji w jednych przypadkach, a wstrzeźliwości czy stronnictwej obojętności — w innych, co nie zmienia faktu, że zaistniała już określona tendencja i w perspektywie liczyć się trzeba będzie z narastającą presją na zespołowe usuwanie trudności oraz zakłóceń najbardziej różnorodnego typu. W tym procesie wielkie mocarstwa mieć będą głos przeważający — o ile właśnie będą mocarstwami wymiarów kompleksowych.

Wielkie mocarstwa ekonomiczne zainteresowane są oddziaływaniem na regionalną i globalną sytuację międzynarodową z paru zasadniczych powodów. Przede wszystkim dlatego, że na osiągniętym przez nie szczyble wydajności i dobrobytu w naturalny niejako sposób koncentracja uwagi przesunęła się z dążenia do zaspokojenia ważniejszych podstawowych potrzeb na imperatyw stabilizacji i ochrony już osiągniętych wartości, głównie materialnych, ale również pozamaterialnych. A w zmienionych warunkach stało się oczywiste, że nawet najsprawniejsza polityka wewnętrzna, umożliwiająca zaawansowa-

³ Dane OECD.

ny ład społeczny, oraz bezprecedensowo potężna siła obronna nie gwarantują perspektywicznego bezpieczeństwa. Biorąc zwłaszcza pod uwagę utrzymujące się, w dużej mierze rosnące, rozpiętości pomiędzy stanami satysfakcji społeczno-ekonomicznej w krajach rozwiniętych i w krajach zaliczanych do szeroko rozumianego Południa, przy nowej potencjalnej zdolności tych ostatnich do działań wojskowych, pozwalających zapewne nie na zwycięstwo, ale na przysporzenie niewyobrażalnych wręcz w historii strat przeciwnikowi.

Innym wyznacznikiem polityki mocarstw ekonomicznych jest konieczność konsekwentnego dostosowywania się do wymagań globalizmu, do zdecydowanego wykraczania poza tradycyjne rynki zaopatrzenia, zbytu i inwestowania. Globalna ekspansja gospodarcza jest wprawdzie przede wszystkim funkcją wielkich korporacji, jednakże również w epoce swojej ogromnej niezależności i ekspatriacji kładą one wszechstronny nacisk na współdziałanie z polityką rządową i międzyrządową, umożliwiającą bezpieczne, coraz łatwiejsze operowanie w ramach wytyczanych i gwarantowanych przez siły publiczne. Stąd ranga takich instytucji jak mocarstwowy areopag G-7, do którego dla określonych potrzeb dołącza się polityczno-militarną potęgę Rosji, jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy z ich zadaniami stabilizacyjnymi czy jak Światowa Organizacja Handlu z jej liberalizacyjnymi celami. We wszystkich tych instytucjach faktyczne mechanizmy motoryczne uzależnione są od największych mocarstw ekonomicznych.

Oczywiście nie w sensie formalnoprawnym. W nielicznych tylko przypadkach („bankowe” struktury IMF i IBRD) otwarcie określa się przywileje, wynikające dla mocarstw ekonomicznych z racji ich udziałów finansowych. Właściwe postrzeganie świata wymaga jednak odpowiedniego oceniania i traktowania realiów, do których należy utrzymująca się rola wielkich mocarstw. Z tym że — w odróżnieniu od sytuacji sprzed kilkadziesiąt lat — o obecnych wpływach decyduje już nie samodzielny czynnik militarny, którego dominujący kształt możliwy był kiedyś do osiągnięcia kosztem hamowania rozwoju gospodarki cywilnej, jak w przypadku Rosji (Związku Radzieckiego). Współcześnie współzawodnictwo międzynarodowe ulokowane jest przede wszystkim na płaszczyźnie gospodarczej w jej powiązaniu z poziomem życia i jego cywilizacyjną jakością, z ekspansją kulturalną i sportową, ze zdobywaniem światowego prestiżu dzięki sukcesom badawczym, nowym technologiom czy innym standardom, intensywnie przyczyniającym się do formowania powszechnej opinii publicznej w warunkach otwartości i łatwości komunikowania. W tym kontekście warto zresztą zauważyć, że o upadku europejskiego systemu komunistycznego, rozpadzie Związku Radzieckiego i radykalnych reformach ekonomicznych w Chinach nie zadecydowała zewnętrzna interwencja (jak w przypadku klęski faszystów), lecz wewnętrzne przeobrażenia społeczno-polityczne, zaistniałe na gruncie narastającej wiedzy o sukcesach światowych konkurentów.

Odrębną kwestią jest znacznie silniejsza niż w przeszłości zasada międzynarodowego poszanowania dla praw mniejszych państw i narodów. Imperial-

ne sukcesy — zwłaszcza podboje terytorialne — są współcześnie prawie niewyobrażalne, jakkolwiek nadal występuje utrzymywanie władztwa kolonialnego na niektórych marginalnych obszarach, ze spektakularnym przypadkiem Czeczenii na pierwszym planie. W sferze ekonomicznej polityka zewnętrznej dominacji bynajmniej nie ulega jednak zmniejszeniu, przy protestach wyraźnie ograniczonych. Formułowane przez zespół G-7 reguły globalnej ekspansji znajdują coraz dobitniejszy wyraz w ustaleniach międzynarodowych (rządowych i pozarządowych) organizacji gospodarczych czy społecznych, w umowach bilateralnych i w autonomicznej polityce państw.

