

AUSTRALIA

I JEJ ROLA W KSZTAŁTOWANIU
PROCESÓW INTEGRACYJNYCH
W OBSZARZE AZJI PACYFIKU



Paweł Kozielski

AUSTRALIA

I JEJ ROLA W KSZTAŁTOWANIU
PROCESÓW INTEGRACYJNYCH
W OBSZARZE AZJI PACYFIKU

[Kup książkę](#)

AUSTRALIA

I JEJ ROLA W KSZTAŁTOWANIU
PROCESÓW INTEGRACYJNYCH
W OBSZARZE AZJI PACYFIKU



Paweł Kozielski

Dedykuję mojej żonie Joannie

 **CEDWU.PL**

[Kup książkę](#)

Recenzenci: prof. UAM dr hab. Mieczysław Sprengel
prof. SGGW dr hab. Julian T. Krzyżanowski

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Zdjęcie (grafika) udostępnione dzięki:

#60011327 – The Twelve Apostles, Great Ocean Road, Australia© amidala – Fotolia.com

#54954801 – Australian ag abstract color background vector© simbos – Fotolia.com

Projekt okładki: Agnieszka Natalia Bury

DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I, Warszawa 2015

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2020

ISBN 978-83-7556-708-3

ISBN 978-83-7941-279-2

EAN 9788375567083

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Księgarnia Internetowa

cedewu.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wybrane skróty.....	11
Wstęp	13
 Rozdział 1. Integracja gospodarcza we współczesnej gospodarce światowej	17
1.1. Teoretyczne aspekty integracji gospodarczej	18
1.2. Formy i fazy międzynarodowej integracji gospodarczej	30
1.2.1. Zaawansowana współpraca gospodarcza.....	32
1.2.2. Strefa wolnego handlu.....	33
1.2.3. Unia celna	36
1.2.4. Wspólny rynek.....	38
1.2.5. Unia gospodarczo-walutowa	41
1.2.6. Pełna integracja ekonomiczna.....	43
1.3. Ekonomiczne efekty międzynarodowej integracji gospodarczej.....	43
1.4. Problem dezintegracji i erozji preferencji.....	46
1.5. Bilateralizm a międzynarodowa integracja gospodarcza.....	49
1.6. Australia wobec wielostronnego systemu handlu światowego GATT/WTO	57
1.6.1. Australia jako członek GATT	57
1.6.1.1. Udział w tworzeniu systemu.....	57
1.6.1.2. Negocjacje Rundy Urugwajskiej GATT. Grupa Cairns.....	59
1.6.1.3. Problem handlu rolnego	61
1.6.2. Australia w WTO	62
1.6.2.1. Zobowiązania wynikające z członkostwa.....	62
1.6.2.2. Ewolucja stanowiska Australii	63
1.6.2.3. Aktywność w ramach systemu rozstrzygania sporów	66
1.6.3. Australia a interesy gospodarek rozwijających się	68
1.6.4. System multilateralny a pogłębienie integracji gospodarczej – perspektywa Australii.....	69

Rozdział 2. Gospodarka Australii i jej pozycja międzynarodowa.....	71
2.1. Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Australii.....	71
2.1.1. Zasoby siły roboczej.....	72
2.1.2. Zasoby naturalne	76
2.1.3. Potencjał innowacyjny	79
2.2. Długofalowe tendencje rozwoju gospodarki Australii	85
2.2.1. Gospodarka Australii w okresie tradycyjnego podziału pracy w gospodarce światowej.....	85
2.2.2. Kierunki rozwoju gospodarczego Australii w okresie współczesnej gospodarki światowej	86
2.3. Produkt krajowy brutto w latach 1980-2012	88
2.3.1. Wielkość i dynamika	88
2.3.2. Struktura PKB	91
2.3.2.1. Rolnictwo	92
2.3.2.1.1. Uwarunkowania australijskiego rolnictwa	92
2.3.2.1.2. Wielkość i dynamika	93
2.3.2.1.3. Struktura produkcji rolnej.....	94
2.3.2.1.4. Polityka rolna	98
2.3.2.1.5. Potencjał eksportowy sektora rolnego.....	102
2.3.2.2. Przemysł.....	103
2.3.2.2.1. Wielkość i dynamika	104
2.3.2.2.2. Struktura branżowa.....	106
2.3.2.2.3. Implikacje wzrostu branży wydobywczej	107
2.3.2.2.4. Polityka przemysłowa	109
2.3.2.2.5. Potencjał eksportowy przemysłu	111
2.3.2.3. Usługi	111
2.3.2.3.1. Wielkość i dynamika	112
2.3.2.3.2. Struktura sektora usług	113
2.3.2.3.3. Sektor usług a stabilność gospodarki Australii	114
2.3.2.3.4. Polityka w sektorze usług	115
2.3.2.3.5. Potencjał eksportowy wybranych branż sektora usługowego	117
2.4. Handel zagraniczny w gospodarce Australii.....	124
2.4.1. Otwartość gospodarki.....	124
2.4.2. Obroty handlu zagranicznego	125
2.4.2.1. Wielkość i dynamika w latach 1980-2011	126
2.4.2.2. Struktura rzeczowa	129
2.4.2.2.1. Eksport.....	130
2.4.2.2.2. Import	130

