

ANNA TOBOLSKA

## GŁÓWNE KIERUNKI WSPÓŁCZESNYCH PROCESÓW GOSPODARCZYCH: GLOBALIZACJA I REGIONALIZACJA

### I. WPROWADZENIE

Analiza kierunków i wielkości strumieni międzynarodowych przepływów handlowych oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskazuje na ich intensyfikację w stosunkowo nielicznych regionach świata. Takie szczególnie silne współzależności gospodarcze w postaci przepływów międzynarodowych, m.in. dóbr, usług i kapitału, obserwuje się w ostatnich dekadach między państwami członkowskimi wielu regionalnych ugrupowań gospodarczych<sup>1</sup>. Pozwala to na postawienie tezy, że obok globalizacji głównym kierunkiem współczesnych procesów gospodarczych na świecie jest regionalizacja, rozumiana jako wzrost znaczenia powiązań wewnętrznych między członkami wielu ugrupowań gospodarczych o charakterze regionalnym. W literaturze dotyczącej międzynarodowych stosunków gospodarczych podkreśla się przy tym, że globalizacja i regionalizacja są to procesy jednocześnie zarówno konkurencyjne wobec siebie, jak i komplementarne<sup>2</sup>, ale także „regionalizm ujmuje się jako swoistą przeciwwagę wobec potężnych sił globalizacji, jako rozwiązanie pośrednie między systemem globalnym a jego podstawowymi jednostkami”<sup>3</sup>. Z kolei na przewagę procesów regionalizacji zwraca uwagę A. L. Friedberg, który przekonuje, że „wbrew nowej retoryce, dominująca tendencja w polityce światowej dziś jest ku regionalizacji raczej niż ku globalizacji, ku fragmentaryzacji raczej niż ku unifikacji”, a Peter Drucker uznaje, iż „wymagania gospodarki wiedzy (*knowledge economy*) czynią regionalizm zarówno nieuniknionym jak nieodwracalnym”<sup>4</sup>. Pomimo wyraźnych tendencji

---

<sup>1</sup> A. B. Kisiel-Łowczyc, *Procesy międzynarodowej integracji gospodarczej i ich znaczenie dla współczesnej gospodarki światowej*, w: E. Oziewicz (red.), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2006, s. 222-235; M. Kutschker, S. Schmid, *Internationales Management*, R. Oldenburg Verlag Munchen, Wien 2005; B. Mucha-Leszko, *Rozwój powiązań gospodarcze światowej – etapy globalizacji i regionalizacji procesów gospodarczych*, w: idem (red.), *Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Skłodowskiej-Curie, Lublin 2005; J. B. Zielińska, *Rola Unii Europejskiej w międzynarodowej integracji gospodarczej*, w: W. i D. Gizicczy (red.), *Polska i świat wobec wyzwań współczesności*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń 2008, s. 171-183.

<sup>2</sup> A. B. Kisiel-Łowczyc, op. cit.

<sup>3</sup> E. Cziomer, L. W. Zyblikiewicz, *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 2000.

<sup>4</sup> Ibidem.

regionalizacyjnych w gospodarce światowej bardziej zauważalnym procesem ostatnich dwóch dekad, szeroko omawianym w literaturze naukowej i uwzględnianym w strategiach podmiotów gospodarczych jest globalizacja.

W kontekście tych rozważań istotnym zagadnieniem staje się rozpoznanie relacji między jednoczesną globalizacją a regionalizacją, a także kwantytatywna ocena przebiegu tych komplementarnych procesów. W opracowaniu podjęto próbę pomiaru intensywności powiązań gospodarczych między gospodarkami krajowymi w oparciu o przepływy handlu międzynarodowego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze szczególnym uwzględnieniem regionalnej dynamiki tych powiązań w ramach ugrupowań gospodarczych, dla ujawnienia ich charakteru: globalnego bądź regionalnego.

## II. GLOBALIZACJA JAKO NAJBARDZIEJ ZAAWANSOWANA FORMA INTERNACJONALIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Globalizacja to termin interdyscyplinarny powszechnie używany w różnych dziedzinach nauki: ekonomii, socjologii, naukach politycznych, kulturoznawczych, a także w geografii społeczno-ekonomicznej – uogólniając można chyba stwierdzić, że ilość konceptualizacji „globalizacji” jest zbliżona do ilości dyscyplin w szeroko rozumianych naukach społecznych. Termin ten najczęściej stosowany jest jednak do opisanego m.in. takich zjawisk, jak ujednocnianie się kultur, produktów i produkcji, intensyfikacja powiązań ekonomicznych, politycznych i kulturowych ponad granicami geograficznymi („przenikalność granic”), co przejawia się wzrostem współdziałania i współzależności gospodarek poszczególnych krajów, społeczeństw i podmiotów gospodarczych. Charakteryzując pojęcie globalizacji z punktu widzenia różnych dyscyplin naukowych, warto na początek zwrócić uwagę na sformułowanie brytyjskiego socjologa Anthony’ego Giddensa, który definiuje globalizację jako „zintensyfikowanie ogólnosiwiatowych (całoziemskich) związków socjalnych, w wyniku których odległe miejsca są ze sobą wzajemnie powiązane, w takim sensie, że zdarzenia w jednym z nich noszą piętno zdarzeń zachodzących w innym odległym miejscu”<sup>5</sup>. Z kolei w perspektywie filozoficznej ciekawe wydaje się podejście do globalizacji prezentowane przez Petera Sloterdijka<sup>6</sup>, który identyfikuje to zjawisko w kontekście zdarzeń mających swój początek w Sewilii w 1522 r. Według tego niemieckiego filozofa, właśnie wtedy, gdy podróżnicy powrócili do swoich miast po opłynięciu po raz pierwszy globu, nastąpiła zmiana „domu, ziemi ojczystej” (*Heimatort*) na miejsce lokalizacji (*Standort*). Tak pojmowanymi miejscami – lokalizacjami były wówczas porty, a więc miejsca przepływu kapitału. Peter Sloterdijk nakreślił w swoich rozważaniach podstawową figurę kinetyczną epoki globalizacji, którą identyfikuje z trasą obiegu kapitału dookoła Ziemi. Podczas tego obiegu następuje metamorfoza towarów z formy pieniądza w towary i z powrotem w pieniądze o zwielokrotnionej wartości. Według Sloterdijka, to właśnie ta długa droga dookoła

<sup>5</sup> M. Kutschker, S. Schmid, op. cit., s. 155.

<sup>6</sup> Ibidem, s. 156.

globu, ta metafizyczna wręcz wędrówka towarów i kapitału, który wraca do portów wyjściowych z wielokrotnioną, stanowi istotę globalizacji. Wzorcowym przykładem cytowanym przez tego autora jest handel korzenny we wczesnym okresie nowożytności, który w istocie polegał na metamorfozie kapitału w towar np. na Molukach, gdzie rośnie pieprz, a w drodze powrotnej na kolejnej metamorfozie nabytych przypraw w kapitał, i to powiększony o korzyści z ich sprzedaży.

Obok ujęć socjologicznych i filozoficznych proces globalizacji w perspektywie ekonomicznej uznawany jest za najwyższą formę umiędzynarodowienia działalności gospodarczej i oznacza wzrost znaczenia i wzbogacenie form międzynarodowego zarządzania rynkami i organizacjami oraz całościowe ich traktowanie.

Globalizacja jako proces wieloaspektowy stanowi ważne pole badawcze geografii społeczno-ekonomicznej. Geografowie charakteryzując procesy globalizacji najczęściej opierają się na ustaleniach P. Dickena, zawartych w takich opracowaniach, jak *Global Shift. The Internalisation of Economic Activity*<sup>7</sup> oraz *Global Shift. Transforming the World Economy*<sup>8</sup>. Według cytowanego autora, globalizacja jest wyższą jakościowo, bardziej złożoną formą internacjonalizacji, oznacza nie tylko intensyfikację powiązań między państwami, ale także cechuje ją geograficzne rozszerzenie działalności i wyraźna integracja funkcjonalna głównych podmiotów globalizacji, tj. przedsiębiorstw rozproszonych organizacyjnie w skali międzynarodowej<sup>9</sup>.

Warto zwrócić uwagę, że bardzo często globalizacja jest utożsamiana z internacjonalizacją. W teorii stosunków międzynarodowych „internacjonalizacja obejmuje takie zjawiska i procesy międzynarodowe, które wykraczają poza granice państw i ich stosunki bilateralne”<sup>10</sup>. Procesy internacjonalizacji analizuje się w układzie państw podzielonych granicami terytorialnymi oraz przestrzenią czasową, którą należy pokonać przemieszczając się z jednego do drugiego. Globalizacja z kolei tę samą mapę świata ujmuje jako „sieć powiązań transgranicznych”<sup>11</sup> – następuje więc zmiana wymiaru geograficznego poprzez wzrost intensywności powiązań i współzależności. A zatem globalizacja traktowana może być jako specyficzna część składowa internacjonalizacji, jako jej szczególne nasilenie, lub jako najbardziej zaawansowany (najwyższy) etap procesu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej<sup>12</sup>. Szczególnie istotną cechą tego procesu jest według cytowanego autora scalenie się, zintegrowanie, prowadzonej przez poszczególne podmioty w skali międzynarodowej działalności gospodarczej. Relacje między internacjonalizacją

<sup>7</sup> Guilford Press, New York-London 1992.

<sup>8</sup> Paul Chapman Publ. Ltd, London 1998.

<sup>9</sup> A. Zorska, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998, s. 19.

<sup>10</sup> J. Kukulka, *Prawa rozwoju i zmienności stosunków międzynarodowych w świetle procesów globalizacji*, w: M. Pietraś (red.), *Oblicza procesów globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 18.

<sup>11</sup> A. Moraczewska, *Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji*, w: *Oblicza procesów globalizacji*, M. Pietraś (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 88.

<sup>12</sup> A. Makać, *Współczesna gospodarka światowa, jej istota i struktura*, w: E. Oziewicz (red.), op. cit.

Rysunek 1

Składowe procesu internacjonalizacji i globalizacji gospodarki



Źródło: opracowanie własne.

a globalizacją przedstawiono na rys. 1, jednocześnie uwzględniając części składowe tych procesów, dzięki którym można je w sposób kwantytatywny identyfikować.