2. Międzynarodowa pozycja europejskich potęg gospodarczych

Ustępując pod względem PKB jedynie Stanom Zjednoczonym, Chinom i Japonii, cztery unijne — a zarazem ogólnoeuropejskie — mocarstwa ekonomiczne (Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy) przy zasadniczych podobieństwach pod wieloma względami różnią się pomiędzy sobą; zarazem jednak w instytucjach UE traktowane są w sposób identyczny. Na każde z nich ma przypadać 29 głosów w Radzie Unii Europejskiej, podczas gdy na następne z kolei Hiszpanię i Polskę po 27. Wynika to przede wszystkim z motywów politycznych, gdyż — zwłaszcza w przypadku zasadniczego oparcia się na kryterium ludnościowym — musiałoby dojść do szczególnego wyróżnienia pozycji Niemiec (82 mln mieszkańców, w zestawieniu z 59 mln w przypadku Francji i Wielkiej Brytanii oraz nieco ponad 57 mln w przypadku Włoch). W razie przyjęcia innych kryteriów, ściślej ekonomicznych, przede wszystkim takich jak ogólna wielkość PKB czy dochodów *per capita*, formalna pozycja Polski w zestawieniu z czwórką czy piątką europejskich liderów gospodarczych musiałaby się okazać oczywiście znacznie niższa.

Politycznie uzasadnione dążenie do mocarstwowej równowagi w ramach Unii powoduje, że jakiegokolwiek poważniejsze uprzywilejowanie któregośkolwiek z czterech wielkich podmiotów nie może wchodzić w grę. W praktyce istnieją w UE niektóre szczególnie uprzywilejowane stosunki wzajemne, zwłaszcza na linii Francja–Niemcy, które to państwa traktowane są jako motory integracji europejskiej. W prawodawstwie unijnym nie znajduje to jednak formalnego odzwierciedlenia, wiążąc się przede wszystkim z francuską genezą Wspólnoty (Monet, Schuman) i francuską chęcią uniezależnienia od wpływów amerykańskich oraz z potęgą gospodarczą Niemiec wraz z ich chęcią przełamania barier politycznych i psychospołecznych, powstałych na skutek wydarzeń drugiej wojny światowej. Obok relatywnie wstrzemięzliwego stosunku polityki brytyjskiej do zaawansowanej integracji (opóźnione o 5 lat przystąpienie do EWG, negatywny na razie stosunek do unii monetarnej i traktatu z Schengen, wyjątkowo bliskie relacje z USA) oraz dosyć pasywnego podejścia Włoch do przemian zachodzących w ugrupowaniu integracyjnym.

W myśl postanowień nicejskich (grudzień 2000) cztery mocarstwa ekonomiczne otrzymały 34,1% głosów w Radzie Unii Europejskiej, jakkolwiek ich

ludność będzie stanowiła — po rozszerzeniu liczby członków o 12 państw — 53,6% ogółu mieszkańców Unii (około 482 mln osób). Z tym że większość, wymagana przy głosowaniu na najważniejsze tematy, ma wynieść aż 73,2%, przy opowiedzeniu się za decyzją przez przeważającą liczbę państw członkowskich — których ludność ma mieć liczebną przewagę (62%) nad resztą⁴. Co oznacza formalnoprawne utrzymanie wyjątkowej pozycji czterech mocarstw.

Zrównanie pozycji czterech podmiotów mocarstwowych nie oznacza, by w kategoriach realnych każde z nich liczyło się na arenie europejskiej identycznie czy chociaż analogicznie. O podtrzymanie wysokiego prestiżu międzynarodowego — w dużym stopniu pomniejszonego przez rozpad ogromnych imperiów kolonialnych czy ekonomiczne sukcesy Stanów Zjednoczonych i Japonii — oraz wpływów zewnętrznych zabiega przede wszystkim polityka francuska i brytyjska. Wykorzystuje się w tym celu najróżnorodniejsze instrumenty, takie jak popieranie raczej anachronicznych instytucji Commonwealthu czy wspólnoty frankofońskiej bądź akcentowanie politycznej rangi ekspansji językowej, kulturalnej oraz sportowej. A także — w stopniu ambitniejszym od przeciętnego — ekonomicznej. Natomiast niemieckie próby oddziaływania na wydarzenia światowe znajdują się dopiero w powijakach, jakkolwiek są coraz wyraźniejsze (idea unijnego sfederalizowania, zewnętrzna aktywność wojskowa, zainteresowanie stałym miejscem w Radzie Bezpieczeństwa ONZ itd.).

Należy zdawać sobie też sprawę, że — pomimo narastającego ujednoczenia organizmu Unii Europejskiej i coraz szerszego wychodzenia poza ściśle gospodarcze elementy integracji⁵ — wciąż utrzymują się silne wewnętrzne czynniki kształtowania narodowych odrębności poszczególnych państw członkowskich, by wymienić chociażby sferę podatkową, kulturową, socjalną czy edukacyjną. W perspektywie dochodzić będzie wprawdzie stopniowo do redukcji i eliminowania jaskrawszych krajowych różnic prawno-instytucjonalnych na rzecz *acquis communautaire*, nie zmieni to faktu zasadniczego: każde z państw i społeczeństw członkowskich przez dłuższy jeszcze czas będzie się przede wszystkim kierowało samodzielnie interpretowanym własnym interesem, nadrzędnym w stosunku do interesu zespołowego, traktowanego raczej jako cel (i mechanizm) pomocniczy w procesie starań o dobrobyt i bezpieczeństwo narodu.

Dotyczy to również czterech wielkich mocarstw ekonomicznych, wspólnie wytyczających kierunki pogłębiania i poszerzania integracji, ale zarazem w wielu sprawach konkurujących pomiędzy sobą w kwestiach wynikających ze specyfiki każdego z odnośnych podmiotów. A także konkurujących z grupą średnich i małych państw członkowskich, co m.in. znalazło wyraz w ustaleniach nicejskich z grudnia 2000 roku, w których nie dopuszcza się do zaistnienia w UE przewagi zablokowanych głosów ogółu państw mniejszych nad kategorią podmiotów największych.

⁴ Por. W. Baka, *Szczyt w Nicei*, „Dziś. Przegląd Społeczny” 2001 nr 1.

⁵ J. D. Hansen (red.), *European Integration. An Economic Perspective*, Oxford 2001.

