

Konkurencyjność gospodarki chilijskiej w okresie jej liberalizacji

Urszula Żuławska, profesor

Zakład Rozwoju Gospodarczego, Instytut Krajów Rozwijających się, UW

Wstęp

Gospodarka chilijska nieco wcześniej niż inne gospodarki krajów średnio zaawansowanych w rozwoju gospodarczym stała się przedmiotem daleko idącej liberalizacji, zarówno zewnętrznej, jak i wewnętrznej. Po latach socjalizującego eksperymentu pod rządami Frontu Jedności Ludowej i prezydenta Salvadora Allende (1970–1973) od 1974 do 1979 roku przeprowadzono radykalną reformę gospodarki przy pomocy wykształconych w USA ekspertów (tzw. *Chicago Boys*), która na przełomie lat 70. i 80. XX w. zaowocowała utworzeniem najbardziej liberalnego systemu gospodarczego w Ameryce Łacińskiej. W latach kryzysu zadłużeniowego wystawiony on został na poważną próbę. Podczas jednak gdy zbyt szybka, niezostawiająca czasu na upowszechnienie się mechanizmów w pełni rynkowych liberalizacja wewnętrzna musiała być czasowo cofnięta, kontakty z zagranicą nie zostały w czasie kryzysu ograniczone ani też poddane znacznie ostrzejszym rygorom. Przywrócenie w 1988 roku demokratycznej formy rządu także nie pociągnęło za sobą konsekwencji w postaci zmiany polityki gospodarczej w zakresie stosunków z zagranicą. Dopiero lata dziewięćdziesiąte i kilkuletnia hossa na rynku finansowym doprowadziły do pewnego sterowania przepływami kapitałowymi. Perturbacje na rynkach finansowych w wyniku tzw. kryzysu azjatyckiego skłoniły Chilijczyków do usunięcia owych barier.

Liberalizacja przed ćwierćwieczem gospodarki chilijskiej miała pozwolić na modernizację gospodarki i uruchomienie nowych stymulatorów wzrostu gospodarczego. Źródłem finansowania gospodarki miały być dochody z eksportu i napływ kapitałów z zagranicy. Mogło się to udać, o ile reformy gospodarcze doprowadziłyby do wzrostu konkurencyjności gospodarki chilijskiej. Wydaje się, iż 25 lat to okres wystarczająco długi, by móc ocenić zmiany w konkurencyjności gospodarki chilijskiej pod wpływem jej liberalizacji. W tym celu w niniejszym opracowaniu przedstawione zostaną: proces liberalizacji, przemiany w chilijskim eksporcie, konkurencyjność eksportu i jej źródła, wpływ zmian kursowych na konkurencyjność eksportu, przemiany w sektorze eksportowym po kryzysie azjatyckim.

1. Liberalizacja gospodarki chilijskiej

Liberalizację gospodarki rozpoczęto w warunkach wychodzenia z głębokiej recesji (zmniejszenie PKB o 12,9% w 1975 roku), przy deficycie budżetowym sięgającym 20% PKB (1973) i przy bardzo wysokiej inflacji (750% w skali rocznej w okresie przejmowania rządów przez gen. Pinocheta we wrześniu 1973 roku). Toteż jednym z podstawowych celów polityki gospodarczej było ograniczenie inflacji, głównie za pomocą restrykcyjnej polityki pieniężnej i budżetowej. Do 1979 roku udało się rozwiązać główne problemy gospodarcze, co pozwoliło na zniesienie kontroli cen i ujednoczenie kursu walutowego. Jednakże przełom dziesięcioleci przyniósł nowe trudności, głównie związane ze zbyt szybką deregulacją gospodarki, a następnie z kryzysem zadłużeniowym.

W 1974 roku w Chile zniesiono wszystkie ograniczenia ilościowe oraz zezwolenia w imporcie. Ze 187 pozycji celnych do 1976 roku pozostało jedynie 6. Średni poziom ceł w 1974 roku wynosił 90% (sięgając 750% w skrajnych przypadkach) i do czerwca 1979 roku został zredukowany do jednolitego 10-procentowego cła dla całego importu. Jednocześnie zniesiono zwolnienia od cła importowego, jakich udzielano poprzednio dobrom kapitałowym. Jediną ulgą, jaką pozostawiono w zakresie importu dóbr kapitałowych, była możliwość rozłożenia płatności z tytułu cła nawet na kilka lat. Równolegle nałożono podatek konsumpcyjny na wszelkie dobra, zarówno wyprodukowane w kraju, jak i importowane.

Pod koniec lat 70. XX w. uwolniono stopę procentową, by stymulować proces oszczędzania. Usunięto wszelkie instrumenty kontroli kredytu. Od 1977 r. powoli liberalizowano przepływy kapitałowe, by w połowie 1981 roku wprowadzić pełną swobodę przepływu kapitału. W 1978 roku przeprowadzono reformę ustawodawstwa pracy w kierunku jego liberalizacji (wcześniej obowiązywała indeksacja płac). Załamanie gospodarki w latach 1981–1984 zmusiło władze do zwiększenia interwencjonizmu, głównie do przejęcia w bezpośredni zarząd państwowy upadających przedsiębiorstw, nie zmieniło jednak liberalnych podstaw funkcjonowania gospodarki ani swobody obrotu towarowego i kapitałowego z zagranicą. Przejściowo, w celach fiskalnych, podniesiono cła.