Internacjonalizacja ma długie tradycje związane przede wszystkim z działalnością handlową (handel starożytnego Dalekiego Wschodu szlakami jedwabnym, złotym, następnie od okresu wielkich odkryć geograficznych intensyfikacja handlu zamorskiego, także w epoce kolonializmu), napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także przemieszczaniem się ludzi wraz z ich zasobami rzeczowymi i kulturowymi, w szczególności z falami migracji pracowników. Globalizacja z kolei w opozycji do internacjonalizacji może zostać uznana za fenomen współczesności (choć niektórzy badacze nadają globalizacji odległą historyczną metrykę<sup>13</sup>), z takimi cechami charakterystycznymi jak konwergencja i kompresja czasoprzestrzeni (czyli „kurczenie się” czasoprzestrzeni w wyniku skracania odległości czasowych między miejscami<sup>14</sup>, a więc jako proces, w którym kształtuje się „nowy obraz relacji w przestrzeni geograficznej”<sup>15</sup>.

### III. REGIONALNY CHARAKTER MIĘDZYNARODOWEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Od końca lat 80. XX w. w gospodarce światowej obserwuje się szczególne nasilenie procesów międzynarodowej integracji gospodarczej, prowadzących do powstania różnych ugrupowań wielu odrębnych państw. W literaturze dotyczącej międzynarodowych stosunków gospodarczych przyjmuje się, że

<sup>13</sup> W. Misiak, *Globalizacja więcej niż podręcznik*, Difin, Warszawa 2007, s. 33.

<sup>14</sup> R. Matykowski, A. Tobolska, *Globalizacja jako przedmiot badań i nauczania w geografii społeczno-ekonomicznej*, Dokumentacja Geograficzna nr 33, PAN IGiPZ, Warszawa 2006.

<sup>15</sup> M. Czerny, *Globalizacja a rozwój. Wybrane zagadnienia geografii społeczno-gospodarczej świata*, PWN, Warszawa 2005, s. 15.

istotą międzynarodowej integracji gospodarczej jest „wewnętrzne i wzajemne dostosowywanie się struktur gospodarczych poszczególnych krajów, tworzenie się między nimi trwałych powiązań gospodarczych, w wyniku czego powstaje nowa struktura i w miarę jednolity nowy organizm gospodarczy, który wyróżnia się w międzynarodowym otoczeniu gospodarczym i zajmuje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych nowe miejsce”<sup>16</sup>. Celem tak powstałych ugrupowań jest osiągnięcie korzyści wynikającej ze wzajemnej współpracy, jak np. rozszerzenie rynków zbytu, dostęp do obcych kapitałów i technologii, rozwój specjalizacji i kooperacji. Regionalny charakter takich ugrupowań przejawia się przynależnością jego członków do tego samego regionu geograficznego (rozumianego zazwyczaj jako kontynent lub jego część) oraz występowaniem relacji sąsiedztwa między nimi. Z perspektywy metodologii geografii ekonomicznej takie regionalne ugrupowania gospodarcze, integrujące państwa na płaszczyźnie gospodarczej, można utożsamiać z regionami w ujęciu koncepcji przedmiotowej, wg której „[...] region ujmuje się jako realny obiekt społeczny lub składnik rzeczywistości społecznej w postaci pewnej całości wyodrębnionej przestrzennie [...]”<sup>17</sup>. Takie określenie nie jest jedyną koncepcją regionu, ale wydaje się, że stosunkowo dobrze oddaje istotę regionalnych ugrupowań wielu państw, dążących do zacieśnienia więzi gospodarczych i ich instytucjonalizacji. Właśnie jedno ze stanowisk reprezentujących koncepcję przedmiotową regionu, sformułowane przez Passiego<sup>18</sup>, przedstawia region jako jednostkę terytorialną ukształtowaną instytucjonalnie w toku rozwoju społecznego. Z kolei instytucjonalizację regionu cytowany autor określa jako „[...] proces społeczno-przestrzenny w czasie, z którego wyłania się pewna jednostka terytorialna jako część struktury przestrzennej społeczeństwa i zostaje ustalona i określona w różnych sferach działań i świadomości społecznej”. Takie instytucjonalne kształtowanie regionu związane ze zmianami w czasie można porównać z procesem regionalizacji w ujęciu dynamicznym. Sam termin regionalizacja wśród geografów społeczno-ekonomicznych rozumiany jest co najmniej dwojako<sup>19</sup>: (1) jako działanie w celu dokonania pewnych podziałów (ujęcie dynamiczne), przy czym główny akcent kładzie się na metody delimitacji, lub (2) jako określenie istniejącego w rzeczywistości zróżnicowania przestrzennego, przy czym główną uwagę koncentruje się na określeniu zróżnicowania (istniejącej realnie) przestrzeni geograficznej. Opierając się na tych ustaleniach, proces integracji gospodarczej można identyfikować z regionalizacją w ujęciu dynamicznym, tj. jako proces spajania różnych gospodarek narodowych lub ich części. Z drugiej strony integracja gospodarcza może być rozumiana jako pewien istniejący stan zaawansowania tego procesu integracji – regionalizacji, a więc jako ugrupowanie gospodarcze powstałe w wyniku tego

<sup>16</sup> A. Makać, *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*, w: E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 10.

<sup>17</sup> Z. Chojnicki, *Region w ujęciu geograficzno-systemowym*, w: T. Czyż (red.), *Podstawy regionalizacji geograficznej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 1996, s. 7-46.

<sup>18</sup> Op. cit., s. 10-11.

<sup>19</sup> Z. Ziolo, *Dyskusja*, w: *Regionalizacja w Polsce w świetle doświadczeń zachodnioeuropejskich*, Biuletyn PAN KPZK, z. 160, Warszawa 1992.

procesu, który z kolei możemy zidentyfikować z regionem w ujęciu koncepcji przedmiotowej.

Ugrupowania gospodarcze mogą mieć charakter formalny – zinstytucjonalizowany, a więc występować w postaci międzynarodowych organizacji, posiadającej własne struktury organizacyjne, organy, statuty, regulacje, porozumienia. E. Cziomer, L. W. Zyblikiewicz definiują organizację międzynarodową jako „celowe zrzeszenie uczestników stosunków międzynarodowych, powstałe w wyniku zawartego między nimi porozumienia oraz wyposażone w stałe organy”<sup>20</sup>. Ale ugrupowania integracyjne mogą mieć również charakter nieformalny, polegający tylko na powiązaniach ekonomicznych między ich wewnętrznymi podmiotami gospodarczymi. Ze względu na stopień zaawansowania współpracy i scalenia gospodarek poszczególnych członków ugrupowań istnieje szereg form kooperacji i integracji międzynarodowej, wśród których najczęściej wyróżnia się następujące<sup>21</sup>

a) formy kooperacji:

- umowy kooperacyjne dotyczące konkretnych projektów czy rozwiązania konkretnych problemów (np. między Francją a Wielką Brytanią przy budowie tunelu);
- układy preferencyjne: to specjalne uregulowania, np. zwolnienia celne przy imporcie określonych dóbr;
- umowy stowarzyszeniowe: wstępny krok do integracji, np. umowy między Mercosurem a Chile i Boliwią.

b) formy integracji:

- strefy wolnego handlu: zakładają one zniesienie ceł we wzajemnych obrotach handlowych;
- unia celna: państwa prowadzą wspólną politykę wobec krajów trzecich;
- wspólny rynek: jednolite warunki gospodarcze w krajach członkowskich oraz wspólny rynek pracy, czy uwolnione przepływy kapitałowe;
- unia gospodarcza: wspólne systemy gospodarcze, np. polityka antyinflacyjna, zwalczanie bezrobocia, wspólna waluta;
- unia polityczna: jednolite systemy prawne i legislacyjne (np. Stany Zjednoczone Ameryki).

W tabeli 1 przedstawiono przegląd najważniejszych regionalnych ugrupowań gospodarczych funkcjonujących na początku pierwszej dekady XXI w., uwzględniając ich status, stopień integracji, rok powstania, a także udział w globalnych obrotach handlu międzynarodowego według wartości ich eksportu oraz udział w całkowitej liczbie ludności świata, pokazujący potencjalną wielkość ich rynku wewnętrznego. Warto zwrócić uwagę, że większość z tych ugrupowań funkcjonuje w najprostszej formie integracyjnej, tj. jako strefy wolnego handlu. Najwyższy stopień integracji reprezentuje Unia Europejska, funkcjonująca w formie unii gospodarczej, choć i tak ma jeszcze wiele zadań do pełnej integracji tego typu.

<sup>20</sup> E. Cziomer, L. W. Zyblikiewicz, op. cit., s. 66.

<sup>21</sup> E. Jantón-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, PWN, Warszawa 1998, s. 11; Kisiel-Łowczyc, op. cit.; M. Kutschker, S. Schmid, op. cit.; A. Makać, op. cit.

Tabela 1

## Wybrane regionalne ugrupowania gospodarcze (2007 r.)

Ugrupowanie gospodarcze	Skrót nazwy	Kraje członkowskie	Rok powstania	Status	% światowego eksportu w 2007 r.	% ludności świata w 2007 r.
Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku	<b>APEC</b>	Australia, Brunei, Chile, Chiny, Hong Kong, Indonezja, Japonia, Korea Południowa, Malezja, państwa NAFTA, Nowa Zelandia, Papua Nowa Gwinea, Peru, Filipiny, Rosja, Singapur, Tajwan, Tajlandia, Wietnam	1989	Forum dyskusyjne	44,97	40,5
Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej	<b>ASEAN</b>	Birma, Brunei, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Myanmar, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam	1967	Strefa preferencyjna	6,26	8,56
Strefa Wolnego Handlu ASEAN-u	↓ <b>AFTA</b>		↓ 1991	Dążenie do unii celnej		
Unia Celna i Gospodarcza Afryki Środkowej	<b>UDEAC</b>	Gwinea Równikowa, Gabon, Kamerun, Kongo, Czad, Republika Środkowej Afryki	1966	Unia celna	0,23	0,59
Wspólnota Gospodarcza i Monetarna Afryki Środkowej	↓ <b>CEMAC</b>	UDEAC bez Kamerunu	↓ 1994	Dążenie do wspólnego rynku		
Wspólny Rynek Ameryki Środkowej	<b>CACM</b>	Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama	1960	Dążenie do unii celnej	0,15	0,61
Wspólnota Karaibska	<b>CARICOM</b>	Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Gujana, Jamajka, Montserrat, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago	1973	Dążenie do wspólnego rynku	0,13	0,59