Doceniając rangę wielkiej czwórki w praktyce formowania unijnej rzeczywistości i jej stosunków ze światem zewnętrznym, nie można jednak traktować tego zespołu jako wyodrębnionej pozycji instytucjonalnej czy realnej ze względu na wciąż znaczne odmienności interesów każdego z odnośnych mocarstw, a także dlatego, że niektóre przynajmniej z mniejszych państw członkowskich są silniej — strukturalnie bądź kulturowo — powiązane z „wyborem szczególnym” w procesie dziejowym niektórych z wielkich partnerów. Odnosi się to zresztą nie tylko do sytuacji w aktualnym zespole piętnastu krajów, lecz także do polityczno-moralnej struktury ugrupowania powiększonego o sześć czy dwanaście nowych państw członkowskich. Tych okoliczności — chociaż w praktyce o znaczeniu często tylko potencjalnym, czasem taktycznym, niekiedy strategicznym — nie należałoby lekceważyć, ale też nie wyolbrzymiać, zwłaszcza dla potrzeb pragmatycznej polityki, oczekując, że „tradycyjna przyjaźń” okaże się ważniejsza od chłodnych kalkulacji.

Porównując ze sobą cztery ekonomiczne mocarstwa Unii, należy przypomnieć o niemieckiej przewadze w zakresie wielkości PKB (2150 mld USD, w zestawieniu z 1447 mld USD w przypadku Francji, 1410 mld USD — Wielkiej Brytanii, 1191 mld USD — Włoch). W przeliczeniu na mieszkańca wg PPP różnice są już jednak znacznie mniejsze (Niemcy — 23 011 USD, Wielka Brytania — 21 673 USD, Włochy — 21 531 USD, Francja — 21 132 USD), w strukturze zatrudnienia rolnictwo absorbuje natomiast we Włoszech aż 6,6% pracowników, Francja — 4,4%, Niemcy — 2,8%, Wielka Brytania — tylko 1,7%. Również względna wielkość usług (71,8%) daje Wielkiej Brytanii bardziej przyszłościową pozycję, przy podobnym odsetku zatrudnienia w „rolniczej” Francji — wyprzedzającej Niemcy (62,6%) i Włochy (61,4%). Uwagę powinno natomiast przyciągnąć zjawisko najwyższej konsumpcji prywatnej na głowę w odniesieniu do bieżącego PPP w Wielkiej Brytanii (14 043 USD), wyprzedzającej Niemcy (13 342 USD), Włochy (12 688 USD) i Francję (11 625 USD). Średnia roczna wielkość wzrostu PKB w ostatnim zbadanym porównawczo okresie (1994–1998) wyniosła 3,2% w Wielkiej Brytanii (odbudowa po latach stagnacji), 2,0% we Francji, 1,9% we Włoszech, 1,7% w Niemczech, aczkolwiek przy współczynniku oszczędzania brutto wyższym w Niemczech (21,7% PKB), Włoszech (21,4%) i Francji (21,1%) niż w Wielkiej Brytanii (18%)⁶.

Wszystkie mocarstwa Unii są dużymi eksporterami (choć także znacznymi importerami) kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Ich wielkość w przypadku rekordowej Wielkiej Brytanii wynika w dużej mierze z tradycji imperialnej ekspansji, w tym na obszary zaliczane do bardzo wysoko (Australia, Kanada, Nowa Zelandia, w częściowej mierze RPA) rozwiniętych. W mniejszym stopniu odnosi się to do Francji, w jeszcze mniejszym — do Włoch, a w minimalnym, ze znanych przyczyn historyczno-politycznych — do Niemiec, które jednak mają od pewnego czasu poważne możliwości nadrabia-

⁶ Dane OECD za 1998 rok.

nia utraconego dystansu. Do 1998 roku (włącznie) zagraniczne inwestycje brutto Wielkiej Brytanii wyniosły 498 624 mln USD, Niemiec — 390 090 mln USD, Francji — 242 347 mln USD, Włoch — 170 746 mln USD. Natomiast obce inwestycje bezpośrednio w Wielkiej Brytanii — 326 809 mln USD, w Niemczech — 228 794 mln USD, we Francji — 179 186 mln USD, we Włoszech — 105 397 mln USD⁷.

Innym ważnym wyznacznikiem powiązań głównych unijnych gospodarek narodowych z międzynarodowym środowiskiem jest handel zagraniczny. W zakresie towarów największy w przypadku Niemiec (w 1998 roku 543 598 mln USD eksportu f.o.b. oraz 471 316 mln USD importu c.i.f.), następnie Francji (odpowiednio 301 435 mln USD i 290 015 mln USD), Wielkiej Brytanii (273 241 mln USD i 316 930 mln USD), wreszcie Włoch (239 316 mln USD i 212 579 mln USD) — odpowiednio: 28,8% i 25,0% PKB Niemiec, 23,6% i 22,7% PKB Francji, 21,3% i 24,7% PKB Wielkiej Brytanii oraz 19,3% i 17,1% PKB Włoch⁸. Do tego trzeba jeszcze dodać bardzo znaczne kwoty, wytwarzane przez zagraniczny obrót turystyczny, usługi transportowe, łącznościowe, spedycyjne, technologiczne, bankowe, ubezpieczeniowe itd., których dynamika przewyższa na ogół wskaźniki przyrostu wymiany towarowej, z kolei niższe wyrażnie od wielkości wzrostu PKB.

W sumie jest oczywiste, że cztery unijne potęgi gospodarcze zostały strukturalnie powiązane w sposób strategiczny z otoczeniem zewnętrznym. Przede wszystkim unijnym, chociaż także z niektórymi podmiotami pozaeuropejskimi — by wymienić przede wszystkim Amerykę Północną i niektóre rynki Azji, Ameryki Łacińskiej, a także Europy Wschodniej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Afryki. Stan obecny, w warunkach narastającej liberalizacji regionalnej i globalnej, jest jednak jeszcze bardzo odległy od tego, czego wypada oczekiwać wraz z każdą nową dekadą. Nie tylko na płaszczyźnie wymiany towarów, kapitałów i usług, lecz także dziedzin komplementarnych w relacji do obrotów gospodarczych, uzupełniających je, a zarazem zwrotnie pobudzających. Takich jak współdziałanie polityczne, współpraca kulturalna, naukowa i oświatowa czy *last but not least* sport.