Przewyciężenie w połowie lat 80. kryzysu pozwoliło Chile na ponowne zliberalizowanie gospodarki. Znaczne osiągnięcia makroekonomiczne (zahamowane jedynie w okresie przywracania rządów demokratycznych) oraz liberalizacja gospodarki zwiększyły atrakcyjność tego kraju dla zagranicznych inwestorów. W latach 90., gdy odnotowano wyraźne zwiększenie przepływów kapitałowych ku tzw. wschodzącym rynkom, Chile stało się jednym z głównych ich odbiorców. Znaczne koszty sterylizacji owego napływu kapitału doprowadziły do wprowadzenia obowiązkowych rocznych nieoprocentowanych depozytów w banku centralnym w wysokości początkowo 20, a następnie 30% inwestycji. Pozwoliło to na ograniczenie napływu kapitałów spekulacyjnych. W 1998 roku, wobec narastających w wyniku kryzysu azjatyckiego trudności

płatniczych, z systemu depozytów zrezygnowano, przywracając w pełni swobodę przepływów kapitałowych. Tak więc od ponad dwudziestu lat gospodarka chilijska jest modelowym przykładem małego, średnio zaawansowanego w rozwoju gospodarczym kraju o bardzo liberalnym systemie gospodarczym.

2. Przemiany w eksporcie chilijskim

Rola eksportu w gospodarce chilijskiej w ostatnich dziesięcioleciach była większa niż w pozostałych krajach regionu. Sektor eksportowy stał się bez wątpienia siłą napędową wzrostu gospodarczego, o czym świadczy zarówno wyższe tempo wzrostu wolumenu, jak i siły nabywczej eksportu w porównaniu z tempem wzrostu PKB. Zjawisko to do połowy lat 90. miało wyraźną tendencję do nasilania się.

Tabela 1.

Średnioroczne tempo wzrostu (%)

	Okres	PKB	Wolumen eksportu	Siła nabywcza eksportu
Chile	1971–1980	2,7	8,1	4,4
	1981–1990	3,0	6,8	5,6
	1991–1995	7,1	9,7	12,0
Ameryka Łacińska	1971–1980	5,6	2,4	6,9
	1981–1990	6,9	5,4	3,0
	1991–1995	3,0	7,9	7,2

Źródło: CEPAL, *Anuario estadístico*, różne lata.

W całym regionie w latach 70. eksport wyraźnie tracił na znaczeniu, choć jego opłacalność poprawiała się. W latach 80. wprowadzie znacznie zwiększyło się tempo wzrostu wolumenu eksportu, było ono jednak wymuszone koniecznością pozyskania za wszelką cenę środków dewizowych na obsługę zadłużenia zagranicznego, a towarzyszyło mu zarówno zahamowanie wzrostu gospodarczego, jak i zmniejszenie opłacalności eksportu. W pierwszej połowie lat 90. wyraźnie zaznacza się wzrost dynamiki eksportu w porównaniu z — nie najwyższym wprowadzie — tempem wzrostu PKB.

Tabela 2.

Otwarcie gospodarki i struktura eksportu chilijskiego 1970–1998

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Eksport dóbr i usług jako % PKB	12		23	30	27	30	34
Struktura eksportu I							
• surowce	12,9		20,2			30,4*	
• półfabrykaty	84,9		74,4			56,3*	
• przetworzone	2,2		5,3			8,9*	

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Struktura eksportu II							
• miedź w różnym stopniu przetworzenia (% eksportu)	76	54		47	46	41	34
• pozostałe surowce		19		18		13	12
• wstępnie przetworzone surowce:		14		24		25	26
w tym:							
— mączka rybna		2		7		4	
— łososie i pstrągi		0		0		3	
— owoce		5		11		8	
— celuloza		4		4		8	
• tzw. drugi stopień przetworzenia surowców i inne dobra przetworzone:		12		11		22	27
w tym:							
— pochodzenia leśnego		3		3		4	
— papier itp.		2		1		1	
— art. spożywcze		4		5		9	
— napoje i papierosy		0		1		1	
— prod. chemiczne		3		2		3	
— prod. metalowe, elektryczne, urządzenia transportowe		1		1		3	
5 produktów (% eksportu)	86			59	55	47	40
10 produktów (% eksportu)	90			71	68	60	51

* 1994 r.

Źródło: [CEPAL, 1996; Silva, 2001].

W Chile w okresie liberalizacji wewnętrznej i zewnętrznej, tj. po 1975 roku, można zaobserwować następujące tendencje związane z sektorem eksportowym:

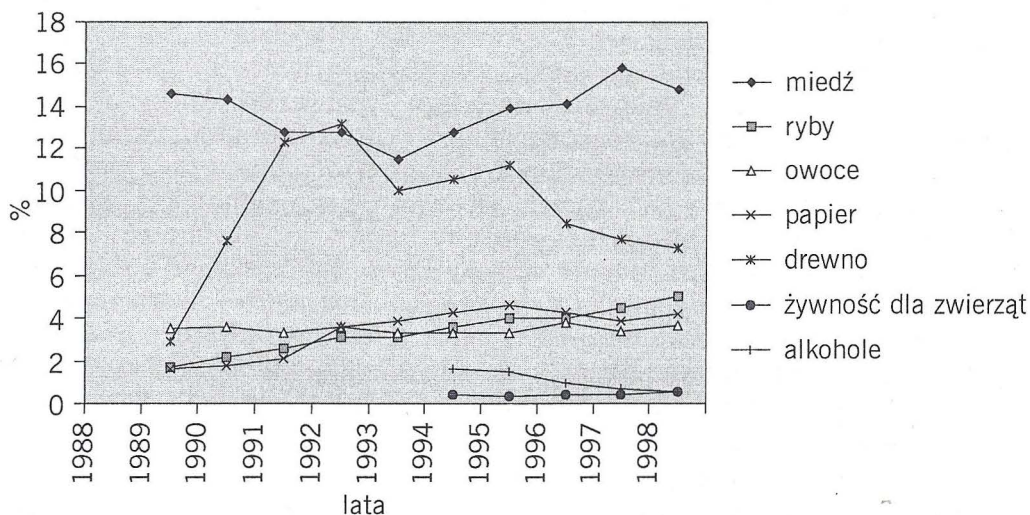
- zwiększenie relacji eksportu do PKB;
- zmniejszenie znaczenia eksportu miedzi (o różnym stopniu przetworzenia) w eksporcie;
- utrzymywanie się zależności eksportu od bazy surowcowej, aczkolwiek należy zwrócić uwagę na coraz wyższy stopień przetwarzania eksportowanych produktów (np. miedź rafinowana zamiast koncentratów, ryby konserwowane zamiast mrożonych, wino oprócz świeżych winogron). Niestety, nadal znikomy jest w chilijskim eksporcie udział produktów przemysłu metalowego, elektrycznego i urządzeń transportowych;
- powoli następująca dywersyfikacja eksportu, zarówno pod względem ilości eksportowanych towarów, jak i liczby podmiotów uczestniczących w eksporcie;

- ogromne znaczenie inwestycji zagranicznych dla rozwoju nowych dziedzin produkcji na eksport.