Organizacja Współpracy Gospodarczej	<b>ECO</b>	Afganistan, Azerbejdżan, Iran, Kazachstan, Kirgizstan, Pakistan, Tadżykistan, Turcja, Turkmienistan, Uzbekistan	1991	Forum dyskusyjne	1,97	6,24
Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej	<b>ECOWAS</b>	Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea – Bissau, Wybrzeże Kości Słoniowej, Liberia, Mali, Mauretania do 2002, Niger, Nigeria, Republika Zielonego Przylądka, Senegal, Sierra Leone, Togo	1995 ↓ 2005	Strefa wolnego handlu ↓ Planowana unia walutowa	0,48	4,24
Europejska Stowarzyszenie Wolnego Handlu	<b>EFTA</b>	Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Do 1973 Dania i W. Brytania, do 1985 Portugalia, do 1994 Finlandia, Austria, Szwecja	1960	Strefa wolnego handlu	2,26	0,19
Unia Europejska	<b>UE</b>	27	1952	Unia gospodarcza	38,2	7,49
Strefa Wolnego Handlu Obu Ameryk	<b>ETAA</b>	ANCOM, CACM, MERCOSUR, NAFTA, Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Chile, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago	1995 ↓ Planowano 2005	Forum dyskusyjne  Strefa wolnego handlu	16,89	12,29
Rada Współpracy Państw Zatoki Perskiej	<b>GCC</b>	Bahrajn, Kuwejt, Katar, Oman, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie	1981	Dążenie do unii celnej	3,86	0,57
Stowarzyszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej ↓ Stowarzyszenie Integracyjna Ameryki Łacińskiej	<b>LAFTA</b> ↓ <b>LAIA (ALADI)</b>	Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Ekwador, Kolumbia, Kuba, Meksyk, Paragwaj, Peru, Urugwaj, Wenezuela	1960 ↓ 1980	Strefa wolnego handlu (plan) ↓ Strefa preferencyjna	5,15	7,66

Wspólny Rynek Ameryki Południowej	<b>MERCO-SUR</b>	Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj	1994	Wspólny rynek	1,62	4,00
Północno-amerykańska Strefa Wolnego Handlu	<b>NAFTA</b>	Kanada, Meksyk, USA	1994	Strefa wolnego handlu	13,3	6,68
Pakt Andyjski ↓ Grupa Andyjska ↓ Andyjski Wspólny Rynek	<b>Pacto Andino</b> ↓ <b>Grupo Andino</b> ↓ <b>ANCOM</b>	Boliwia, Ekwador, Kolumbia, Peru, Wenezuela	1969 ↓ 1989 ↓ 1993 ↓ 1995 ↓ 2005	Forum dyskusyjne  Strefa wolnego handlu  Unia celna (odwołana)  Planowany wsp. rynek	0,55	1,87
Obszar Handlu Preferencyjnego Krajów Afryki Wschodniej i Południowej ↓ Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej	<b>PTA</b> ↓ <b>COMESA</b>	Do 1993 Lesoto, Mozambik, Somalia, Tanzania  Egipt, Erytrea, Etiopia, Burundi, Demokratyczna Republika Kongo, Dżibuti, Erytrea, Kenia, Komory, Libia, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Ruanda, Zambia, Seszele, Zimbabwe, Sudan, Suazi, Uganda	1981  ↓ 1993	Strefa wolnego handlu ↓ Dążenie do wspólnego rynku	0,66	6,09

Stowarzyszenie Azji Połud. Współpracy Regionalnej ↓ Południowo-Azjatycka Strefa Wolnego Handlu	<b>SAARC</b> ↓ <b>SAFTA</b>	Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan, Sri Lanka	1985 ↓ 2002	Forum dyskusyjne ↓ Utworzenie strefy wolnego handlu	1,33	21,99
Południowo-afrykańska Unia Celna	<b>SACU</b>	Botswana, Lesoto, Namibia, RPA, Suazi	1969	Unia celna	0,58	0,77
Organizacja Rozwoju Afryki Południowej	<b>SADC</b>	Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Kongo, Lesoto, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, Zambia, Seszele, Zimbabwe, RPA, Suazi, Tanzania	1992	Strefa wolnego handlu	1,01	3,51
Unia Gospodarcza i Monetarna Afryki Zachodniej	<b>UEMOA</b>	Benin, Burkina Faso, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gwinea Bissau, Mali, Niger, Senegal i Togo	1994	Strefa wolnego handlu	0,11	1,21

Źródło: Kutschker, Schmid, op. cit.; obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD 2008 oraz stron informacji podanych na stronach internetowych ugrupowań.

Warto jeszcze podkreślić, że szczególne nasilenie inicjatyw regionalnych ugrupowań gospodarczych, w różnej formie i zakresie nastąpiło po 1995 r., tj. od momentu powstania Światowej Organizacji Handlu WTO, której jednym z głównych celów jest liberalizacja handlu międzynarodowego i redukcja tendencji protekcyjnych. Mimo różnych efektów kolejnych rund negocjacyjnych oraz konferencji (WTO), wzrasta stopniowo liczba członków tej organizacji (ze 147 w 2004 do 153 w lipcu 2008 r.) i wzrasta także liczba regionalnych porozumień handlowych, co z kolei przyczynia się do wzmocnienia liberalizacji nie tylko regionalnej w przepływach międzynarodowych, ale także globalnej. Równie istotny udział w integracji gospodarki światowej ma działalność Banku Światowego.

#### IV. POZIOM ZAAWANSOWANIA PROCESÓW GLOBALIZACJI I REGIONALIZACJI

Stopień zaawansowania procesów globalizacji i jednocześnie regionalizacji najczęściej charakteryzuje się, określając stopień zaangażowania w operacje na rynkach światowych, bada się powiązania międzynarodowe, przejawiające się m.in.:

- wielkością importu i eksportu towarów i usług,
- wielkością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wielkością wpływu takich inwestycji poza granice krajów pochodzenia inwestorów;
- liczbą korporacji transnarodowych (KTN) i ich zaangażowaniem na rynkach międzynarodowych.

Szczegółowe charakterystyki KTN, ich funkcjonowanie, przedstawiono również w polskiej literaturze<sup>22</sup>, stąd też nie będą przedmiotem niniejszych rozważań. Należy jednak stwierdzić, że korporacje międzynarodowe, ich strategię internacjonalizacji, uważane są za jeden z ważniejszych generatorów globalizacji współczesnej gospodarki. Równocześnie w perspektywie funkcjonowania korporacji międzynarodowych można obserwować koncentrację działalności w wybranych regionach – strategię globalne funkcjonują w tych mega-przedsiębiorstwach na równi ze strategiami regionalnymi (na taki dualizm wskazują m.in. wyniki analiz w obszernym opracowaniu Stonehouse, Hamill, Campbell, Purdie<sup>23</sup>. Te mega-przedsiębiorstwa jednak nieco odmiennie definiują regiony w zależności od potrzeb strategii i zasięgu swojej działalności,

<sup>22</sup> E. Jantóń-Drozdowska, *Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2006, z. 2; R. Matykowski, A. Tobolska, *Działalność przemysłowa w warunkach wzrastającej internacjonalizacji i globalizacji na przykładzie wybranych produktów*, w: Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 8, Warszawa-Kraków 2006; S. Sala, *Rozwój korporacji transnarodowych w gospodarce światowej*, w: Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Przedsiębiorczość a współczesne wyzwania cywilizacyjne*, Wydawnictwo Nowa Era, Kraków 2005; A. Wieloński, *Geografia przemysłu*, Wydawnictwo UW, Warszawa 2005; Z. Ziolo, *Zróźnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, w: *Międzynarodowe...*; A. Zorska, op. cit.

<sup>23</sup> G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Felberg SJA, Warszawa 2001.

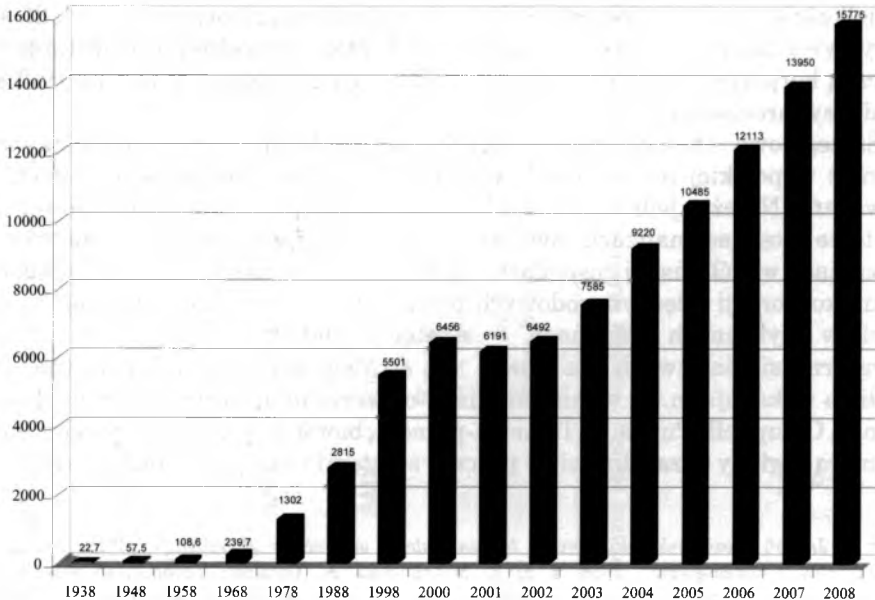
i najczęściej wyodrębniają je na podstawie takich kryteriów, jak: podobieństwo kultury, języka, środowiska przyrodniczego, sposobu prowadzenia działalności gospodarczej, ustroju politycznego, porządku instytucjonalnego, poziomu rozwoju ekonomicznego, infrastruktury. Dla wielonarodowych spółek istnieje kilka głównych regionów: Unia Europejska, kraje Azji i Pacyfiku, Ameryka Północna, Ameryka Łacińska<sup>24</sup>, do których zaliczają jednak tylko te kraje, w których prowadzą swoją działalność.