3. Polityka mocarstw unijnych

Wysoce charakterystyczne dla czterech ekonomicznych potęg Europy są dwie zintegrowane prawidłowości: priorytetowa dbałość o interes narodowy połączona z ustabilizowanym już przekonaniem o korzystnej nieodzowności funkcjonowania w ramach stopniowo powiększającego się zespołu unijnego o coraz liczniejszych zadaniach i kompetencjach. W określonych sytuacjach odnośny dualizm polityczny może prowadzić do wyraźnych nawet sprzeczności, pomijając już sprawę licznych wątpliwości odnoszących się do konkret-

⁷ GUS. Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2000.

⁸ Dane OECD za 1998 rok.

nych rozwiązań natury bieżącej czy nawet średnioterminowej. Uwzględniając natomiast regionalne oraz globalne tendencje współczesnej rzeczywistości, można ze znaczną pewnością opowiedzieć się za sukcesem perspektywicznej polityki, w myśl której realizacja narodowego interesu będzie w coraz większej mierze polegała na międzynarodowych uzgodnieniach, kompromisach i mechanizmach, odbiegających od tradycyjnego pojmowania polityki wzrostu gospodarczego i równowagi społeczno-ekonomicznej.

Proces — ewolucyjnego raczej niż skokowego — odchodzenia od autonomicznej i bilateralnej polityki gospodarczej w stronę unijnej polityki działań wielostronnych będzie zapewne przebiegał w tempie silnie uzależnionym od materialnych osiągnięć Wspólnoty. Nie wolno oczywiście abstrahować w tym kontekście od pozaekonomicznych uwarunkowań nastrojów społecznych, zwłaszcza tam, gdzie już osiągnięty poziom dobrobytu pozwala na pewien luksus obojętności wobec mniejszej rangi bodźców materialnych (by powołać się tu na stosunek Norwegów czy Szwajcarów do integracji europejskiej). Z tym zjawiskiem liczyć się trzeba też w przypadku każdej z czterech gospodarczych potęg Unii. Przewidywalny bilans przyspieszeń i zahamowań integracyjnych — nawet w obliczu przejściowo zaskakujących zmian koniunkturalnych bądź politycznych — przemawia jednak na rzecz tezy o generalnej przyszłej przewadze polityki umiędzynarodowionej wielostronnie nad działaniami jednostronnymi czy dwustronnymi. Tym bardziej że pozaeuropejska dynamika procesów integracji regionalnej oraz światowa konkurencja ze strony gospodarczych potęg Ameryki oraz Azji stanowiąc będą dla mocarstw unijnych permanentnie narastające ostrzeżenie egzystencjalne.

W polityce gospodarczej — również wewnętrznej, stanowiącej jedno z uwarunkowań zagranicznej polityki ekonomicznej — stosunkowo największe opory wobec integrowania się z resztą UE wykazuje już od lat pięćdziesiątych Wielka Brytania. Obok wyspiarskiej filozofii izolacjonizmu błąd wyjściowy polegał głównie na nadmiernym — w świetle obecnych ocen — przywiązaniu do tradycyjnej, strukturalnie coraz bardziej przestarzałej, współpracy z rynkami Commonwealthu. Obok innych okoliczności warto też pamiętać, że dziewiętnastowieczna doktryna *laissez-faire* została właśnie w Wielkiej Brytanii szczególnie rozbudowana i że dopiero po drugiej wojnie światowej doszło tam do zwiększonego interwencjonizmu państwowego, skądinąd jednak raczej rozproszonego, mało kompleksowego, co — przy instytucjonalnych słabościach zorganizowania kapitału prywatnego i mało konstruktywnej roli związków zawodowych — utrudniało wyjście z krytycznej sytuacji i zasadniczą rekonstrukcję gospodarki⁹. Wprawdzie thatcheryzm nieco uporządkował, w kierunku bardziej poprawnej liberalizacji, oddziaływanie polityki ekonomicznej na modernizację stosunków, nadal jednak niektóre okoliczności (wyższa stopa procentowa niż w reszcie UE, odmienny niż na kontynencie cykl koniunktury

⁹ Por. Ch. Lane, *Industry and Society in Europe*, Aldershot 1995.

ralny, wysoki kurs funta, niewłaściwe przygotowanie zawodowe Brytyjczyków) stały się przeszkodą na drodze kraju do jednolitej waluty europejskiej¹⁰, bez czego intensywne współdziałanie ekonomiczne z kontynentalną Unią ma ograniczone szanse.

Francja również odznaczała się ograniczoną skłonnością do państwowej interwencji w życie ekonomiczne zarówno w dziewiętnastym wieku, jak i we wcześniejszych fazach stulecia dwudziestego. Mało aktywna ekonomicznie, lecz silnie scentralizowana władza państwowa limitowała ponadto poważnie — w odróżnieniu od sceny brytyjskiej — inicjatywy lokalne. Natomiast po drugiej wojnie światowej państwo francuskie wykazało daleko idący rozmach w tworzeniu sektora publicznego, ze szczególnym naciskiem na zaawansowaną modernizację technologiczną. Właściwe dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych doszło do szerszego politycznego zaakceptowania korzyści z prywatyzacji. Współcześnie jednak Francja nadal oceniana jest jako przypadek instytucji państwowej, wyróżniającej się wyższą od przeciętnej inicjatywnością i przedsiębiorczością ekonomiczną. Nie bez znaczenia pozostają w tym zakresie ściśle polityczne ambicje państwa, niezmiennie zainteresowanego wysoką rangą międzynarodową, nawiązującą do imperialnej świetności kraju.