2.4.2.3. Pozycja Australii w światowym handlu wybranymi surowcami.....	131
2.4.2.4. Struktura geograficzna	133
2.4.2.5. <i>Terms of trade</i>	136
2.4.2.6. Problem koncentracji handlu	138
2.4.3. Stosunki gospodarcze i liberalizacja handlu z wybranymi gospodarkami spoza Azji Pacyfiku	141
2.4.3.1. USA	141
2.4.3.2. Chile	144
2.4.3.3. Indie	145
2.4.3.4. <i>Rada Współpracy Zatoki Perskiej</i>	147
2.4.4. Ewolucja polityki handlowej Australii	148
2.5. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie	154
2.5.1. Wielkości i dynamika	155
2.5.2. Struktura branżowa.....	156
2.5.3. Kraj pochodzenia.....	156
2.5.4. Udział w globalnych i regionalnych przepływach ZIB.....	159
2.5.5. Polityka wobec inwestycji zagranicznych	161
2.6. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Australii na tle krajów Azji Pacyfiku.....	163

Rozdział 3. Bilateralne stosunki gospodarcze z krajami Azji Pacyfiku

jako przesłanka regionalnych procesów integracyjnych	171
3.1. Azja Pacyfiku w gospodarce światowej	172
3.1.1. Specyfika procesów integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku	175
3.1.2. Bilateralne strefy wolnego handlu w obszarze Azji Pacyfiku	176
3.2. Bilateralne stosunki gospodarcze z krajami Azji Północno-Wschodniej	180
3.2.1. Japonia	182
3.2.2. Chiny	187
3.2.3. Korea Południowa	193
3.2.4. Tajwan	197
3.3. Bilateralne stosunki gospodarcze z krajami ASEAN	200
3.3.1. Singapur	202
3.3.2. Tajlandia.....	205
3.3.3. Malezja.....	207
3.3.4. Indonezja	210
3.3.5. Filipiny	211
3.3.6. Wietnam	213
3.4. Bilateralne stosunki gospodarcze z Nową Zelandią.....	215

3.5. Priorytety Australii w negocjacjach bilateralnych stref wolnego handlu	221
3.6. Pomoc rozwojowa Australii a procesy integracyjne	223
3.6.1. Rozmiary pomocy rozwojowej	224
3.6.2. Beneficjenci pomocy bilateralnej	225
3.6.3. Obszary pomocy	228
3.6.4. Wspieranie instytucji międzynarodowych.....	229
3.6.5. Pomoc rozwojowa a interesy gospodarcze Australii. Przypadek granicy morskiej na Morzu Timorskim	231
3.6.6. Przyszłość australijskiej pomocy rozwojowej	234

Rozdział 4. Australia wobec regionalnej integracji gospodarczej:

procesy wielostronne.....	237
4.1. Stanowisko Australii wobec integracji z gospodarkami Azji Pacyfiku	237
4.2. Egzemplifikacja procesów integracyjnych w regionie.....	240
4.2.1. Integracja gospodarek Pacyfiku	242
4.2.1.1. Wybrane aspekty procesu	242
4.2.1.2. Zaangażowanie Australii	244
4.2.2. ASEAN	247
4.2.2.1. Wybrane aspekty procesu	248
4.2.2.2. Zaangażowanie Australii	252
4.2.3. APEC	257
4.2.3.1. Wybrane aspekty procesu	257
4.2.3.2. Zaangażowanie Australii	258
4.2.4. Elementy integracji walutowej.....	259
4.2.4.1. Wybrane aspekty procesu	260
4.2.4.2. Zaangażowanie Australii	261
4.3. <i>Partnerstwo Transpacyficzne</i> jako przykład integracji międzyregionalnej	262
4.4. Inne inicjatywy integracyjne	266
4.5. Australia a <i>Transatlantyckie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjne</i>	270
4.6. Czynniki i uwarunkowania pogłębiania powiązań integracyjnych Australii w obszarze Azji Pacyfiku.....	271
4.6.1. Zapotrzebowanie surowcowe Chin i innych gospodarek azjatyckich.....	272
4.6.2. Kurs walutowy i „choroba holenderska”	277
4.6.3. Konkurencja ze strony innych dostawców surowców	281
4.6.3.1. Rosja	282
4.6.3.2. Mongolia	283
4.6.3.3. Kazachstan, Uzbekistan, Turkmenistan	284
4.6.4. Specyfika zaangażowania Australii w łańcuchy produkcyjne w regionie	285

4.6.5. Ukierunkowanie inwestycyjne.....	287
4.6.6. Przesunięcie strumieni handlu światowego w wyniku posunięć gospodarek Triady	291
4.6.7. Australia jako promotor regionalnej integracji gospodarczej	294
Podsumowanie i wnioski. Determinanty znaczenia Australii w procesach integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku	297
<i>Australia and its role in shaping of the integration processes in the Asia Pacific.....</i>	<i>313</i>
Bibliografia	323
Spis tabel	339
Spis rysunków	341
Aneks statystyczny.....	345

Wybrane skróty

AANZFTA	Umowa o Wolnym Handlu ASEAN – Australia – Nowa Zelandia (<i>ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement</i>)
ABS	Australijskie Biuro Statystyczne (<i>Australian Bureau of Statistics</i>)
ACCC	Australijska Komisja ds. Konkurencji i Konsumentów (<i>Australia Competition & Consumer Commission</i>)
ADB	Azjatycki Bank Rozwoju (<i>Asian Development Bank</i>)
AFR	Forum Regionalne ASEAN (<i>ASEAN Regional Forum</i>)
AMS	Zagregowany Wskaźnik Wsparcia (<i>Aggregate Measurement of Support</i>)
ANU	Australijski Uniwersytet Narodowy (<i>Australian National University</i>)
ANZCERTA	Umowa Handlowa ws. Bliższych Stosunków Gospodarczych Australia-Nowa Zelandia (<i>Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement</i>)
APC	Wspólnota Azji Pacyfiku (<i>Asia Pacific Community</i>)
APEC	Współpraca Gospodarcza Azji i Pacyfiku (<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i>)
ARF	Forum Regionalne ASEAN (<i>ASEAN Regional Forum</i>)
ASEAN	Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (<i>Association of South-East Asian Nations</i>)
AUD	dolar australijski
AUSFTA	Umowa o Wolnym Handlu Australia – USA (<i>Australia – United States Free Trade Agreement</i>)
BREE	Biuro Ekonomiki Zasobów i Energii (<i>Bureau of Resources and Energy Economics</i>)
CEPEA	Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze w Azji Wschodniej (<i>Comprehensive Economic Partnership in East Asia</i>)
ChAFTA	Umowa o Wolnym Handlu Chiny-Australia (<i>China-Australia Free Trade Agreement</i>)
CMIM	Wielostronna Inicjatywa Chiang Mai (<i>Chiang Mai Initiative Multilateralisation</i>)
DAC	Komitet Pomocy Rozwojowej OECD (<i>Development Assistance Committee</i>)
DFAT	Ministerstwo Spraw Zagranicznych i Handlu Australii (<i>Department of Foreign Affairs and Trade</i>)
DRET	Ministerstwo Zasobów, Energii i Turystyki Australii (<i>Department of Resources, Energy and Tourism</i>)
EAC	Wspólnota Azji Wschodniej (<i>East Asia Community</i>)
EAFTA	Umowa ws. Wolnego Handlu Azji Wschodniej (<i>East Asia Free Trade Agreement</i>)
EAC	Wspólnota Azji Wschodniej (<i>East Asia Community</i>)
EAS	Szczyt Azji Wschodniej (<i>East Asia Summit</i>)
EFTA	Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (<i>European Free Trade Association</i>)
EOG	Europejski Obszar Gospodarczy (<i>European Economic Area</i>)
EWG	Europejska Wspólnota Gospodarcza (<i>European Economic Community</i>)
FAO	Organizacja Narodów Zjednoczonych do Spraw Wyżywienia i Rolnictwa (<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i>)
FIBR	Komisja ds. Przeglądu Inwestycji Zagranicznych (<i>Foreign Investment Review Board</i>)