### 1. Handel międzynarodowy jako czynnik wzrostu współzależności gospodarek świata

Dynamiczny wzrost obrotów handlu międzynarodowego jest jednym z najważniejszych przejawów wzrastającej współpracy i współzależności między gospodarkami różnych krajów świata. Szczególnie wysoką dynamikę tego wzrostu można zaobserwować w latach 70. XX w., kiedy np. w 1978 r. nastąpił niemal 5-krotny wzrost wartości ogólnoswiatowego eksportu w stosunku do 1968 r. (por. rys. 2). W kolejnych dziesięcioleciach następowało podwajanie

#### Rysunek 2

Rozwój handlu międzynarodowego na podstawie wzrostu wartości eksportu na świecie w latach 1938-2008 (mld \$)



Źródło: dane WTO 2008 i 2009 oraz Kutschker, Schmid, op. cit.

<sup>24</sup> A. Tobolska, *Strategie globalne a nowe formy organizacji przedsiębiorstw transnarodowych*, w: Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Rola przedsiębiorczości w podnoszeniu konkurencyjności społeczeństwa i gospodarki, Seria Przedsiębiorczość – edukacja nr 2*, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa-Kraków 2006, s. 125-143.

**Tabela 2**

Udział kontynentów (regionów świata w nomenklaturze WTO) w handlu międzynarodowym towarów w 2000, 2007 i 2008 r.

	EKSPORT				IMPORT					
	mld \$ 2000	% 2000	% 2007	% 2008	mld \$ 2008	mld \$ 2000	% 2000	% 2007	% 2008	mld \$ 2008
Europa	2441	39,5	42,4	40,9	6 456	2567	39,6	43,4	42,4	6 833
Azja i Oceania	1649	26,7	27,9	27,6	4 355	1481	22,8	25,3	26,3	4 247
Środkowy Wschód*	263	4,3	5,6	6,6	1 047	171	2,6	3,4	3,6	575
Ameryka Północna	1058	17,1	13,6	13,0	2 049	1 504	23,2	19,4	18,0	2 909
Ameryka Łacińska	359	5,8	3,7	3,8	602	388	6,0	3,3	3,7	595
Kraje WNP	271**	4,4	3,7	4,5	703	249**	3,8	2,7	3,1	493
Afryka	145	2,3	3,1	3,6	561	130	2,0	2,6	2,9	466
Świat razem	6 186	100,0	100,0	100,0	15 775	6 490	100,0	100,0	100,0	16 120

\* Arabia Saudyjska, Bahrain, Jordania, Jemen, Irak, Iran, Izrael, Katar, Kuwejt, Liban, Oman, Syria, ZEA,

\*\* razem z krajami bałtyckimi.

Źródło: dane z International Trade Statistics 2001 i 2008 oraz WTO 2009 Press Releases (Press/554 z 23.03.09, World Trade 2008, Prospects for 2009).

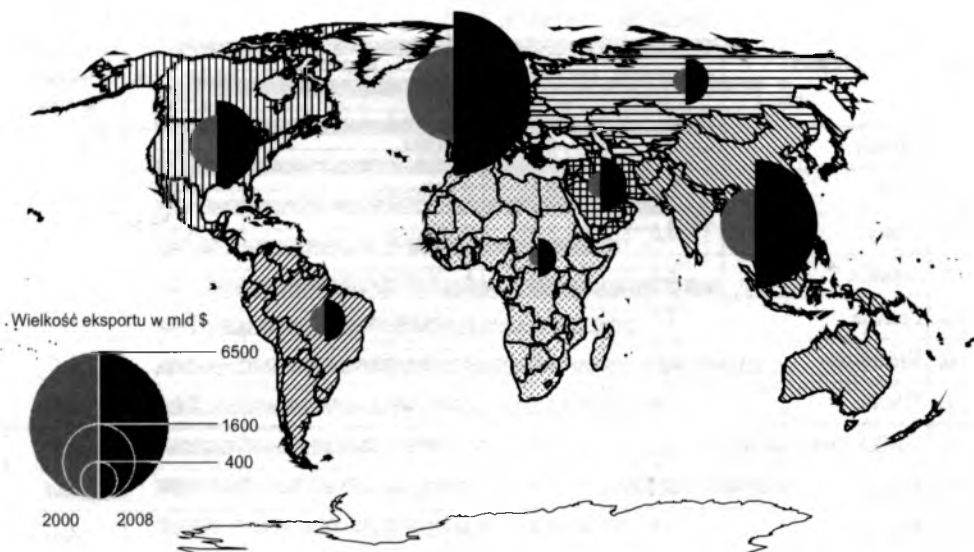
wielkości eksportu, tak że w 1998 r. osiągnął on wartość 5,5 bln \$, a w 2000 r. prawie 6,5 bln \$ (dane WTO, 2008). Sytuacja zmieniła się w 2001 r., w którym odnotowano ok. jednoprocenowy spadek dynamiki wzrostu wartości eksportu w stosunku do 2000 r., ale z kolei w następnych latach tempo wzrostu przybrało na sile i w 2005 r. wartość eksportu światowego wyniosła prawie 10,5 bln \$., a w 2007 niemalże 14 bln \$ (rysunek 2). W kolejnym 2008 r. – mimo wyraźnych symptomów kryzysu i spadku wielu wskaźników gospodarczych – również nastąpił wzrost obrotów w handlu międzynarodowym. Według danych ONZ z 2009 r. (World Economic Situation and Prospects, UN, New York 2009) wartość eksportu wzrosła w 2008 r. o 18,9% w stosunku do 2007 r. i jest to najdynamiczniejszy wzrost w ciągu ostatnich 4 lat.

W handlu międzynarodowym dominującą rolę odgrywają głównie kraje Europy Zachodniej oraz Ameryki Północnej, a także niektóre kraje azjatyckie (por. tab. 2 i 3). Według danych WTO w 2007 r., z krajów europejskich pochodziło ponad 42% światowego eksportu i do nich kierowało się ponad 43% światowego importu. W 2008 r. ta dominacja Europy nieco osłabła i jej udział w strukturze handlu międzynarodowego spadł, co nie zmienia faktu, że jest ona największym źródłem strumieni eksportu i głównym kierunkiem strumieni importu w skali globalnej. Porównując udział poszczególnych regionów w światowym handlu zagranicznym z ich udziałem w światowym zaludnieniu wyraźnie widać nierównowagę i nieproporcjonalność udziału Afryki oraz dużej części Azji. Mimo to należy podkreślić wzrost udziału Afryki w strukturze międzynarodowej wymiany towarowej, szczególnie w porównaniu z 2000 r. (tab. 2 i rys. 3). Równie istotną zmianą jest spadek znaczenia w strukturze handlu zagranicznego krajów Ameryki Łacińskiej, mimo że w tym okresie nastąpiło prawie podwojenie wartości zarówno ich eksportu, jak i importu. Z kolei rośnie systematycznie znaczenie krajów regionu Azji i Oceanii (te dwa kontynenty zaliczane są w statystykach WTO do jednego regionu, choć z wyłączeniem krajów Bliskiego Wschodu), zarówno w strukturze obrotów globalnych, jak i wartościowo (tab. 2 i rys. 3).

Analiza wielkości obrotów handlu zagranicznego poszczególnych krajów świata wskazuje na wieloletnią dominację Stanów Zjednoczonych i Niemiec zarówno w wartości eksportu, jak i importu. Warto przy tym zwrócić uwagę, że udział USA w wartościach importu jest zdecydowanie większy niż w światowych wartościach eksportu, natomiast udział Niemiec w światowym imporcie jest relatywnie nieco mniejszy niż w światowym eksporcie (tab. 3). W 2008 r. tę tradycyjną już kolejność przełamały Chiny, które znalazły się na drugiej pozycji, wypierając z niej USA. Do najważniejszych eksporterów i importerów światowego handlu należy ponadto Japonia (w ostatnich latach została również wyprzedzona przez Chiny), a także Francja, Wielka Brytania, Kanada i Włochy. Udział pierwszych dziesięciu państw w światowym eksporcie w 2008 wynosił 50,7% (w 2007 r. eksport był nieco silniej skoncentrowany – 10 pierwszych eksporterów skupiało 52,3% jego światowej wartości) i prawie 52,6% w światowym imporcie (również nastąpił spadek koncentracji w stosunku do 2007). Z kolei ponad 81,4% wartości światowego eksportu skupionych jest w 30 krajach, co stanowi ok. 15% ogólnej ich liczby. W grupie światowych liderów handlu zagranicznego na uwagę zasługują takie kraje, jak Holandia, Belgia czy

## Rysunek 3

Wielkość eksportu według regionów świata w 2000 i 2008 r. (mld \$)



Źródło: *International Trade Statistics 2001 i 2008*, WTO 2009 Press Releases (Press/554 z 23.03.09, *World Trade 2008, Prospects for 2009*).

Tajwan i Singapur, które mimo swego relatywnie małego potencjału zasobowego generują duży udział w światowych obrotach handlowych.

Pewną specyfiką kierunków w handlu międzynarodowym charakteryzują się kraje Europy Zachodniej, szczególnie byłej 15 UE, należące do liderów w światowym handlu zagranicznym: analiza głównych kierunków ich eksportu i importu pokazuje, że średnio ok. 2/3 tych obrotów odbywa się z państwami sąsiedzkimi, a więc ma charakter handlu intra-europejskiego. Najwyższy udział krajów europejskich w ogólnej wielkości eksportu występuje w handlu zagranicznym Luksemburga, Portugalii, Niderlandów czy Belgii – co najmniej 3/4 wartości eksportu tych krajów trafia na sąsiadujące rynki europejskie (rys. 4). Stosunkowo najmniejszą zależność od handlu intra-europejskiego wykazują Finlandia, Szwecja i Wielka Brytania, które niewiele ponad połowę eksportu kierują do państw UE. Porównując kierunki handlu zagranicznego państw Unii Europejskiej w latach 2000 i 2006, można sformułować uogólnienie, że w tym okresie nastąpiła nieznaczna dekoncentracja eksportu poza granice tego ugrupowania (rys. 4), o czym świadczą zmniejszone udziały tego kierunku eksportu prawie we wszystkich państwach (wyjątek stanowią Luksemburg, Irlandia, Francja i Grecja). Warto zauważyć, że nowi od 2004 r. członkowie Unii, szczególnie Słowacja, Czechy, Węgry, Polska i Łotwa, wykazują równie silne powiązania eksportowe z gospodarką Unii, jak jej najsilniejsi pod tym względem „starzy” członkowie, przy czym w 2000 r. ten kierunek eksportu odgrywał dla tych państw, wówczas będących zewnątrz UE, jeszcze większą rolę. Wyjątek wśród nowych członków UE stanowią Cypr i Malta, dla których w 2006 r. udział eksportu do krajów sąsiedzkich z ugru-

**Tabela 3**

Najwięksi eksporterzy i importerzy towarów w 2007 i 2008 r.