Rozwój gospodarki niemieckiej — zwłaszcza w okresie opóźnionej w porównaniu z Wielką Brytanią i Francją industrializacji — dokonywał się natomiast w warunkach mniejszego sterowania przez władze centralne. Wynikało to w znacznej mierze z roli, jaką w państwie odgrywała administracja regionalna (landy) i lokalna; nie należałoby jednak także pomijać wpływów związków samorządów ekonomicznych różnego typu, poczynając od tradycji handlowych (Hansa) przez bankowe i przemysłowe. W sumie można niemiecki interwencjonizm państwowy — oczywiście z pominięciem okresu hitlerowskiego — określić jako umiarkowany w sensie strategii kierowania, lecz bardziej rozbudowany w zakresie odgórnej pomocy, konstruktywnego sponsorowania niż w Wielkiej Brytanii i Francji.

Powojenna pomoc aliantów dla zrujnowanych zachodnich stref okupacyjnych, w połączeniu ze zdyscyplinowaną polityką finansową, wysoce cenionymi umiejętnościami zawodowymi pracowników, konsekwentnym przechodzeniem od tradycyjnych do nowoczesnych najwyższej technicznej jakości dziedzin przemysłu, z wyjątkowo ścisłym przestrzeganiem wprowadzanych regulacji — pozwalającym na bardziej obliczalne kalkulowanie przyszłych wydatków — oraz z intensywnym nastawieniem na eksport, przyniosły Niemcom, zwłaszcza w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, imponujące rezultaty. Wyjątkowo istotny wpływ miał na to również dobrze zorganizowany system współdziałania instytucji pracodawców z profesjonalnie przygotowanymi związkami pracowniczymi, racjonalnie zainteresowanymi konkurencyjnym funkcjonowaniem gospodarki (*Mitbestimmung*)¹¹. Nawet znaczne koszty przy-

¹⁰ Por. J. Northcott, *The Future of Britain and Europe*, London 1995.

¹¹ Por. A. Watson, *The Germans. Who are they now?*, London 1992.

łączenia pięciu wschodnich krajów traktowane są w tym kontekście jedynie jako przejściowe zakłócenie rozwojowe, a zadatek przyszłych korzyści.

Specyficzne forum gospodarowania i polityki gospodarczej tworzą Włochy, kraj o wielkich tradycjach humanizmu i zespołowego działania, ale do niedawna jeszcze wyraźnie ustępujący zaawansowaniu ekonomicznemu pozostałych mocarstw unijnych. Tym bardziej że okres faszystowski pozostawił po sobie nie tylko oczywiste straty moralno-polityczne, lecz także wciąż jaskrawy rozryw między sukcesami włoskiej Północy a zacofaniem Południa. Dlatego m.in. wstępne zainteresowanie integracją z zespołem dojrzałych partnerów w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, formalnie ustanowionej traktatem zawartym właśnie w Rzymie. Wyrównywanie różnic w odniesieniu do stanu sporej części państw Unii dokonało się dzięki sprzyjającym okolicznościom, wśród których na czołowej pozycji wymienić trzeba ogromną aktywność i przedsiębiorczą elastyczność Włochów, nienapotykających w okresie powojennym poważniejszych barier systemowych. Zaawansowany liberalizm rynkowy ułatwiał osiągnięcia, pomimo licznych wewnętrznych konfliktów natury ideowej oraz zmienności rządzących państwem ugrupowań politycznych (kilkadziesiąt kryzysów gabinetowych). Niezależnie od zdecydowanych oficjalnych różnic doktrynalnych — od minionych przewag silnej komunistycznej lewicy do niedawnych sukcesów ultrapravicowych — rzeczywistość włoska nie pozwalała na posunięcia ekstremalne, sprzyjając względnej stabilizacji ekonomicznej i okresowo znacznemu nawet wzrostowi. Tym bardziej że o atmosferze decydowała w nieprzeciętnie wysokim stopniu charakterystyczna dla ustroju Włoch siła polityki regionalnej.

Rozpoczęta niedawno budowa jednolitej polityki ekonomicznej ogółu państw Unii pod kątem wspólnoty priorytetów rozwojowych z pewnością przyczyni się do pomyślnego pogłębienia procesów integracyjnych. Warto jednak podkreślić, że — pomimo utrzymywania się zróżnicowanej sytuacji gospodarczej i społecznej w poszczególnych mocarstwach unijnych — od dłuższego już czasu obserwuje się znaczne podobieństwa w zakresie ich podstawowych celów oraz mechanizmów działania. Zniesienie głównych barier dla współpracy w ramach zjednoczonego rynku narzucało po prostu konieczność dostosowania się do dominujących w zespole trendów, nawet wtedy, gdy specyficzne relikty przeszłości skłaniały do innych rozwiązań.

Odnosi się to w dużej mierze również do sprawy różnic pomiędzy profilami ideologicznymi dosyć często zmieniających się ekip rządzących. Konserwatyści czy liberałowie w realistyczny sposób na ogół zachowywali efekty reform socjaldemokratów, ci zaś z podobnym wyczuciem czasu doceniali korzyści, wynikające z wydajności forsowanych przez adversarzy instrumentów wolnorynkowych.

4. Europejskie kraje skali pośredniej

Unijne potęgi gospodarcze bynajmniej nie stanowią najbardziej wszechstronnie zaawansowanych podmiotów narodowych ani w wymiarach europejskich, ani światowych. Raport o Rozwoju Społecznym, przygotowany ostatnio przez UNDP (Program Rozwojowy Narodów Zjednoczonych)¹², a klasyfikujący państwa (Human Development Index 1999) na podstawie takich zespolonych kryteriów jak przewidywana długość życia noworodków, siła nabywcza PKB na mieszkańca, poziom przeciętnego przygotowania oświatowego, zaawansowanie technologiczne, plasuje Francję i Wielką Brytanię dopiero po Norwegii, Australii, Kanadzie, Szwecji, Belgii, USA, Islandii, Holandii, Japonii, Finlandii, Szwajcarii i Luksemburgu; Niemcy ponadto po Danii i Austrii, Włochy zaś jeszcze po Irlandii i Nowej Zelandii.