FTA	strefa wolnego handlu/umowa ws. strefy wolnego handlu (<i>free trade area/free trade agreement</i>)
GATS	Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami (<i>General Agreement on Trade in Services</i>)
GATT	Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>)
IEA	Międzynarodowa Agencja Energetyczna (<i>International Energy Agency</i>)
IMF	Międzynarodowy Fundusz Walutowy (<i>International Monetary Fund</i>)
JAPEA	Umowa o Partnerstwie Gospodarczym Japonia – Australia (<i>Japan-Australia Economic Partnership Agreement</i>)
KAFTA	Umowa o Wolnym Handlu Korea – Australia (<i>Korea-Australia Free Trade Agreement</i>)
KE	Komisja Europejska
KNU	Klauzula Najwyższego Uprzywilejowania (= <i>most favoured nation</i> , MFN)
MAFTA	Umowa o Wolnym Handlu Malezja – Australia (<i>Malaysia-Australia Free Trade Agreement</i>)
ODA	Oficjalna Pomoc Rozwojowa (<i>Official Development Assistance</i>)
OECD	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (<i>Organization for Economic Co-operation and Development</i>)
PACER+	Umowa o Bliższych Stosunkach Gospodarczych Pacyfiku Plus (<i>Pacific Agreement on Closer Economic Relations Plus</i>)
PICTA	Porozumienie Handlowe Krajów Wysp Pacyfiku (<i>Pacific Islands Countries Trade Agreement</i>)
PIF	Forum Wysp Pacyfiku (<i>Pacific Island Forum</i>)
PSE	Wskaźnik Wsparcia Producenta (<i>Producer Support Estimate</i>)
RBA	Bank Rezerw Australii (<i>Reserve Bank of Australia</i>)
RCEP	Kompleksowe Regionalne Partnerstwo Gospodarcze (<i>Regional Comprehensive Economic Partnership</i>)
SAFTA	Umowa o Wolnym Handlu Singapur – Australia (<i>Singapore-Australia Free Trade Agreement</i>)
TAFTA	Umowa o Wolnym Handlu Tajlandia – Australia (<i>Thailand-Australia Free Trade Agreement</i>)
TPP	Partnerstwo Transpacyficzne (<i>Transpacific Partnership</i>)
TRIPS	Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (<i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)
TTIP	Transatlantyckie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjnego (<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>)
UE	Unia Europejska
UNCTAD	Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>)
USD	dolar amerykański
WB	Bank Światowy (<i>World Bank</i>)
WEF	Światowe Forum Ekonomicznego (<i>World Economic Forum</i>)
WTO	Światowa Organizacja Handlu (<i>World Trade Organization</i>)
ZIB	zagraniczne inwestycje bezpośrednie (= <i>foreign direct investment</i> , FDI)

Wstęp

Australia jest wysoko rozwiniętą i stabilną gospodarką. Wyłoniła się, podobnie jak kilka innych gospodarek Azji Pacyfiku, z imperium brytyjskiego, co w sposób zasadniczy wpłynęło na strukturę i charakter jej stosunków gospodarczych w okresie kolonialnym, a także wiele lat po uzyskaniu niezależności. Stopniowe osłabianie współpracy gospodarczej z dawną metropolią współistniało, w przypadku Australii, z intensyfikacją stosunków gospodarczych z innymi partnerami. W pierwszej kolejności były to Stany Zjednoczone i Nowa Zelandia, a z czasem coraz większe znaczenie dla Australii uzyskiwały gospodarki azjatyckie – początkowo Japonia, następnie kraje ASEAN, a w ostatnich latach Chiny.