Lp.	Eksport	Udział (%) w obrotach światowych w 2007	Udział (%) w obrotach światowych w 2008	Lp.	Import	Udział (%) w obrotach światowych w 2007	Udział (%) w obrotach światowych w 2008
1.	Niemcy	9,5	9,1	1.	USA	14,2	13,2
2.	USA	8,7	8,1↓	2.	Niemcy	7,4	7,3
3.	Chiny	8,3	8,9↑	3.	Chiny	6,7	6,9
4.	Japonia	5,1	4,9	4.	Wielka Brytania	4,4	3,8↓
5.	Francja	4,0	3,8↑	5.	Japonia	4,4	4,6↑
6.	Niderlandy	4,0	3,9↑	6.	Francja	4,3	4,3↑
7.	Włochy	3,5	3,3	7.	Włochy	3,5	3,4↑
8.	Wielka Brytania	3,1	2,8↓	8.	Holandia	3,5	3,5↑
9.	Belgia	3,1	3,0↑	9.	Belgia	2,9	2,9↑
10.	Kanada	3,0	2,8↓	10.	Kanada	2,7	2,5↓
	<b>Razem 10:</b>	<b>52,3</b>	<b>50,7</b>		<b>Razem 10:</b>	<b>54,0</b>	<b>52,6</b>
11.	Korea Południowa	2,7	2,6↓	11.	Hongkong	2,6	2,4↓
12.	Hongkong	2,5	2,3↓	12.	Hiszpania	2,6	2,5
13.	Rosja	2,5	2,9↑	13.	Korea Południowa	2,5	2,7↑
14.	Singapur	2,4	2,1	14.	Meksyk	2,1	2,0
15.	Meksyk	2,0	1,8↓	15.	Singapur	1,8	1,9
16.	Tajwan	1,8	1,6↓	16.	Rosja	1,6	1,8
17.	Arabia Saudyjska	1,7	2,0↑	17.	Indie	1,5	1,8
18.	Hiszpania	1,7	1,7↑	18.	Tajwan	1,5	1,5
....	....	....		....	....	....	
28.	<b>Polska</b>	<b>1,0</b>	1,0	20.	Australia	1,2	1,2↓
29.	Norwegia	1,0	<b>1,0</b>	<b>21.</b>	<b>Polska</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2↑</b>
30.	Czechy	0,9	0,9	30.	Dania	0,7	-
	<b>Razem 30:</b>	<b>82,6</b>	<b>81,4</b>		<b>Razem 30:</b>	<b>82,3</b>	<b>81,7</b>

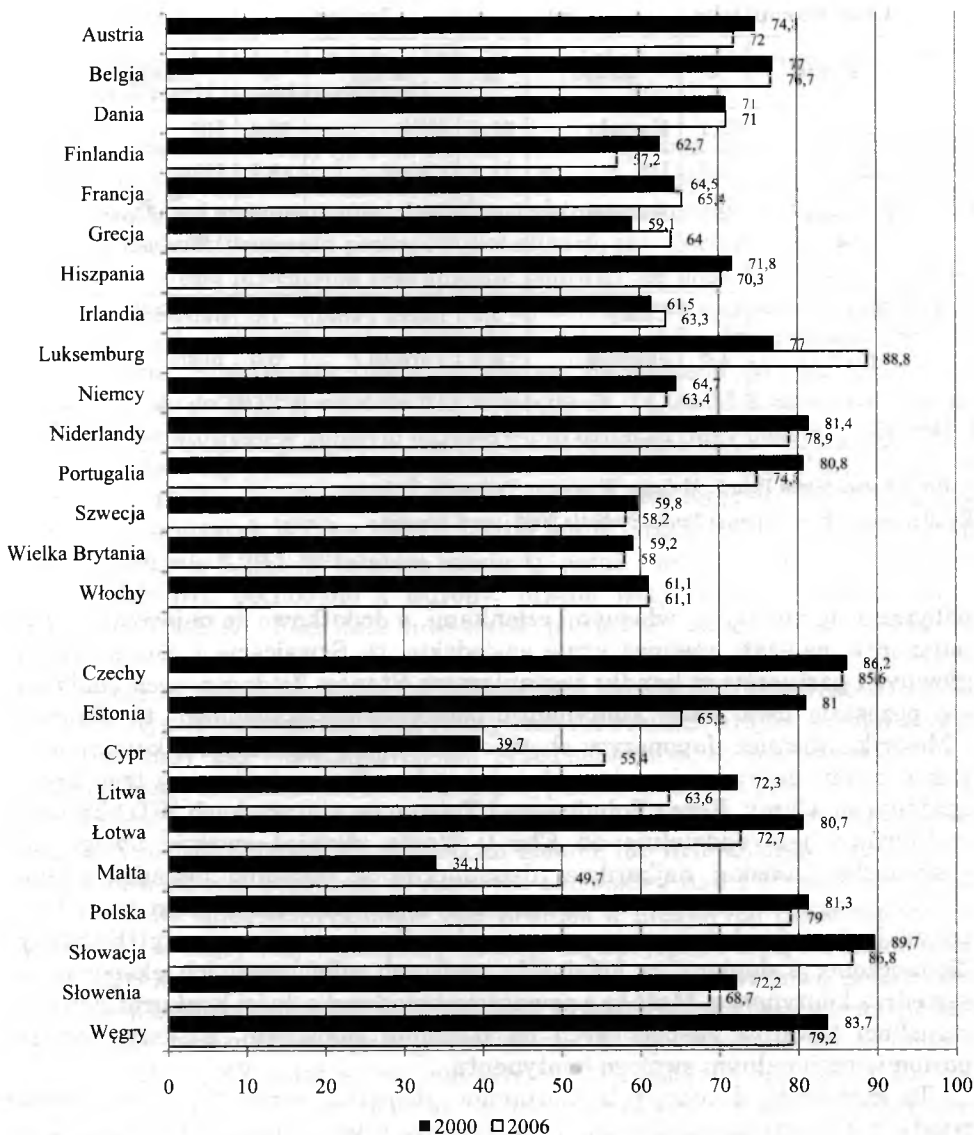
↓ ↑ zmiana pozycji w rankingu w 2008 w stosunku do 2007 r.

Źródło: dane WTO 2008 i 2009, www.wto.org.

powania jest nadal najniższy w tej grupie państw, mimo dużego, ok. 15-procentowego, wzrostu w stosunku do 2000 r. Mimo tak silnych powiązań eksportowych wewnątrz ugrupowania, kraje UE mają wystarczająco duży wolumen handlu międzynarodowego, że to jednostronne ukierunkowanie w niczym nie umniejsza ich roli globalnych liderów w rankingach aktywności handlowej.

## Rysunek4

Udział eksportu do krajów UE w eksporcie ogółem w 2000 i 2006 r. (%)



Źródło: dane UNCTAD, Handbook of Statistics 2008.

Koncentracja handlu zagranicznego na obrotach z najbliższymi sąsiadami charakteryzuje oprócz poszczególnych krajów europejskich również państwa tzw. triady, a więc gospodarkę Unii Europejskiej jako całości, Stanów Zjednoczonych i Japonii (tab. 4). W 2007 r., podobnie jak w latach wcześniejszych, ponad 2/3 obrotów handlu zagranicznego Unii Europejskiej

Tabela 4

Główni partnerzy w eksporcie towarów wybranych krajów w 2007 r.

Lp.	Unia Europejska		USA		Japonia		Chiny	
	Kraje	%	Kraje	%	Kraje	%	Kraje	%
1.	UE	68,1	Kanada	21,4	USA	20,4	UE	24,6
2.	USA	6,7	UE	21,3	Chiny	18,2	USA	23,8
3.	Szwajcaria	2,4	Meksyk	11,7	UE	14,8	* Kraje Azji Wschodniej (6)	14,8
4.	Rosja	2,3	Chiny	5,6	Korea Połud.	7,6	Japonia	10,2
5.	Chiny	1,8	Japonia	5,4	Tajwan / Chiny/	6,3	Rosja	2,3
Razem:		<b>81,2</b>		<b>65,4</b>		<b>67,4</b>		<b>75,7</b>

\* Hong Kong, Korea Połud., Malezja, Singapur, Tajlandia, Tajwan.

Źródło: dane z International Trade Statistic 2008. www.wto.org.

odbywało się między jej własnymi członkami, a dodatkowo do najważniejszych partnerów należały również kraje sąsiedzkie, tj. Szwajcaria i Rosja. Wśród głównych partnerów w handlu zagranicznym Stanów Zjednoczonych znajdują się pozostałe dwa kraje kontynentu północnoamerykańskiego, tj. Kanada i Meksyk. Również Japończycy chętnie handlują z sąsiadami z kontynentu: wśród pięciu najważniejszych partnerów w handlu zagranicznym tego kraju znajdują się Chiny, Korea Południowa i Tajwan (w statystykach WTO Tajwan traktowany jest oddzielnie od Chin). Warto również zwrócić uwagę na gospodarkę chińską, najbardziej dynamiczną w ostatniej dekadzie: dane statystyczne zamieszczone w tabeli 4 dotyczące eksportu z Chin w 2007 r. pokazują, że najważniejszymi partnerami handlowymi tego kraju są UE i Stany Zjednoczone, a dopiero na kolejnych miejscach odbiorcami ich eksportu są sąsiedzi z kontynentu. Może to z pewnością świadczyć o dużej konkurencyjności chińskich towarów eksportowych na poziomie globalnym, większej niż na poziomie regionalnym swojego kontynentu.

Te statystyki dotyczących kierunków eksportu, szczególnie gospodarek triady, potwierdzają uogólnienia neoklasycznych teorii handlu międzynarodowego, mówiące, że w przypadku gospodarek o zbliżonych strukturach i poziomach rozwoju wzajemny handel może być nawet większy niż w przypadku krajów różniących się między sobą, co jest rezultatem dywersyfikacji produkcji i produktów oraz funkcjonowania handlu wewnątrzbranżowego „intra-industry trade”<sup>25</sup>. Duże rozmiary handlu zagranicznego między krajami

<sup>25</sup> M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 93.

rozwiniętymi wyjaśnia również teoria „ujednoliconej struktury popytu” S. B. Lindera<sup>26</sup>, uzasadniając je zbliżonymi strukturami popytu w tychże krajach, co implikuje strukturę geograficzną handlu międzynarodowego.