Co nie zmienia faktu, że dwa ludnościowo największe po czterech potęgach kraje poszerzonej UE — to jest Hiszpania i Polska — znalazły się jeszcze niżej (pozycje 21 i 38). Ale też nie zmienia tego, że w myśl uchwał nicejskich oba te kraje dysponować mają w Komisji Unii liczbą głosów nieco tylko ustępującą każdemu z czterech mocarstw. Tłumaczy się to przede wszystkim poszanowaniem czynnika ludzkiego jako podstawowego podmiotu rozwoju ekonomicznego i cywilizacyjnego. Nie wolno jednak także lekceważyć okoliczności politycznych i geostrategicznych, które brane były, są i będą pod uwagę przy kompleksowej analizie walorów państw członkowskich. One to niegdyś zadecydowały o bezkonfliktowym przyjęciu do EWG ekonomicznie opóźnionej Hiszpanii z wszystkimi wynikającymi z tego konsekwencjami w zakresie jej spektakularnego postępu gospodarczego. One też powinny sprzyjać akceptacji Polski jako nowego państwa członkowskiego, które w sprzyjających warunkach integracji unijnej ma realne szanse zbliżenia do parametrów hiszpańskich, a w odległej perspektywie nawet takich, jakie będą udziałem całej europejskiej czołówki ekonomicznej. Oczywiście jedynie przy pomyślnym zbiegu polskich przystosowań wewnętrznych z poważnym dopływem kapitałów państw członkowskich oraz pomocą Unii na miarę nieodbiegającą od tej, której udzielono dotychczas Hiszpanii.

Być może aktualny odstęp pomiędzy niektórymi wyprzedzającymi wielką czwórkę krajami a jej poziomem zaawansowania społeczno-gospodarczego wynika po części ze znacznego dopływu nisko kwalifikowanych imigrantów, którzy z trudnością adaptują się zarówno w Niemczech, jak też w Wielkiej Brytanii czy Francji. Stanowi to jednak proces zobiektywizowany, z którym w dalszej przyszłości będą musiały się liczyć także takie państwa jak Hiszpania czy Polska. Tym bardziej że na ogół po jakimś czasie energia nowych imigrantów składa się na wartościowy przyczynek do rozwoju państwa — co łatwo udowodnić na wielu przykładach historii.

¹² UNDP Human Development Report 2000, New York 2001.

Sklasyfikowane przez Unię Europejską jako dwa największe po czterech potęgach podmioty ugrupowania, Hiszpania i Polska, wykazują niektóre ważne podobieństwa natury potencjalnej. Liczba ludności, rozmiar terytorium, nagromadzenie niestabilnych elementów przeszłości, podstawowe wykształcenie (odsetek osób powyżej 15 lat umiejących czytać i pisać wynosi w Polsce 99,7%, w Hiszpanii — 97,6%) — to wskaźniki, upoważniające do wniosku o analogiach.

Trzeba jednak także sięgnąć do parametrów tak istotnych jak: PKB (w 1998 roku w Hiszpanii — w odniesieniu do PPP — 1682,6 mld USD, w Polsce — 312,2 mld USD; PKB na mieszkańca, odpowiednio: 17 337 USD i 8074 USD)¹³, przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (w 1999 roku) 1208 euro i 415 euro¹⁴, liczba połączeń internetowych na 1000 mieszkańców (1998) 10 i 4, rozmiary eksportu f.o.b. (1998) 109 178 mln USD i 28 229 mln USD (16% i 9% PKB), wielkość importu c.i.f.: 132 960 mln USD i 47 054 mln USD (19,5% i 15,1% PKB)¹⁵; udział sfery usług w ogólnym zatrudnieniu pracowników (bez wojska): 61,6% i 48,7%, udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich w krajowych nakładach brutto na środki trwałe: 5,9% i 17,1%, udział ulokowanych za granicą kapitałów w całości nakładów brutto na środki trwałe: 9,5% i 0,2%¹⁶. Dane te syntezująco ujawniają wyraźnie silną przewagę gospodarki hiszpańskiej, zarówno w jej rozmiarach, wydajności i nowoczesności, jak też w handlowych i kapitałowych powiązaniach ze środowiskiem zewnętrznym.

Nie można wykluczyć, że w odległej perspektywie dojdzie do faktycznie pełnego — w sensie ekonomicznym i politycznym, przy zachowujących się odrębnościach kulturowych — zintegrowania obszaru unijnego, nawet zakładając powiększenie liczby państw członkowskich o kilka czy kilkanaście podmiotów. Nim jednak ewentualnie stanie się to rzeczywistością, niezbędne jest osiągnięcie fazy pośredniej, polegającej na zdecydowanym upodobnieniu poziomów zaawansowania gospodarczo-cywilizacyjnego wszystkich zasadniczych części składowych ugrupowania. Przy względnej chociażby, przybliżonej wielkości realnego PKB na mieszkańca ujawnić się może trafność antycypujących założeń prawnoinstytucjonalnych UE: państwa demograficznie większe powinny się okazać odpowiednio, proporcjonalnie, większymi jednostkami makroekonomicznymi od krajów ludnościowo mniejszych. Zanikłyby przeto takie zjawiska jak przewaga PKB (wg PPP) Holandii, liczącej niepełnych 16 mln mieszkańców nad PKB (wg PPP) Polski, zamieszkaną przez prawie 39 mln rezydentów (379 mld USD *versus* 312 mld USD)¹⁷.

Rozpatrywana pod tym kątem sytuacja pierwszej z potencjalnych pośrednich potęg unijnej gospodarki narodowej — hiszpańskiej — jest oczywiście

¹³ Materiały OECD.

¹⁴ European Union, Statistical Yearbook 2001.

¹⁵ Dane OECD.

¹⁶ GUS. Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2000.