W kontekście spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego w USA i wielu europejskich gospodarkach (na skutek globalnego kryzysu finansowego 2007/8+), coraz większego uzasadnienia wydaje się nabierać teza, prezentowana przez wielu ekonomistów, o przesuwaniu środka ciężkości gospodarki światowej w kierunku Azji. Coraz częściej mówi się, że XXI w. będzie, pod względem gospodarczym, stuleciem Azji, a katalizatorem dalszego wzrostu znaczenia tego regionu mają być głównie rosnące gospodarki Chin i innych państw Azji Pacyfiku, a także Indii. Jednym z głównych impulsów wzmacniających tę tendencję mogą być procesy integracji gospodarczej. W jaki sposób włącza się w nie Australia? Czy ma szansę stać się trwałym ogniwem wzrostu gospodarek Azji Pacyfiku w przyszłości? Jakie uwarunkowania i mechanizmy kształtują obecnie i kształtować mogą w przyszłości wzajemne zależności pomiędzy Australią i innymi gospodarkami regionu? Wokół poszukiwania odpowiedzi na te, i im podobne, pytania, koncentrują się, między innymi, analizy i rozważania zawarte w monografii.

1. Cel, teza i horyzont czasowy pracy

Celem głównym monografii jest określenie roli, jaką Australia odgrywa w procesach integracji gospodarek Azji Pacyfiku, rozumianej przede wszystkim jako znaczenie tego kraju w stosunkach gospodarczych krajów analizowanego obszaru oraz wpływ na rozwój tych stosunków poprzez czynniki o charakterze ekonomicznym, a także, w pewnym stopniu, instytucjonalnym oraz politycznym. Zasadniczym zagadnieniem badawczym są zatem procesy scalania tych gospodarek zarówno w ujęciu formalnym, jak i realnym, wraz z zależnościami determinującymi te procesy.

Tezą badawczą monografii, która w przekonaniu Autora została pozytywnie zweryfikowana na bazie przeprowadzonych analiz, jest twierdzenie, że *Australia staje się istotnym ogniwem procesów integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku w ujęciu formalnym i realnym, co niesie korzyści ekonomiczne dla gospodarek uczestniczących w tych procesach*

oraz przyczynia się do wzrostu znaczenia tego regionu w gospodarce światowej. W odniesieniu do poszczególnych rozdziałów sformułowane zostały także tezy pomocnicze o charakterze częściowym, wpisujące się w ciąg logiczny przyjętego rozumowania. Tezy te prezentowane są we wprowadzeniach do poszczególnych rozdziałów monografii.

Analiza australijskich doświadczeń, i potencjalnych opcji na przyszłość, jest przydatna dla lepszego zrozumienia zależności rządzących procesami integracji w gospodarce światowej. Problem wyborów Australii jest ważny, bowiem od nich, w istotnym, aczkolwiek nie zasadniczym stopniu, zależy rozwój sytuacji w regionie, gdzie wzajemne zależności gospodarcze cechuje nie tylko kooperacja, ale także rywalizacja pomiędzy krajami na różnych polach. Australijskie wyzwania mogą dotyczyć innych krajów, stąd australijskie podejście może być przydatne innym gospodarkom, lub może przynajmniej stanowić punkt wyjścia do poszukiwania skutecznych rozwiązań w innych częściach świata. Czyni to problematykę, której dotyczy monografia, ciekawą nie tylko z poznawczego, ale także normatywnego punktu widzenia.

Analizowana w monografii problematyka dotyczy zagadnień współczesnych, stąd ramy czasowe rozpatrywanych zagadnień obejmują zasadniczo nowe millennium, tj. lata 2001-2011, ze szczególnym uwzględnieniem ostatnich 5 lat tego okresu. Tam, gdzie pozwalała na to dostępność danych, w analizie uwzględniono także rok 2012. W przypadku niektórych zagadnień, ich prawidłowe przedstawienie wymagało jednak zastosowania rozleglejszej perspektywy. Prezentacja szerszego kontekstu zastosowana została zarówno w odniesieniu do samej Australii, jak również do sytuacji w krajach azjatyckich (np. wskazanie punktu zwrotnego dla australijskiej gospodarki jakim okazało przystąpienie Wielkiej Brytanii do EWG w 1973 r., czy też nawiązanie do wpływu kryzysu finansowego w latach 1997/1998 na procesy integracyjne w regionie Azji Pacyfiku).

Obserwacje i wnioski z poczynionej analizy przyjęto jako grunt do próby oceny roli, jaką Australia może odegrać w kształtowaniu regionalnych powiązań w obszarze Azji Pacyfiku, w dającej się racjonalnie przewidywać przyszłości.

2. Struktura pracy

Monografia składa się z czterech rozdziałów, wstępu, podsumowania i wniosków. Wyposażono ją także w streszczenie głównych rezultatów poznawczych przeprowadzonych badań i wybranych wniosków w języku angielskim. Uzupełnienie stanowią: bibliografia, aneks statystyczny oraz spisy tabel i rysunków.