## **2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik rozwoju globalizacji i regionalizacji**

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią, obok aktywności w handlu międzynarodowym, drugi podstawowy filar procesów internacjonalizacji, a dzięki swojej intensywności i wieloaspektowym konsekwencjom prowadzą zarówno do uaktywnienia procesów globalizacji, jak również regionalizacji.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne pojawiły się obok inwestycji portfelowych w drugiej połowie XIX w., a głównym motywem – podobnie jak współcześnie – było zabezpieczenie interesów i zapewnienie długofalowej kontroli inwestorom. Szacuje się (opieram się na ustaleniach M. Kutschker, S. Schmid<sup>27</sup>), że do 1913 r. wartość BIZ wynosiła ok. 14,5 mld \$, co odpowiada ok. 9% PKB światowego w tamtym okresie – i to oznacza duży odsetek, gdyż po II wojnie światowej podobnie duży udział BIZ w produkcji globalnej osiągnęły dopiero w 1993 r. (tj. 9,1%, a w 2007 r. – 28,9%, wg danych UNCTAD 2008; z kolei wg statystyk WTO z 2008 r. udział ten w latach 1950-1973 kształtował się na poziomie 5,2%). W tamtym czasie, tj. przed I wojną światową, około 3/4 wszystkich BIZ pochodziło z Europy, przede wszystkim ze Zjednoczonego Królestwa (tab. 5). Pozostałe inwestycje pochodziły w kolejności z Francji i Niemiec. Ale również małe państwa, takie jak Belgia, Holandia, Szwecja, Dania, czy Szwajcaria, zaczęły być aktywne w bezpośrednim inwestowaniu za granicą. Rynek wewnętrzny tych relatywnie niewielkich krajów szybko stawał się zbyt mały dla rozwijających się przedsiębiorstw, co powodowało internacjonalizację ich działań. Połowa BIZ przypadała na sektor pierwotny, kolejne 20% inwestycji zagranicznych na działalność w zakresie kolejnictwa. Krajami docelowymi BIZ były przede wszystkim kolonie lub były kolonie – ponad 60% BIZ w tym okresie popłynęło do Ameryki Łacińskiej, Azji i Afryki – a więc do geograficznie odległych regionów. Ale również w niektórych państwach europejskich BIZ odgrywały ważną rolę. Szacuje się np. (opieram się na ustaleniach M. Kutschker, S. Schmid<sup>28</sup>), że w Rosji przed I wojną światową ponad 50% inwestycji była pochodzenia zagranicznego. Inwestycje były prowadzone przede wszystkim przez prywatnych przedsiębiorców: np. Siemens na przełomie wieków XIX i XX miał swoje oddziały w 30 miejscach na całym świecie i kontrolował przez szwajcarski holding finansowy spółki elektryczne, tramwajowe i oświetleniowe od Argentyny po Rosję. W latach 1914-1938 wartość BIZ na świecie wzrosła z 14 mld \$ do 26 mld \$. W tym okresie Zjednoczone Królestwo rozbudowało swoje BIZ, ale także Stany Zjednoczone wkroczyły aktywnie na rynek globalny jako inwestor i w 1938 r. miały już 28% udziału w światowych BIZ. Większość inwestycji płynęła do krajów, które

<sup>26</sup> Op. cit.

<sup>27</sup> M. Kutschker, S. Schmid, op. cit.

<sup>28</sup> Ibidem.

Tabela 5

Rozwój BIZ wg krajów pochodzenia 1914-1978

	1914		1938		1960		1971		1978	
	mld \$	%	mld \$	%	mld \$	%	mld \$	%	mld \$	%
USA	2,7	18,9	7,3	27,7	32,8	49,2	82,8	48,1	162,7	41,4
Zjedn. Królestwo Wielkiej Brytanii	6,5	45,5	10,5	39,8	10,8	16,2	23,7	13,8	50,7	12,9
Niemcy	1,5	10,5	0,4	1,5	0,8	1,2	7,3	4,2	28,6	7,3
Francja	1,8	12,6	2,5	9,4	4,1	6,1	7,3	4,2	14,9	3,8
Japonia	0,02	0,1	0,8	3,0	0,5	0,7	4,4	2,6	26,8	6,8
Pozostałe kraje uprzemysłowione	1,8	12,6	4,9	18,6	17,0	25,5	42,6	24,8	96,6	24,6
Kraje rozwijające się	–	–	–	–	0,7	1,0	4,0	2,3	12,5	3,2
<b>Razem</b>	<b>14,3</b>	<b>100,0</b>	<b>26,4</b>	<b>100,0</b>	<b>66,7</b>	<b>100,0</b>	<b>172,1</b>	<b>100,0</b>	<b>392,8</b>	<b>100,0</b>

Źródło: M. Kutschker, S. Schmid, op. cit.

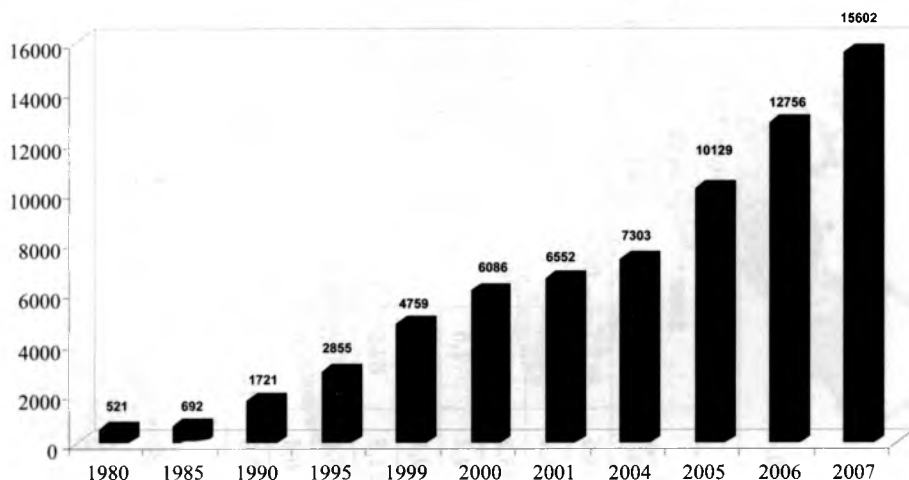
dzisiaj nazywamy rozwijającymi się, w których inwestowano przede wszystkim w sektor surowcowy. Po II wojnie światowej nadeszła faza nieprzerwanego wzrostu BIZ, w latach 50., 60. i 70. dominowali przedsiębiorcy amerykańscy z USA. Europa po zawirowaniach wojennych również odbudowywała swoje inwestycje zagraniczne, natomiast inwestycje japońskie zaczęły odgrywać rolę dopiero w latach 80. XX w.

Ale najbardziej intensywny wzrost BIZ rozpoczął się dopiero w drugiej połowie lat 80. XX w., a do tego czasu był wyraźnie mniej znaczący niż wielkość handlu zagranicznego. Według danych UNCTAD, wartość skumulowana napływu BIZ na świecie w 1980 r. wynosiła nieco ponad 500 miliardów \$ i wzrosła dwudziestokrotnie do poziomu ponad 10 000 mld \$ w 2005 r., a w 2007 wynosiła już 15 602 mld \$ (por. rys. 5).

Największe tempo przyrostu BIZ można zaobserwować na przełomie lat 1999 i 2000, kiedy nastąpił wzrost o 1327,1 mld \$, tj. ponad dwukrotnie więcej niż stan BIZ wyliczony przez UNCTAD na 1980 r. Ta szczególna aktywność w zakresie BIZ na przełomie wieków była wynikiem bardzo wówczas modnych megafuzji i przejęć, które z kolei wynikały z nowych strategii globalnych przedsiębiorstw transnarodowych. Wysokie tempo wzrostu BIZ było możliwe dzięki liberalizacji międzynarodowego transferu kapitału i deregulacji rynków finansowych. Jeszcze większa dynamika rozwoju BIZ w skali świata nastąpiła po 2004 r. – wskaźnik dynamiki napływu BIZ wynosił w 2005 r. 138,7%, w 2006 r. – 125,9%, a w 2007 r. – 122,3%. Ze względu na roczne wartości napływu BIZ rok 2007 jest rekordowy – wartość napływu wyniosła 1833 mld \$, wobec 1411 mld \$ w 2006 r., 958 mld w 2005 r. i np. 207 mld \$ w 1990 r. Został również przekroczony rekord z 2000 r., kiedy to wartość napływu BIZ wyniosła

## Rysunek 5

Skumulowane wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI outward stock) w latach 1980-2007 (mld \$)



Źródło: dane z WWW.UNCTAD, 2002 i World Investment Report 2008.

1398 mld \$. Ten silnie wzrostowy trend napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych został jednak przerwany kryzysem światowym, a pierwsze wyliczenia dla 2008 r. wskazują spadek o 21%, tj. do poziomu 1449 mld \$<sup>29</sup>.

Według danych UNCTAD, największym eksporterem (71,2% udział w światowym odpływie BIZ w 2005 r. i 57,2% w 2007), ale i największym importerem BIZ (46,0% udział w światowym napływie BIZ w 2005 r. i 38% w 2007 r.) była gospodarka Unii Europejskiej (tab. 6 i rys. 6). Dużym napływem BIZ charakteryzowały się również kraje azjatyckie (wraz z Oceanią przyjęły w 2007 r. ponad 1/5 światowych inwestycji bezpośrednich) oraz kraje Ameryki Łacińskiej (w 2007 r. napłynęła tu dziesiąta część światowych BIZ). Wśród krajów azjatyckich na uwagę zasługuje Japonia, ze względu na wysoką dynamikę spadku napływu tych inwestycji w latach 2000-2005, ale i prawie dziesięciokrotny wzrost w kolejnych dwóch latach. Szczególnie wyróżniającą się jest gospodarka chińska, charakteryzująca się dużym, ponad dwukrotnym wzrostem napływu BIZ w tym czasie, ale i jeszcze większą dynamiką odpływu BIZ (20-krotny wzrost wartości inwestycji chińskich w świecie w tym okresie). Największy, dziesięciokrotny wzrost napływu BIZ w 2008 w stosunku do 2000 r. nastąpił jednak do krajów Europy Południowo-Wschodniej oraz krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (kraje te w statystykach i raportach UNCTAD traktowane są jako jeden region), choć pod względem wartości napływu BIZ region ten nie dorównuje nawet gospodarce chińskiej. Na uwagę zasługują również Stany Zjednoczone, do których skierowanych było w 2005

<sup>29</sup> World Economic Situation and Prospects, UN, New York 2009.