Przedstawione tendencje odpowiadają występującym w regionie, aczkolwiek wyprzedzają je w czasie. Wprawdzie udział produktów przetworzonych w eksporcie Ameryki Łacińskiej do krajów OECD wzrósł w okresie 1980–1993 z 23 do 48%, ale ich udział w imporcie (całym) OECD zmalał z 4,4 do 4,1, a sektory dynamiczne zwiększyły swój udział nieznacznie — z 1,9 do 2,7 przetworzone i z 1,3 do 2,4 przetworzone nieoparte na surowcach. Tylko 3 z podstawowych produktów eksportowanych przez Amerykę Łacińską należą do sektorów dynamicznych: samochody osobowe, części samochodowe, urządzenia służące do dystrybucji elektryczności (dobra te eksportowane są jedynie przez Brazylię).

3. Konkurencyjność chilijskiego eksportu

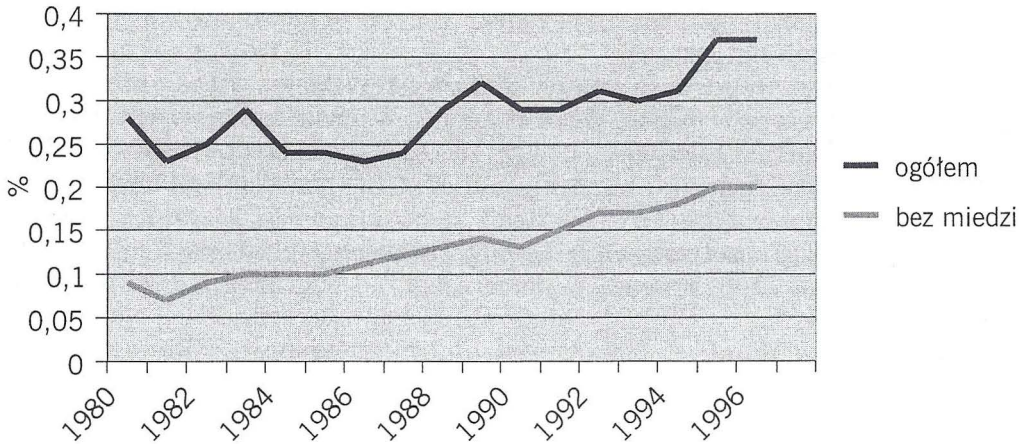
Komisja Ekonomiczna ONZ ds. Ameryki Łacińskiej jako wskaźnika konkurencyjności używa udziału regionu czy też konkretnego kraju w imporcie krajów OECD [CEPAL, 1996]. Natomiast w studium Międzynarodowego Funduszu Walutowego [Guerguil, Kaufman, 1998] jako kryterium konkurencyjności eksportu przyjęto udział eksportu z Chile w imporcie najważniejszych partnerów handlowych tego kraju. Ze względu na dostępność danych statystycznych w niniejszym opracowaniu posłużono się głównie udziałem eksportu chilijskiego w światowym imporcie danego typu dóbr. Zaznaczyć jednak należy, iż ze względu na znaczny stopień agregacji (dotyczą całych grup towarowych, a nie tylko najistotniejszych dla chilijskiego eksportu towarów) publikowanych danych udziały te nie są zbyt duże, a tendencje mniej wyraziste.



Rys. 1.

Udział Chile w eksporcie światowym

Źródło: na podstawie danych „International Trade Statistics Yearbook” 1998.



Rys. 2.

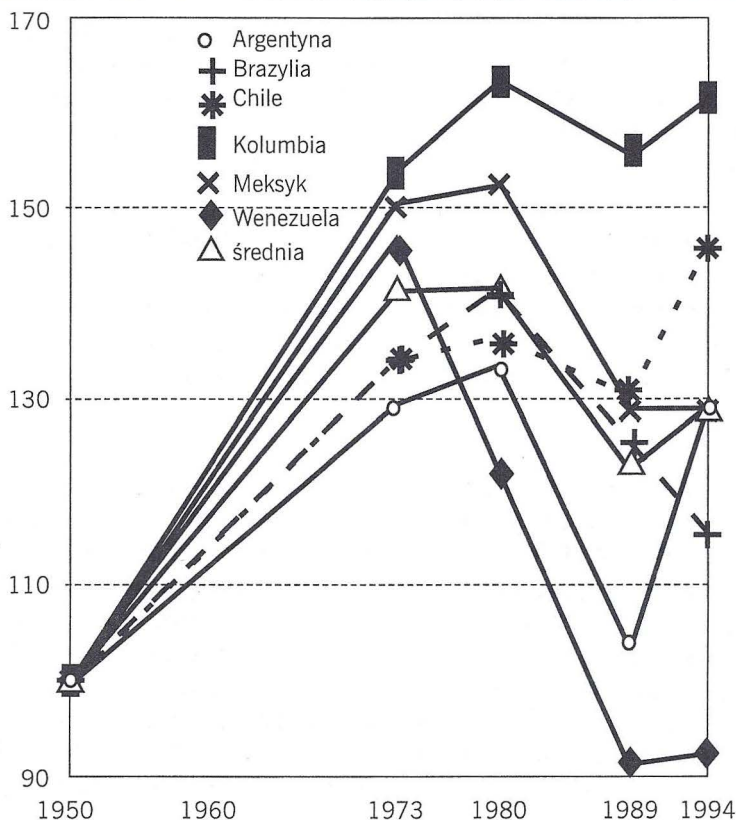
Udział eksportu chilijskiego w imporcie głównych partnerów handlowych

Źródło: na podstawie danych IMF.