¹⁷ Dane OECD za 1998 rok.

znacznie lepsza od polskiej. Zarówno ze względu na już osiągnięte parametry materialne, jak też z racji długotrwałego kontynuowania (ciągłości) — pomimo przerwy spowodowanej wojną domową, frankistowskim faszyzmem i międzynarodową izolacją — wielu newralgicznych wątków rozwoju gospodarczego. Z tego punktu widzenia zależność polityki polskiej od zaborców czy okupantów, obok strukturalnych dysproporcji i instrumentalnych wykrzywień narzuconego z zewnątrz systemu socjalistycznego, stanowi wciąż mało korzystny punkt wyjściowy do wzrostu przyspieszonego, umożliwiającego intensywną redukcję historycznych zapóźnień. Do tego dochodzi, przejściowo, rezultat niskich kompetencji pólamatorskich, nuworiszowskich decydentów politycznych — którego uogólniającym wyrazem jest charakterystyczny spadek dynamiki PKB — z rekordowej przeciętnej 6% w latach 1993–1997 do 2% w 2000 roku. A przecież w warunkach ograniczonej niedojrzałości politycznej, silnej prywaty, skorumpowania i niezdiscyplinowania trzeba się liczyć z podobnie niebezpiecznymi zakłóceniami również w przyszłości.

Możliwość wydatnego zbliżenia ekonomicznych wskaźników Polski do parametrów państw unijnych nie byłaby wyobrażalna bez czynnika publicznego, w tym poważnego zaangażowania instytucji UE w przyspieszenie polskiego rozwoju. Zdawać sobie mianowicie trzeba sprawę z tego, że przeciętne dochody przypadające na mieszkańca Polski są — według parytetu siły nabywczej — blisko dwukrotnie niższe niż nawet w najmniej zaawansowanych krajach Unii (Grecja, Portugalia). Co więcej, będą zapewne nadal najniższe po przyjęciu pierwszego zespołu obecnych kandydatów do członkostwa (szóstka luksemburska, wg ustaleń z grudnia 1997 roku). Dopiero po ewentualnym rozszerzeniu Wspólnoty o dwanaście krajów (wariant helsiński, wg ustaleń z grudnia 2000 roku) w ugrupowaniu znajdą się (przynajmniej dwa, maksymalnie cztery) kraje, w których PKB *per capita* ustępowałby wskaźnikom polskim. Ujawnia to w drastyczny sposób wyjątkową skalę zadań, stojących przed polityką rozwojową na rzecz szans perspektywicznie potencjalnego unijnego mocarstwa pośredniego.

Pomijając zdecydowanie kluczową sprawę efektywności całej polskiej polityki wewnętrznej — gospodarczej przede wszystkim¹⁸ — w stosunkach z Unią niewątpliwie istotną konstruktywną rolę powinna odegrać właśnie współpraca z jej czterema mocarstwami gospodarczymi, ale zarazem politycznymi, mającymi największe — patrząc pragmatycznie, nie tylko formalnoprawnie — wpływy na decyzje Wspólnoty. Okoliczności historyczne ułatwiają Polsce polityczne zbliżenie zwłaszcza do Francji i nowych Niemiec („Trójkąt weimarski”), przy poprawnych relacjach z proamerykańską Wielką Brytanią i wyzbytymi uprzedzeń Włochami. Mocarstwa unijne wykazują ponadto rozbudowane strategiczne poczucie odpowiedzialności za bezpieczeństwo całej Unii, w związku z czym geopolityczne położenie Polski traktowane jest ze stosowną powagą.

¹⁸ Por. M. Borowski, *Konkurencyjność gospodarki*, „Magazyn Finansowy” 2001 nr 192.

Przy wielkich kosztach związanych z restrukturyzacją polskiego rolnictwa i przemysłu oraz z włączeniem gospodarczo generalnie opóźnionego kraju w nowoczesny, wyspecjalizowany podział pracy w skali unijnej oraz globalnej, docenianie przez głównych partnerów pozaekonomicznych walorów Polski z pewnością nie pozostanie bez pewnego, może nawet priorytetowego, znaczenia, jakkolwiek nie takiego już typu, jaki zaistniał w stosunku do kandydującej Hiszpanii w okresie poważnych napięć na linii Wschód–Zachód. W każdym jednak razie nie wolno tracić z pola widzenia i tego, że kompleksowo życzliwe, konstruktywne rozwojowo, podejście do polskiego partnera powstanie w UE dopiero na bazie znacznych korzyści materialnych i intelektualnych, wpływających ze współdziałania z dynamicznie rosnącą gospodarką, która zresztą już dzisiaj stanowiłaby siódmy — po czterech mocarstwach, Hiszpanii i Holandii — potencjał ekonomiczny (PKB wg PPP) wśród dwudziestu siedmiu członków i kandydujących do UE państw.

Aktualny stan współpracy gospodarczej mocarstw unijnych z Polską nie jest wprawdzie imponujący, lecz nie może być traktowany przez nie jako marginalny, zwłaszcza biorąc pod uwagę przeważająco szybki przyrost wzajemnych obrotów. Polska należy do największych zewnętrznych partnerów handlowych UE (po Stanach Zjednoczonych, Rosji czy Szwajcarii), ze znaczną nadwyżką unijnego wywozu nad przywozem zarówno zbiorczo, jak i w przypadku każdego rynku z czołowej czwórki. Stanowi ona z kolei zespół najważniejszych kontrahentów Polski w obrotach handlowych oraz podobnie kluczowy — tym razem wraz ze Stanami Zjednoczonymi — zespół podmiotów, zaangażowanych w bezpośrednio inwestycje kapitałowe na polskim rynku.