Tabela 6

Napływ i odpływ BIZ wg krajów i regionów w 2000, 2005, 2007 i 2008 r.

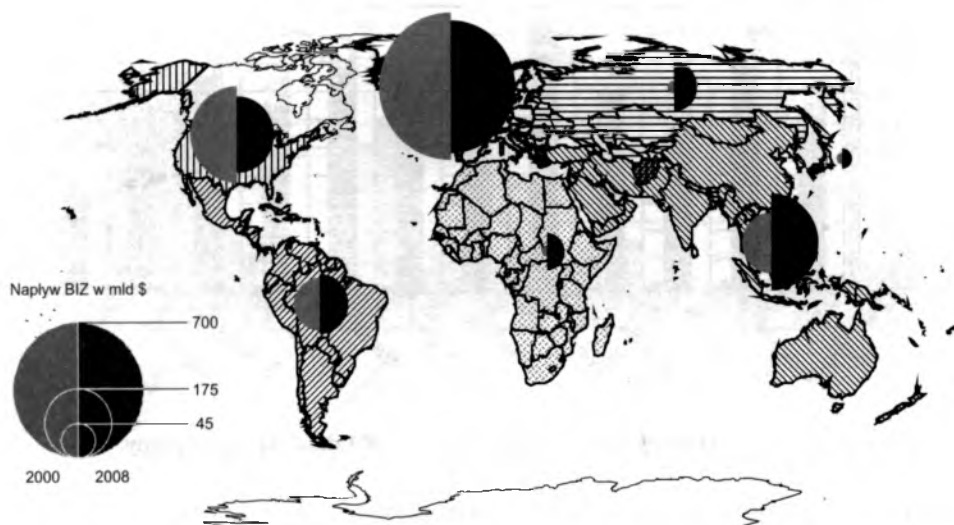
Region/kraj	Napływ BIZ						Odpływ BIZ				
	2000		2005	2007	2008*		2000		2005	2007	
	mld \$	%	mld \$	mld \$	mld \$	%	mld \$	%	mld \$	mld \$	%
UE	696,1	49,4	421,9	804,3	557,4	38,5	813,1	65,3	554,8	1142,2	57,2
Japonia	8,3	0,6	2,8	22,5	17,4	1,2	31,6	2,5	45,8	73,5	3,7
USA	314,0	22,3	99,4	232,8	220,0	15,2	142,6	11,5	-12,7	313,8	15,7
Afryka	9,6	0,7	30,7	53,0	61,9	4,3	1,5	0,12	1,1	6,1	0,3
Ameryka Łacińska	109,0	7,7	103,7	126,3	142,3	9,8	60,0	4,8	32,8	52,3	2,6
Azja i Oceania	148,3	10,5	200,0	320,5	313,5	21,6	82,2	6,6	83,6	194,6	9,7
Chiny	40,7	2,9	72,4	83,5	92,4	6,4	0,9	0,1	11,3	22,5	1,1
S-E Europa i WNP	9,1	0,6	39,7	85,9	91,3	6,3	3,2	0,3	15,1	51,2	2,6
ŚWIAT	1409,6	100,0	916,3	1833,3	1449,1	100,0	1244,5	100,0	778,7	1996,5	100,0

\* szacunki wstępne.

Źródło: dane z WWW.UNCTAD, World Investment Report 2006 i 2008 oraz World Economic Situation and Prospects, UN, New York 2009.

## Rysunek 6

Napływ BIZ według regionów świata w 2000 i 2008 r. (mld \$)



Źródło: dane UNCTAD 2006, 2008 i 2009.

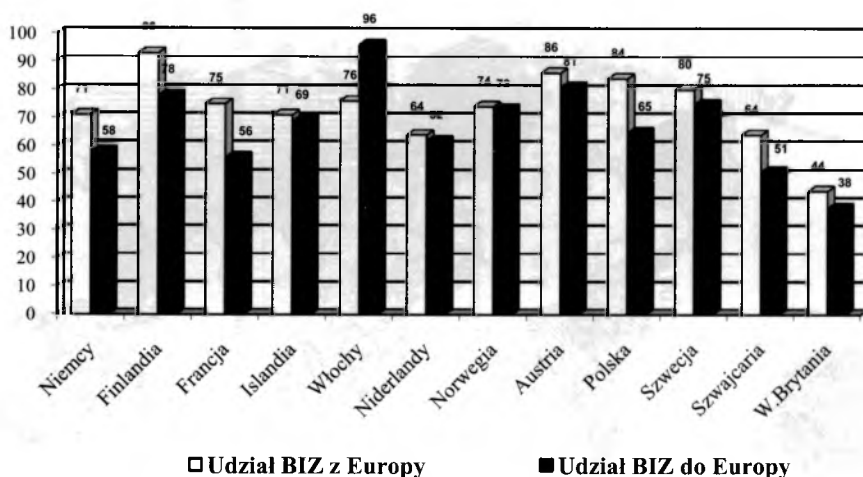
ponad 10% ogółu BIZ na świecie, trzeba jednak podkreślić, że w stosunku do 2000 r. nastąpił wówczas znaczny (prawie o 60%) spadek wartości napływu BIZ, ale w kolejnych analizowanych latach tendencja ta się odwróciła. Ponadto dane statystyczne UNCTAD za 2005 r. (tab. 6) wskazują wartości ujemne w odpływie BIZ z USA, a więc można mówić o wystąpieniu zjawiska deinvestycji, co wiąże się głównie z wycofywaniem kapitału amerykańskiego z zagranicy.

W analizie BIZ na świecie na uwagę ponownie zasługują kraje Europy Zachodniej, które – podobnie jak w przypadku handlu zagranicznego – najbardziej związane są inwestycjami zagranicznymi ze swoimi sąsiadami. Według danych OECD z 2001 r. wszystkie kraje były 15 UE, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, co najmniej połowę swoich bezpośrednich inwestycji zagranicznych kierowały do krajów europejskich, jak również, co najmniej połowa inwestycji zagranicznych w tych państwach pochodziła z krajów europejskich (por. rys. 7).

Szczególnie silne europejskie powiązania w zakresie BIZ wykazywały wówczas Włochy, Austria i Finlandia. Według danych OECD, w przypadku Austrii prawie 40% BIZ pochodziło z Niemiec, w przypadku Finlandii prawie połowa BIZ pochodziła ze Szwecji, a w przypadku Włoch głównie ze Szwajcarii i Francji. Kraje europejskie są więc bardzo silnie uzależnione od napływu BIZ ze strony swoich sąsiadów. Ta sytuacja wyjątkowo silnych intraeuropejskich powiązań może wynikać m.in. z faktu postępującej

## Rysunek 7

Wewnątrz europejskie przepływy BIZ w wybranych krajach UE (%)



Źródło: dane OECD 2001, za: M. Kutschker, S. Schmid, op. cit.

integracji w ramach UE, która prowadzi do wyboru członków UE jako bardziej atrakcyjnych miejsc lokalizacji inwestycji wśród wszystkich pozostałych regionów świata.

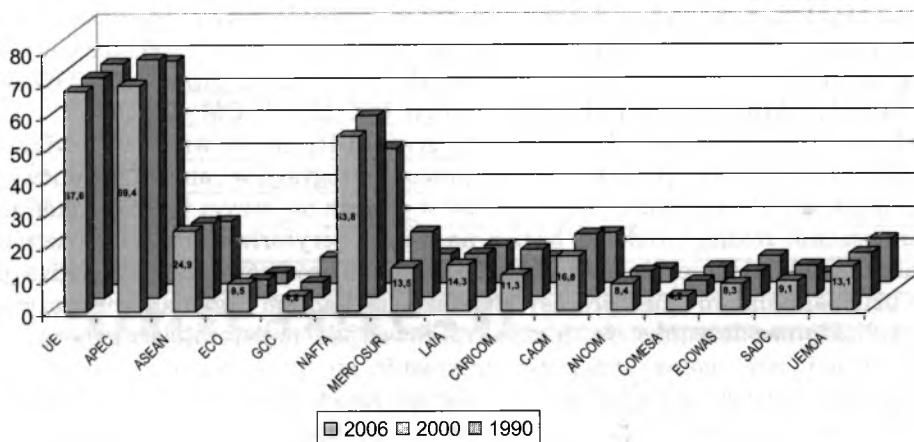
## V. PODSUMOWANIE

W ogólnej perspektywie gospodarki światowej widoczny jest wzrost obrotów w handlu międzynarodowym oraz wzrost przepływów BIZ, ale jednocześnie widać silną koncentrację tych procesów w nielicznych krajach, najczęściej są to państwa OECD lub tzw. triady: ponad 50% udział w światowych obrotach handlu zagranicznego ma tylko 10 państw, a ponad połowa globalnych wartości BIZ wypływa z krajów UE. Takie silne współzależności gospodarcze, zwłaszcza w wypadku handlu zagranicznego, można również zaobserwować między państwami członkowskimi innych regionalnych ugrupowań gospodarczych, szczególnie tymi najliczebniejszymi, jak APEC, LAIA, ASEAN czy ANCOM, lub zrzeszającymi największe gospodarki światowe, jak np. NAFTA. Na rys. 8 przedstawiono udział eksportu skierowanego do państw członkowskich wybranych ugrupowań gospodarczych w ogólnej wartości ich eksportu, a na rys. 9 tę samą relację w odniesieniu do importu. Przepływy eksportowe i importowe do krajów sąsiedzkich i członkowskich poszczególnych ugrupowań gospodarczych mogą być traktowane jako ich handel wewnętrzny.