Z przedstawionych na rys. 1. i 2. danych wynika, iż konkurencyjność chilijskiego eksportu od czasu kryzysu zadłużeniowego wzrasta, przy czym trend ten jest wyraźniejszy, jeśli wyeliminujemy eksport miedziowy.

Konkurencyjność miedzi chilijskiej zmniejszała się w pierwszej połowie lat 90., by do 1997 roku odzyskać zawiązką utraconą część rynku. Konkurencyjność ryb surowych i przetworzonych wykazuje najbardziej regularną tendencję wzrostową. Trend wzrostowy w zakresie owoców jest mniej zdecydowany, raczej należy stwierdzić utrzymywanie stałego udziału w rynku światowym. Tendencja w zakresie papieru i artykułów pokrewnych jest wyraźnie wzrostowa, aczkolwiek podlega większym wahaniom. Odnotować należy natomiast wyraźną utratę rynku drewna i jego przetworów. Chilijski udział w rynku pasz jest niewielki (eksportowana jest jedynie mączka rybna), daje się jednak zaobserwować tendencja wzrostowa. Nieco inaczej w świetle dostępnych danych międzynarodowych przedstawia się sytuacja w zakresie eksportu napojów alkoholowych — pozornie Chile traci tutaj rynek. Wydaje się to jednak być efektem jedynie statystycznym. Chile eksportuje jedynie wysokiej klasy wina, a dynamika światowej konsumpcji tego typu napojów alkoholowych jest znacznie niższa niż całości grupy — niestety z braku danych o udziale Chile w tym wyspecjalizowanym rynku nie można w pełni docenić wzrostu konkurencyjności produktów chilijskich i w tym zakresie.

Na wzrost konkurencyjności produktów chilijskich składa się cały szereg przyczyn. Podstawową jest wzrost produktywności czynników produkcji. Tempo wzrostu produktywności kapitału stale przewyższa tempo wzrostu pracy, a obydwa od końca lat 80. są wyższe niż w regionie [CEPAL, 1996]. Wyższe tempo wzrostu produktywności czynników produkcji odnotowano jedynie w Kolumbii, a do początku lat 90. także w Meksyku (por. rys. 3.).



Rys. 3.

Całkowita produktywność czynników produkcji w 6 krajach Ameryki Łacińskiej w latach 1950–1994 (1950 = 100)

Źródło: [Achurra, 1995].

W latach 70. przyrost produktywności pracy w Chile był mniejszy niż w krajach ościennych, natomiast w latach 80., w czasie „straconej dekady”, utrata produktywności była mniejsza niż w regionie. Na początku lat 90. produktywność pracy zaczęła ponownie wzrastać.

Tabela 3.

Tempo wzrostu produktywności pracy

Sektor	1970–1980	1980–1990	1990–1993
Rolnictwo	3,9	2,4	5,3
Sektor I (z górnictwem)	4,6	1,8	4,7
Sektor II (p. przetwórczy)	0,3	2,3	-1,4
Sektor III (usługi)	-1,0	-2,0	4,9
Ogółem	0,5	-0,2	3,8

Źródło: [CEPAL, 1996].

Zmiany w produktywności czynnika pracy są nierównomiernie rozłożone w czasie i występują w różnym nasileniu w zależności od sektora gospodarki. Z początkiem lat 90. szybko zwiększała się produktywność pracy w sektorach surowcowych oraz w sektorze usług. Niestety, nie można tego samego powiedzieć o produktywności w przemyśle.

Zdaniem autorów studium o chilijskim sukcesie eksportowym [Meller, Saenz, 1995] konkurencyjność produktów chilijskich zależy nie tylko od czynników mierzalnych i od lepszego wykorzystania pozostających do dyspozycji czynników produkcji, lecz także od jakości produktu, terminowości dostaw, rozeznania rynku, nowoczesności produktu. Waga tych czynników jest różna w każdym konkretnym przypadku i dlatego zasługują one na nieco więcej uwagi.

W przypadku hodowli łososia (którą w obecnym kształcie technologicznym w Chile wprowadzono dopiero w 1980 roku, a w 1993 roku kraj ten dostarczał już 14% produkcji światowej) o sukcesie zdecydowała dobrze zorganizowana akcja propagandowo-szkoleniowa. Fundación Chile, państwowa agencja zajmująca się promowaniem nowych kierunków w gospodarce, zorganizowała we własnym przedsiębiorstwie hodowlę łososia w klatkach — basenach. Przedsięwzięcie to odegrało rolę bazy szkoleniowej dla przyszłych hodowców. Fundacja ułatwiała także kontakty z zagranicznymi inwestorami, a po upowszechnieniu hodowli zainicjowała powstanie w 1990 roku zrzeszenia producentów SALMOCORP ułatwiającego komercjalizację produktu oraz kontrolę jego jakości. Przedsiębiorstwa norweskie i szkockie oraz część przedsiębiorstw chilijskich samodzielnie eksportują produkty.

O konkurencyjności chilijskiej hodowli ryb zdecydowały: znakomite warunki naturalne, niskie koszty płacowe, niskie koszty karmy (mączki rybnej) produkowanej w kraju. Jak się zdaje, paradoksalnie jednym z czynników sprzyjających rekordowo szybkiemu wzrostowi eksportu łososia był brak tradycji w tym sektorze — produkcję organizowano od razu według najnowszych zasad technologicznych, opierając się na finansowaniu zagranicznym. Część produkcji pochodzi także z zakładów założonych przez producentów z krajów o największej tradycji w zakresie hodowli łososia — Norwegii i Szkocji.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż skokowy wzrost produkcji łososia hodowanego przypadł na lata 1989–1990, gdy rynek daleki był od równowagi. Ze względu na jednoczesny szybki wzrost produkcji w Norwegii, będącej głównym dostawcą tego produktu na rynek światowy, ceny spadły o około 40%. Podczas gdy w norweskim sektorze hodowli łososia spowodowało to ostry kryzys, a producenci z krajów Unii Europejskiej (Wielka Brytania, Irlandia) sięgnęli po broń w postaci polityki antydumpingowej, Chilijczycy, podobnie jak Kanadyjczycy, skorzystali z sankcji nałożonych przez USA na import z Norwegii i znacznie poszerzyli swój udział w tym rynku. Głównym odbiorcą jest jednak Japonia [Achurra, 1995].