Współczesne trendy międzynarodowe wskazują, że współdziałanie gospodarcze w skali regionalnej i globalnej w coraz wyższym stopniu uzależnione jest od kalkulacji i decyzji podmiotów prywatnych, głównie korporacyjnych, choć także wielu mniejszych. Nie upoważnia to jednak do lekceważenia utrzymującej się — chociaż zmodyfikowanej — roli i rangi instytucji publicznych, państwowych oraz międzypaństwowych. Dlatego kraj taki jak Polska, oczekujący znacznego zrozumienia i poparcia zewnętrznego dla realizacji programu przyspieszonych działań wyrównawczych, nie może się ograniczać do akceptacji mechanizmów wolności rynkowych. Zjednoczone w Unii państwa zachodnioeuropejskie kontynuują i podejmują dlatego właśnie niezmiennie konkretne inicjatywy instytucjonalne, ułatwiające zmniejszenie dystansu dzielącego je od potęg Stanów Zjednoczonych i Japonii. Wśród kompleksu osiągnięć z tego zakresu wymienić trzeba zwłaszcza sukcesy nowych państwowych elementów poszerzonej struktury wspólnotowej — by przytoczyć przykłady gospodarek Hiszpanii, Irlandii, Finlandii czy Portugalii. Dlatego m.in. uzasadnione oczekiwania Polski. Bez odpowiednich presji ze strony głównych mocarstwowych podmiotów unijnych ich realizacja może się jednak okazać w nowych warunkach międzynarodowych znacznie powolniejsza niż w dotychczasowej praktyce pomocowej.

Każde z czterech mocarstw europejskich charakteryzuje się tożsamościowymi cechami, różniącymi je dosyć wyraźnie — na gruncie specyfiki dziejów — od pozostałych. Każde z nich wniosło wielki wkład w światowy postęp cywilizacyjny, poczynając od włoskiego przeciw Rzymu i renesansu, przez zapoczątkowującą państwa narodowe rewolucję francuską, skuteczność brytyjskiego ekspansjonizmu globalnego, do niemieckiej precyzji w organizowaniu życia publicznego. Każde z nich ostro współzawodniczyło — i w sensie zbrojnych konfliktów politycznych, i w sensie konkurencji ekonomicznej — z każdym z pozostałych. Każde też wreszcie nastawiało się w odrębny sposób na geograficznie kierunkowaną koncentrację działań — Wielka Brytania na anglojęzyczny Commonwealth czy Stany Zjednoczone, Francja i Włochy na regiony Południa, Niemcy na Wschód. Dopiero druga połowa dwudziestego wieku z jej nowymi uwarunkowaniami historycznymi, z bezprecedensowymi zagrożeniami — wynikającymi z ekonomicznej i technologicznej potęgi USA oraz Japonii, z trudno przewidywalnych przewag imperializmu rosyjskiego oraz z potencjalnych możliwości reformowanych Chin — zaowocowała kompromisową jednością czterech mocarstw, pomimo wszystkich unijnych różnic interesów i podskórnie utrzymujących się wzajemnych niechęci, pretensji bądź obaw.

Ekonomiczne stosunki głównych zachodnioeuropejskich podmiotów międzynarodowych z Polską zapewne podlegać będą — w warunkach unijnej integracji — stopniowemu wyrównywaniu i ujednoczaniu. Przez długi jednak jeszcze czas wiele charakterystycznych tendencji konkurencyjnych o genezie wyraźnie narodowej oddziaływać musi — obok narastających prawidłowości typu kosmopolitycznego oraz regionalnego — na kształt współdziałania z Polską, z jej polityką przede wszystkim, ale też z poszczególnymi sferami gospodarki, pozostającymi w kompleksowym związku z pozostałymi dziedzinami zbiorowej aktywności. Właściwy odbiór tego mógłby pozwolić opóźnionej rozwojowo ekonomice średniego mocarstwa europejskiego na lepsze — otwarte lub dyskretne — wykorzystanie szans, zaistniałych dzięki zasadniczym przemianom obszaru pomiędzy Atlantykiem a Uralem.

Dopóki nie zaistnieje dla Europy — co realne może być jedynie w bardzo odległej perspektywie — poważne zagrożenie ze strony nowych ekonomicznych i politycznych konkurentów ze Wschodu, rosyjskiego, chińskiego czy innego, drażliwym tematem będzie sprawa wyboru pomiędzy prounijnymi a północnoamerykańskimi preferencjami nowych państw członkowskich. Na tym tle Polska w wielu — zwłaszcza związanych z przekonaniem bardzo licznych Francuzów — konfliktowych sytuacjach jest i będzie w części przynajmniej UE traktowana jako nadmiernie emocjonalny sojusznik Stanów Zjednoczonych. Być może słusznie, zapewne przesadnie, ale z niektórymi wynikającymi z tego konsekwencjami¹⁹, czego nie należy wyolbrzymiać, ani nie lekceważyć. Unia, czy jej polityka, będzie przez długi jeszcze czas uzależniona od

¹⁹ „The New York Times”, June 5, 2000.

ekonomicznych mocarstw regionalnych, skądinąd jednak na ogół liczących się ze zmienną konfiguracją układów globalnych. Szybszą niż pozwalała na to nieco dawniejsza wyobraźnia²⁰.

A b s t r a c t **The Economical Powers in the EU, Continuity and Change, and Poland's Position**

A

The economic powers of the EU such as Germany, Great Britain, France and Italy for many centuries have been fighting against each other. Only the 20th century caused that all the four international subjects understood that they must cooperate and not only did they understand but also came to political conclusions.

Now they have become the main force of the expanding EU. However it does not mean that the antagonisms between these four countries have disappeared. The societies of each of these countries wish to be better or stronger from the other three great rivals.

At the same time all these countries have introduced with the policy of the EU the idea of international democracy, which is based on the respect for medium and small countries. We need to underline that the number of the small countries has been growing. Even these small and medium countries may develop the culture and civilization which is not in the worse economical condition than the greatest economic powers.

However as the paper deals with the economic powers—we have to state that just behind the great leading countries there are for territorial and demographic reasons, two countries; there is a big gap behind these countries. These two countries are Spain and Poland.

Both countries were in extremely difficult situation; so far only Spain has managed to overcome the crisis. But in the conditions of international democracy, a simple question must arise, why Poland could not overcome this situation as well, not immediately however, but in the nearest future.

²⁰ O dialogu NATO–Rosja pod kątem ulepszenia współpracy „w sposób, który umocni unikalną rolę NATO w zapewnieniu wspólnego bezpieczeństwa” pisze A. Zagorski w artykule pt. *Wielkie oczekiwania*, „Przegląd NATO”, wiosna 2001.