Największa intensyfikacja powiązań między krajami wewnątrz poszczególnych ugrupowań gospodarczych nastąpiła w dekadzie lat 90. XX w. Ten wzrost powiązań handlowych i próby tworzenia coraz bardziej spójnych ugrupowań

**Rysunek 8**

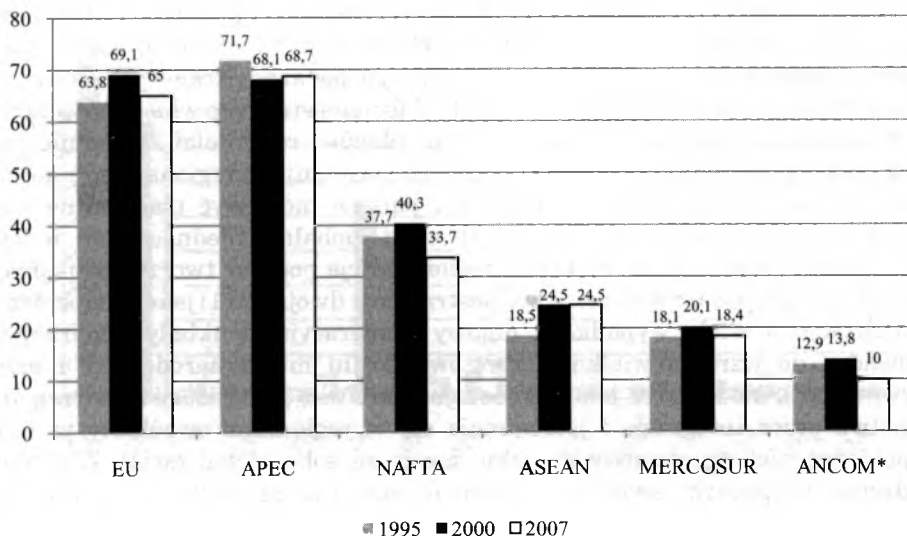
Wewnętrzny eksport towarów wybranych regionalnych ugrupowań gospodarczych ogółu ich eksportu (%)



Źródło: dane UNCTAD 2008.

**Rysunek 9**

Wewnętrzny import towarów wybranych ugrupowań gospodarczych w % ogółu ich importu



\*Andean Community.

Źródło: dane World Trade Statistic 2008 oraz B. Mucha-Leszko, op. cit.

regionalnych ma szczególnie znaczenie w kontekście relatywnie niewielkich udziałów najłabszych ugrupowań w globalnych obrotach handlowych i globalnych przepływach BIZ (rys. 10 i 11). Na uwagę zasługuje jednak fakt, że w porównaniu z 2000 r. nastąpił spadek znaczenia w globalnych obrotach handlowych najpotężniejszych ugrupowań, np. APEC, NAFTA, a w napływie BIZ również UE i Mercosuru, z kolei umocniły się pozycje w tych strukturach właśnie ugrupowań relatywnie słabszych, z obszaru Afryki: ECOWAS, COMESA, SADC i Ameryki Łacińskiej: ANCOM, CARICOM, CACM.

Konstatując powyższe fakty, należy stwierdzić, że do wzrostu powiązań między gospodarkami przyczyniają się procesy integracji w ramach ugrupowań regionalnych. Poszczególne bloki państw w jeszcze szybszym tempie dokonują zmniejszenia różnego rodzaju barier na swoim terytorium, ułatwiają współpracę i współdziałanie, i to nie tylko w kategoriach procesów internacjonalizacji, ale uruchamiając również procesy globalizacji. A zatem regionalne inicjatywy liberalizacyjne i deregulacyjne można traktować jako najistotniejsze generatory globalizacji. Szczególne znaczenie przypisuje się deregulacji i liberalizacji międzynarodowych przepływów dóbr, usług i kapitału (np. zwiększenie liczby walut całkowicie wymiennalnych z 10 na początku lat 80. do ponad 50 w 1999 r.<sup>30</sup>), a także deregulacji i demonopolizacji branż strategicznych dla poszczególnych krajów (np. energetyki, telekomunikacji, usług transportowych i finansowych). Jak zauważa W. Misiak<sup>31</sup>, „badacze są zgodni w twierdzeniu, że nurt przemian ekonomicznych prowadzących do integracji gospodarczej w wymiarze światowym jest najistotniejszym czynnikiem rozwoju globalizacji”.

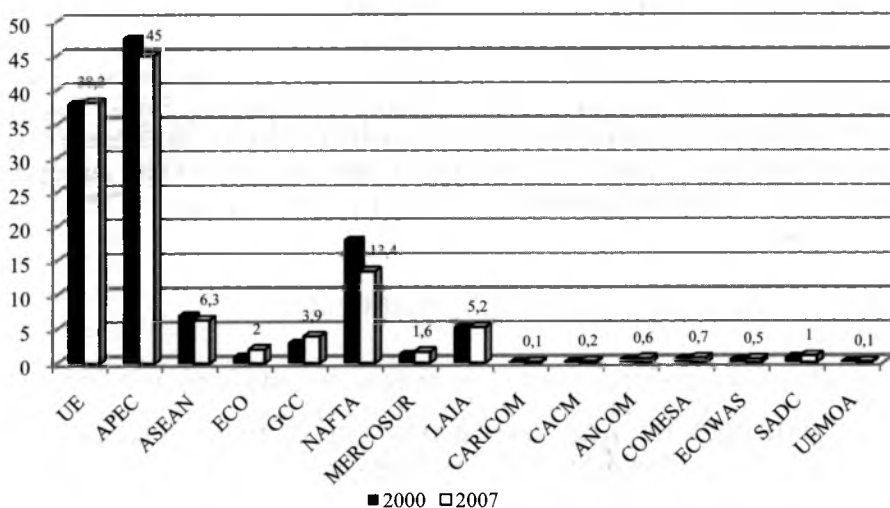
Analiza kierunków handlu międzynarodowego i przepływów BIZ potwierdza więc przedstawioną we wstępie tezę, że w gospodarce światowej mamy do czynienia z globalizacją i równocześnie z regionalizacją. Międzynarodowe powiązania gospodarcze kondensują się regionalnie, a organizacje integracyjne ułatwiają i umożliwiają wolny handel międzynarodowy i przepływy inwestycji. Tworzenie ugrupowań państw z jednej strony jest czynnikiem, który pozytywnie oddziałuje na internacjonalizację gospodarek krajowych oraz na intensyfikację procesów globalizacyjnych. Z drugiej strony to właśnie tworzenie tych ugrupowań jest wyrazem tworzenia bloków, co z kolei raczej nie jest dowodem na globalizację, lecz dowodem na postępującą regionalizację gospodarki światowej. Powstałe ugrupowania państw mogą być traktowane jako wspólnoty regionalne bądź regiony w skali globalnej. Jednocześnie należy jednak zwrócić uwagę, że tego typu regionalizacja poprzez tworzenie spójnych ugrupowań gospodarczych może być postrzegana dwojako: (1) jako wzmocnienie globalizacji (w wielu wypadkach umowy kooperacyjne i układy integracyjne prowadzą do wzrostu wielkości obrotów handlu międzynarodowego i przepływów BIZ), ale również jako (2) reakcja przeciwko globalizacji (poszczególne państwa przez integracje i jednoczenie się w regionalne wspólnoty próbują zapobiegać niebezpieczeństwom jakie niesie ze sobą globalizacja). Z punktu widzenia gospodarki światowej regionalizacja nie musi bowiem przynosić

<sup>30</sup> R. Owczarzak, *Pomiar zaawansowania procesów globalizacyjnych*, w: *Gospodarka Narodowa*, 5-6, 2006, s. 38.

<sup>31</sup> W. Misiak, op. cit., s. 36.

**Rysunek 10**

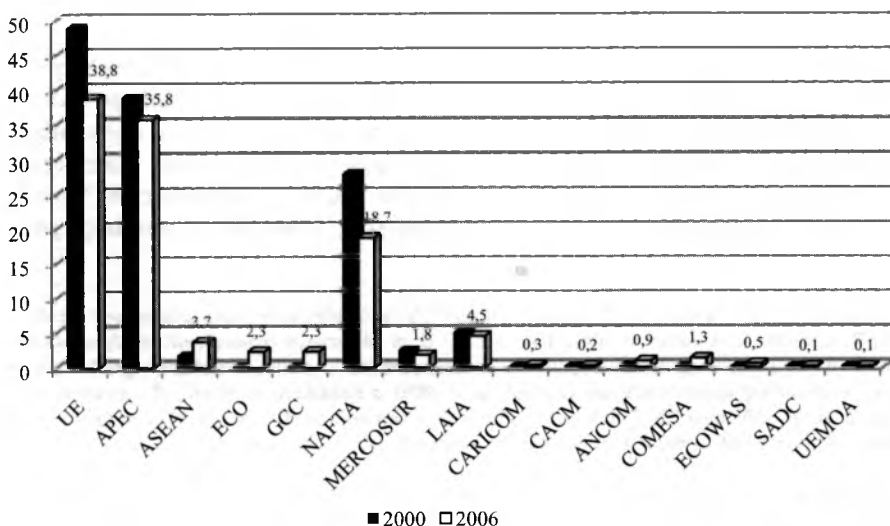
Udział wybranych ugrupowań w globalnych wartościach eksportu w 2000 i 2007 r. (%)



Źródło: dane UNCTAD 2008.

**Rysunek 11**

Udział wybranych ugrupowań w globalnym napływie BIZ w 2000 i 2006 r. (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD 2008.

wyłącznie korzyści wszystkim jej krajom członkowskim. Praktyka pokazuje, że pojedyncze państwa odnoszą często profity z przynależności do gospodarczych ugrupowań regionalnych, ale inne państwa, nienależące do tych ugrupowań, ponoszą z kolei koszty tego procesu (np. Maroko, Tunezja odnotowały znaczny spadek eksportu pomarańcz, oliwek i olejów w momencie, gdy Hiszpania i Grecja stały się pełnoprawnymi członkami EWG i tym samym awansowały na głównych dostawców tych produktów do pozostałych państw EWG). Podsumowując dotychczasowe rozważania można więc stwierdzić, że globalizacja i regionalizacja, rozumiane jako integracja oraz kooperacja wewnątrz ugrupowań gospodarczych, są współzależne.

*dr Anna Tobolska*  
*Uniwersytet im. Adama Mickiewicza*  
*w Poznaniu*

#### MAIN DIRECTIONS OF CONTEMPORARY ECONOMIC PROCESSES: GLOBALISATION AND REGIONALISATION

##### Summary

An analysis of international economic processes such as foreign trade or direct foreign investments indicate regional condensation: almost two thirds of foreign trade of the EU member states is carried among those states. A similar situation is observed in foreign investments which are usually placed in neighbouring countries. Such strong economic dependence, especially when it comes to foreign trade, may also be noticed among member states of other regional economic groups where foreign trade may be, in fact, regarded as internal trade. Such intensification of relationships among states within various regional economic groups confirms the thesis of a complementary character of globalisation and regionalisation processes in today's contemporary economy.