Drugim z filarów chilijskiego eksportu jest wino. Produkowano je w Chile już za czasów Kolonii, jednakże tradycyjnie produkowane było na rynek wewnętrzny. Dopiero po 1985 roku można obserwować bardzo szybki wzrost eksportu — w latach 1986–1993 w tempie 37% rocznie. Na początku lat 90. eksport chilijski stanowił około 1% całego eksportu światowego win, przy czym kraj ten stał się znany z win najwyższej jakości, prawie zawsze eksportowanych w butelkach, a nie w pojemnikach zbiorczych. Było to efektem zmian w strukturze upraw — po kryzysie na początku lat 80. zmniejszono powierzchnię winnic, skoncentrowano się jednak na uprawie wybranych szczepów winogron przeznaczonych do przerobu na wino wysokiej jakości. Uprawa winorośli ma zasięg znacznie szerszy, gdyż obejmuje także uprawę winogron przeznaczonych do spożycia na surowo oraz winorośli do produkcji destylowanego napoju alkoholowego — pisco.

Konkurencyjność win chilijskich jest efektem oddziaływania czynników naturalnych: znakomitego dla uprawy winorośli klimatu, niezbyt gorącego i o odpowiedniej wilgotności, gleb (choć ostatnie badania zdają się wskazywać, iż znaczenie tego czynnika jest niewielkie) oraz oddalenia od innych rejonów upraw, co pozwala na utrzymanie bardzo dobrych warunków fitosanitarnych. Nie mniejsze znaczenie mają jednak także inwestycje.

Dzięki inwestycjom finansowanym głównie ze środków zewnętrznych wprowadzono najnowsze technologie produkcji wina, w których zastosowano wysokiej jakości materiały (nierdzewne pojemniki, beczki dębowe, najnowocześniejsze prasy). W strukturze kosztów produkcji duże znaczenie odgrywają koszty pracy, a te w Chile w porównaniu z innymi eksporterami, należącymi do grupy krajów najwyżej rozwiniętych na świecie, są wyraźnie niższe.

Nowe wina wysokiej jakości zostały wprowadzone na rynek światowy przez wielkie firmy (proces ten został zapoczątkowany przez firmy hiszpańskie, przede wszystkim przez „Miguel Torres”), w ślad za nimi na rynku międzynarodowym pojawiła się także produkcja niewielkich przedsiębiorstw, korzystających z przetartych szlaków. Wspomagane były przez agencje publiczne (ProChile) i stowarzyszały się. Głównymi odbiorcami win chilijskich są Stany Zjednoczone, Unia Europejska i inne kraje regionu latynoskiego. W okresie 1985–1993 eksport win chilijskich do USA wzrósł 10-krotnie, i pokrywał 4% importu win tego kraju; eksport do UE wzrósł w tym samym okresie 60-krotnie (*sic!*) i stanowił 0,7% importu tego regionu (wliczając import pomiędzy krajami będącymi członkami UE), a eksport do krajów ościennych wzrósł więcej niż trzykrotnie i stanowi nieco ponad 1/3 chilijskiego eksportu win [Bordeu, 1995]. W okresie stagnacji w innych działach gospodarki wartość eksportu win z Chile podwoiła się [CEPAL, 2001].

Kolejną grupą produktów, które odgrywają dużą rolę w dynamizacji chilijskiego eksportu, są artykuły związane z drewnem. W dwudziestolecie 1973–1993 wartość eksportu drewna w różnym stopniu przetworzonego wzrosła dziesięciokrotnie. Eksportowano drewno w różnym stopniu przetworze-

nia: od pni przez pulpę drzewną po drewniane meble. W pierwszej połowie lat 90. udział Chile w światowym eksporcie pulpy drzewnej itp. (SITC 246) przekraczał nawet 10%. Wprawdzie ponad 70% produkcji pochodziło wówczas z plantacji sosny i eukaliptusa, jednakże pozostałe nieomal 30% z lasów tradycyjnych, co wzbudzało duży sprzeciw społeczny i doprowadziło do wprowadzenia przepisów ochronnych. Przemysł drzewny odnotowuje pewne korzyści ze względu na rozwiązania instytucjonalne w tym sektorze — przeważająca większość lasów stanowi własność prywatną (podczas gdy w wielu innych krajach stanowi własność publiczną, komunalną czy wspólnot wiejskich). Właściciele są zainteresowani w utrzymaniu ciągłości eksploatacji, co wspomaga starania proekologiczne. Prywatna własność lasów ułatwiła też wprowadzenie prawa o eksploatacji lasu, które nakazując reforestację, jednocześnie daje gwarancje przeciw nacjonalizacji obsadzonych terenów, ale zabrania eksportu drewna nieprzetworzonego [Rossi, 1995]. Od 1995 roku eksport przetworzonego drewna maleje. Wobec znacznej pomocy ze strony państwa (refundacja przeważającej części kosztów przymusowej reforestacji) istnieje szansa, iż po zamknięciu cyklu inwestycyjnego (20–25 lat) produkcja drewna i możliwości eksportowe w tym zakresie ponownie wzrosną.

Od końca lat 70. jednym z fenomenów chilijskiego eksportu jest bardzo szybki wzrost eksportu świeżych owoców. Chile stało się największym eksporterem świeżych owoców na Półkuli Południowej. Dzięki obniżeniu kosztów transportu i nowoczesnym technologiom pozwalającym na zachowanie jakości produktu Chile w coraz większym stopniu wykorzystuje naturalną zaletę, jaką jest położenie w strefie klimatycznej umiarkowanej, lecz na Półkuli Południowej. Wzrost eksportu [Escobar, Contreras, 1995] hamowany jest w pewnej mierze na etapie produkcji (zróżnicowanie jakości owoców i kosztów ich produkcji) jak też ich komercjalizacji, gdzie korzyści ze skali operacji zdają się maleć wobec narastających trudności w zarządzaniu masą zróżnicowanych produktów. W przeciwieństwie do innych nowych gałęzi eksportowych producenci i eksporterzy owoców nie zawiązali zrzeczeń pozwalających na strategiczne zarządzanie sektorem.

Innymi działaniami, których produkcja skierowana jest głównie na eksport, jest przemysł drukarski oraz obuwniczy. Pierwszy z nich korzysta przede wszystkim z przewagi związanej z nowoczesnymi technologiami, a produkt skierowany jest głównie na rynek regionalny. Uważa się [Portales, 1995], że dalszy rozwój eksportu tego typu produktów musi być związany z poprawą jakości, by sprostać wymogom rynku zagranicznego. Natomiast eksport obuwia napotyka bardzo silną konkurencję na świecie i tylko okresowo (np. na początku lat 90.) Chile udało się wyeksportować większe partie tego towaru.

Najważniejszym towarem eksportowym Chile pozostaje jednak miedź. Udział dochodów z eksportu miedzi w całości dochodów eksportowych zależy

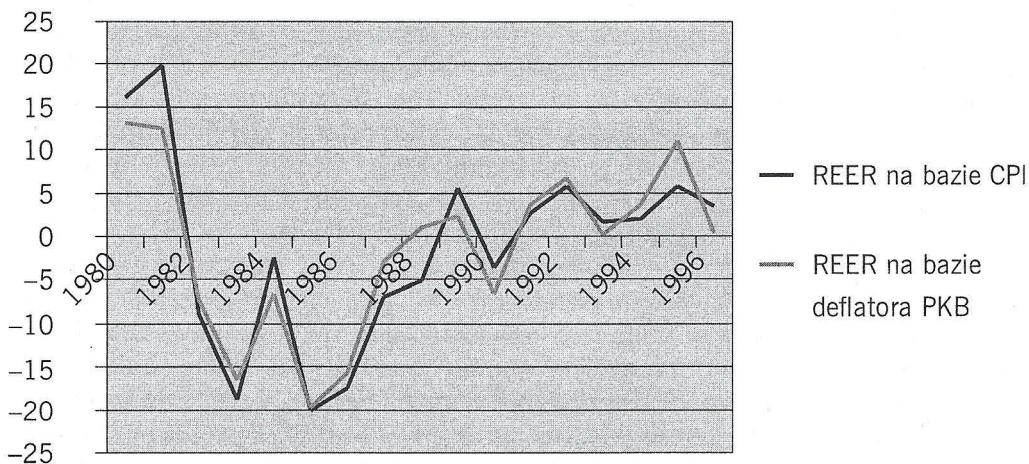
głównie od czynników egzogenicznych: światowej koniunktury i ceny tego surowca na rynku międzynarodowym. Cena miedzi w okresie ostatnich dwudziestu lat ulegała znacznym wahaniom, od około 70 centów za funt w połowie lat 80. do około 140 centów za funt w roku 1990 i 1995. Przez lata występowała ścisła korelacja pomiędzy tempem wzrostu gospodarczego Chile a dochodami z eksportu miedzi o różnym stopniu przetworzenia. Dochody te od początku XX wieku stanowiły główne źródło finansowania gospodarki chilijskiej, a więc także jej modernizacji i w znacznej mierze zwiększenia konkurencyjności. Sektor miedziowy został jednak także zmuszony do zwiększenia efektywności. Jest to spowodowane nie tylko sytuacją na rynku światowym, lecz także zmianami systemowymi. Od początku lat 70. wydobywanie i przetwórstwo miedzi skoncentrowane było w państwowym przedsiębiorstwie Codelco. W latach 90., zgodnie z głównym nurtem liberalizacji, do eksploatacji włączone zostały nowe kopalnie, będące własnością kapitału zagranicznego. W wyniku tego „stary” sektor miedziowy musiał sprostać nie tylko konkurencji producentów zagranicznych, lecz i działających w kraju. Zwiększenie konkurencyjności osiąga się dzięki podniesieniu jakości produktu (Chile jest producentem najczystszej na świecie miedzi elektrolitycznej o zawartości 99,99% Cu). Stale poszukuje się też sposobów obniżenia kosztów, możliwych do osiągnięcia głównie na etapie wydobycia surowca (w największej na świecie kopalni odkrywkowej Chuquicamata przewiduje się przejście w ciągu dwudziestu lat do wydobycia pod ziemią).

4. Konkurencyjność eksportu a realny kurs waluty

Realny kurs waluty chilijskiej w omawianym okresie ulegał znacznym wahaniom. Od kryzysu zadłużeniowego nieomal do końca dekady lat 80. ulegał deprecjacji, by po pewnych wahaniami na przełomie dekad — do 1996 roku podlegać stałej aprecjacji. Po wystąpieniu perturbacji na rynku kapitałowym, związanych z tzw. kryzysem azjatyckim, tendencja została zahamowana, a nawet odwrócona.

Aprecjacja — zgodnie z efektem Balassy–Samuelsona — może świadczyć o wzroście produktywności czynników produkcji i jeśli ów wzrost produktywności czynników produkcji jest szybszy niż aprecjacja, to nie oddziałuje negatywnie na konkurencyjność gospodarki, a raczej jest odzwierciedleniem owego wzrostu konkurencyjności. W przypadku większości krajów Ameryki Łacińskiej w ostatnich dwóch dziesięcioleciach zwraca się uwagę przede wszystkim na wpływ przeprowadzonych głębokich reform na produktywność czynników produkcji. Nie inaczej przedstawia się sytuacja w Chile, z tą tylko różnicą, iż kraj ten proces reformowania gospodarki rozpoczął nieomal dziesięć lat wcześniej niż jego sąsiedzi. Z drugiej strony podkreśla się, iż zmienia się wyposażenie gospodarki chilijskiej w czynniki produkcji, zarówno w wyniku akumulacji (w znacznej mierze finansowanej ze źródeł zewnętrznych), jak i wzrostu kwalifikacji siły roboczej. Aprecjacja może jednak być wynikiem innych czynników, takich jak napływ kapitałów zagranicznych czy też

zwiększenie dochodów z tradycyjnego eksportu (tzw. choroba holenderska). W tym przypadku aprecjacja zmniejsza konkurencyjność gospodarki.



Rys. 4.

Realny efektywny kurs waluty — zmiany roczne w %

Uwaga: wartości ujemne oznaczają deprecjację.

Źródło: na podstawie danych IMF.

Zdaniem Guerguil i Kaufmana [1998] utrzymująca się od końca lat 80. w Chile aprecjacja była wynikiem:

- zmiany wyposażenia w czynniki produkcji w wyniku utrzymywania się w dłuższym okresie wysokiej stopy inwestycji,
- znacznego zwiększenia eksportu miedzi w wyniku postępu technologicznego,
- napływu kapitału zagranicznego,
- wzrostu wydatków publicznych w stosunku do PKB w latach 90.

Wydaje się, że autorzy nie w pełni docenili wpływ inwestycji zagranicznych na kształtowanie kursu waluty [Żuławska, 2000]. Napływ inwestycji, zwłaszcza bezpośrednich, miał jednakże nie tylko znaczenie dla kształtowania kursu waluty, lecz także pozytywne poprzez nagromadzenie i modernizację zdolności produkcyjnych (w tym w sektorze eksportowym) oraz na wzrost wydajności czynników produkcji.

Aprecjacja waluty w nierównomiernym stopniu odbiła się na konkurencyjności różnych działów produkujących na eksport [Guerguil, Kaufman, 1998]:

- w przypadku przetwórstwa drewna utrata konkurencyjności w wyniku aprecjacji była zasadnicza, a w przypadku produkcji pasz zwierzęcych (mączki rybnej) znaczna;

- w przypadku produktów chemicznych, napojów, ryb i przetworów rybnych i owoców ograniczenie konkurencyjności w wyniku aprecjacji było istotne, lecz zrekompensowane wzrostem produktywności czynników produkcji;
- w przypadku metali, pulpy drzewnej i papieru efekty negatywne aprecjacji zostały zawiązką zrekompensowane przez wzrost wydajności czynników produkcji.

Na różną dotkliwość aprecjacji waluty dla konkurencyjności poszczególnych działów eksportowych, zdaniem autorów studium, obok zróżnicowanego wzrostu wydajności pracy wpłynęły różnice w intensywności kapitałowej. Działy o większej intensywności kapitałowej miały większe szanse na zachowanie konkurencyjności, gdyż ten czynnik produkcji relatywnie taniał.

Produkcyjność pracy w latach 1986–1990 wzrastała w tempie 2,3% rocznie, a w latach 1990–1996 w tempie 4,7% (szacunki M. Guerguil i M. Kaufmana — 1998). Zdaniem owych autorów z końcem lat 80. wzrost produktywności pracy był szybszy w sektorze *nontradable*, natomiast od początku lat 90. przeciwnie, w sektorze *tradable*. Temu ostatniemu zjawisku towarzyszyło zmniejszenie tempa wzrostu zatrudnienia. Autorzy opracowania dokonali porównania jednostkowych kosztów pracy w Chile i w innych wiodących krajach regionu. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż mimo znacznych różnic pomiędzy krajami regionu wzrost płac w przypadku Chile wydaje się być uzasadniony wzrostem wydajności pracy i pozwolił zachować konkurencyjność mimo aprecjacji.

5. Chilijski sektor eksportowy w okresie kryzysu azjatyckiego

W konkluzjach opracowania z początków 1998 roku Guerguil i Kaufman przestrzegali przed dalszą utratą konkurencyjności gospodarki chilijskiej w wyniku aprecjacji, utratą, która może nie zostać zrekompensowana wzrostem produktywności czynników produkcji. Podkreślali, iż sąsiednie kraje przeprowadzają reformy, które — poprawiając konkurencyjność ich gospodarek — mogą odebrać część rynku Chile (zwłaszcza rynku regionalnego). Przestrzegali przed konsekwencjami „holenderskiej choroby” wynikającej z ponownie wzrastającego znaczenia miedzi w eksporcie (w połowie lat 90. dochody z eksportu miedzi stanowiły ponownie około 50% dochodów eksportowych kraju). Rozwój sytuacji na rynku międzynarodowym w wyniku kryzysu azjatyckiego zmienił jednak warunki funkcjonowania chilijskiego sektora eksportowego. Ze względu na brak porównywalnych danych (ostatnie opublikowane dane ONZ o handlu światowym w podziale na grupy według SITC dotyczą 1998 roku) trudno jeszcze na razie przeprowadzić pełną analizę zmian w konkurencyjności chilijskiego eksportu w wyniku tych wydarzeń. Można jednak przedstawić pewne obserwacje.

Zafałowanie gospodarcze związane było z kryzysem na rynkach azjatyckich, stanowiących jeden z głównych rynków zbytu chilijskich produktów drewnianych oraz miedzi. W 1999 roku PKB Chile zmniejszył się o około 2%, w miejsce

napływu kapitału (w 1998 roku — 2 mld dol.) odnotowano jego odpływ. Aby zachęcić inwestorów zagranicznych do powrotu na rynek chilijski, w maju 2000 roku zniesiono obowiązek deponowania 30% inwestowanych środków na rok w banku centralnym. Zniesiono także podatek od zysku z inwestycji kapitałowych dla cudzoziemców oraz zliberalizowano przepisy dotyczące zaciągania pożyczek zagranicznych. W roku 2000 odnotowano nieznaczny napływ kapitałów (365 mln dol.) do Chile przy jednoczesnym odzyskaniu przez gospodarke dynamiki, głównie dzięki wzrostowi o 17% eksportu (wzrost PKB o 5,5%).

Załamaniem w gospodarce chilijskiej wraz z zahamowaniem napływu kapitału zagranicznego spowodowały dewaluację peso, co bez wątpienia ułatwi gospodarce chilijskiej odzyskanie konkurencyjności. Peso chilijskie od 1998 roku ulega stałej realnej deprecjacji, w 1998 roku o 3,5%; w 1999 o 5,2% i w 2000 roku o 1,2% [CEPAL].

Wartość eksportu w 1998 roku była o 1,7 mld dolarów (10,6%) mniejsza niż w rekordowym roku poprzednim. W 1999 roku wzrosła wprawdzie o 1 mld, nie osiągnęła jednak poziomu z roku 1997 [CEPAL]. Zmiany te nastąpiły w zasadzie przy utrzymaniu wcześniejszej struktury eksportu w podziale na surowce i dobra przetworzone, jednakże przy zasadniczym wzroście znaczenia eksportu surowców rolnych w relacji do mineralnych. Bilans handlowy w 1998 roku zamknięto deficytem w wysokości 2,6 mld dolarów, lecz w 1999 roku nadwyżką w wysokości 400 mln dol., a w 2000 roku nadwyżką prawie 1 mld, i to przy znacznym wzroście zarówno eksportu (o 2,8 mld dol.), jak i importu (o 3,1 mld dol.).

Tak więc, choć skutki tzw. kryzysu azjatyckiego były dla gospodarki dotkliwe, głównie ze względu na zmniejszenie popytu na eksportowane towary oraz zahamowanie (a nawet odpływ) kapitałów zagranicznych, stanowiących w modelu chilijskim ważne źródło finansowania akumulacji, pewne zjawiska, jak dewaluacja waluty, pozwalają w znacznej mierze zneutralizować efekty negatywne dla konkurencyjności tej gospodarki. Także wzrost bezrobocia w wyniku recesji pozwala na ograniczenie wzrostu płac, a w ślad za tym zapewne i na wzrost produktywności czynnika pracy.

Reasumując, w ciągu ostatniego ćwierćwiecza rozwój sektora eksportowego w znacznej mierze przyczynił się do sukcesów gospodarczych Chile. Jednakże znaczne otwarcie na rynek światowy przy strukturze eksportu uwidaczniającej wysoką zależność eksportu od dóbr nisko przetworzonych czyni gospodarke tego kraju wyjątkowo podatną na wpływy zewnętrzne. Jeśli sektor eksportowy ma być nadal głównym źródłem tendencji wzrostowych, konieczny jest dalszy wzrost jego konkurencyjności, a ta będzie trudna do uzyskania bez dywersyfikacji eksportu.

Bibliografia

- Achurra M., 1995, *La experiencia de un nuevo producto de exportacion: los salmones*, w: [Meller, Saenz, 1995].
- Bordeu E., 1995, *Exportaciones de vino: la importancia del mejoramiento de la calidad*, w: [Meller, Saenz, 1995].
- CEPAL, *Anuario estadístico de America Latina y El Caribe*, Santiago de Chile, różne lata.
- CEPAL/FCE Mexico, 1996, *America Latina y el Caribe. Quince años despues. De la decada perdida a la transformacion economica 1980-1995*.
- Chudovsky D., Kosacoff B., Lopez A., 1999, *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, FCE Mexico.
- Escobar L., Contreras G., 1995, *Un sector exportador maduro: la fruta fresca*, w: [Meller, Saenz, 1995].
- Guerguil M., Kaufman M., 1998, *Competitiveness and the Evolution of the Real Exchange Rate in Chile*, IMF Working Paper 58.
- Hachette D., 1991, *Chile: Trade Liberalization since 1974*, w: Shepherd G., Langoni C. G., *Trade Reform. Lessons from eight countries*, ICEG, San Francisco.
- Meller P., Saez R. E., 1995, *Auge exportador chileno*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- CEPAL, *Panorama economica de America Latina*, Santiago de Chile, różne lata.
- Portales C., 1995, *La experiencia exportadora de la industria grafica chilena*, w: [Meller, Saenz, 1995].
- Rossi I., 1995, *Desarrollo y competitividad del sector forestal-maderero*, w: [Meller, Saenz, 1995].
- Silva V., 2001, *Estrategia y agenda comercial chilena en los anos noventa*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Żuławska U., 2000, *Rola przepływów kapitałowych w rozwoju gospodarczym krajów Ameryki Łacińskiej*, w: „Studia Finansowe” nr 54/55, s. 85–92.

Abstract Competitiveness of the Chilean Economy in the Period of Its Liberalization

Liberalization of the Chilean economy from a quarter of a century ago was intended to promote modernization of the economy and mobilization of new stimulators of the economic growth. The economy was to be financed with proceeds from the exports and inflow of foreign capital. The above strategy could succeed if the economic reforms had led to an increase in the competitiveness of the Chilean economy. In the paper, the liberalization process, the transformation of the Chilean exports and its sources, the impact of exchange rate changes on the exports' competitiveness, as well as changes in the Chilean export sector following the Asian crisis, were presented. The analysis confirmed that, in fact, the development of the export sector during the last quarter of a century largely contributed to the Chile's economic success. However, the considerable opening to the world market, with the exports structure showing a great dependence on low processing-degree goods, makes the country's economy extremely vulnerable to external shocks. If the export sector is to remain the most important source of the growth trends, a further increase in its competitiveness will be indispensable, and that will be difficult to achieve without a considerable diversification of the exports. Also, prevention of an excessive currency appreciation is of great importance for the maintenance of an export-driven growth model.