Rozdział pierwszy obejmuje rozważania związane z procesami integracji gospodarczej oraz znaczeniem, jakie odgrywa ona we współczesnej gospodarce światowej. W tej części zaprezentowana została teoria integracji gospodarczej, z uwzględnieniem jej form i faz, która stanowi podstawę do analiz przeprowadzonych w dalszej części publikacji. Wątkiem zamykającym ten rozdział jest charakterystyka udziału Australii w wielostronnym systemie handlu światowego GATT/WTO, tworząca pod-

budowę do badania bilateralnych i regionalnych procesów integracyjnych w następnych częściach monografii.

W rozdziale drugim scharakteryzowano australijską gospodarkę, ze szczególnym uwzględnieniem jej wielkości i struktury, wewnętrznych czynników wzrostu gospodarczego oraz tendencji w australijskim handlu zagranicznym i inwestycjach bezpośrednich. Ostatni podrozdział omawia problem konkurencyjności gospodarki Australii w ujęciu międzynarodowym.

W rozdziale trzecim nacisk położony został na analizę realnych procesów integracji Australii z krajami Azji Pacyfiku w ujęciu bilateralnym. Dla usystematyzowania, zapewnienia większej przejrzystości oraz podkreślenia swoistości wywodu, dokonano podziału partnerów gospodarczych Australii na gospodarki Azji Północno-Wschodniej, kraje ASEAN oraz Nową Zelandię, wyodrębnioną z uwagi na specyfikę powiązań gospodarczych. Szczególna uwaga poświęcona została również kwestii australijskiej pomocy rozwojowej, jako czynnikowi tworzącemu grunt dla perspektyw integracji gospodarczej w obszarze Oceanii.

Rozdział czwarty stanowi reasumpcję udziału Australii w procesach integracji gospodarczej o charakterze wielostronnym w obszarze Azji Pacyfiku. Uwagę poświęcono zarówno funkcjonującym ugrupowaniom, jak również inicjatywom znajdującym się obecnie na etapie negocjacji, prac analitycznych lub nawet ogólnej dyskusji. Analiza ta stanowi grunt do wnioskowania na temat przyszłości, wraz z próbą uchwycenia przesłanek, czynników i uwarunkowań mogących determinować stosunki gospodarcze Australii z krajami Pacyfiku. Wątkiem zamykającym jest próba scharakteryzowania i uogólnienia aktywności Australii w kształtowaniu warunków do pogłębiania integracji gospodarczej.

Konkluzje zawarte w punkcie *Podsumowanie i wnioski* odnoszą się zarówno w sposób bezpośredni do tezy podstawowej i tez częściowych monografii, jak również do istotnych faktów, obserwacji oraz prawidłowości zidentyfikowanych w toku procesu naukowego. Część z nich ma charakter normatywny.

3. Źródła i literatura przedmiotu

W literaturze ekonomicznej brak jest całościowych prac na temat znaczenia, jakie Australia odgrywa w procesach integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku i jej wpływu na kształt tych procesów. Ambicją autora było, przynajmniej częściowe, uzupełnienie tej luki.

Źródła wykorzystane w przygotowaniu monografii miały charakter zarówno pierwotny, jak i wtórny, i obejmowały: materiały statystyczne gromadzone i udostępniane przez organizacje międzynarodowe i instytucje australijskie (głównie *Australijskie Biuro Statystyczne*), wyniki badań i referaty naukowe, jak również faktografię i opinie, przekazywane w prasie ekonomicznej, publicystyce i w literaturze o charakterze naukowym.

Autor korzystał z piśmiennictwa anglojęzycznego autorów pochodzących z krajów Azji Pacyfiku, ale także z innych części świata. W celu poznania australijskiej perspektywy badawczej, szeroko wykorzystano źródła z tego kraju, z uwzględnieniem zarówno środowisk naukowych, jak i praktyków gospodarczych. Na szczególne wyróżnienie zasługują prace autorów zajmujących się ekonomią międzynarodową oraz stosunkami gospodarczymi Australii z krajami Azji Pacyfiku, takich jak: K. Anderson, P. Drysdale czy A. Capling.

Wykorzystania została również rodzima literatura traktująca nt. problematyki omawianej w rozprawie. W zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych Australii jest ona jednak nadal bardzo skromna. Praktycznie wskazać można jedynie prace K. Żołądkiewicz, pt. *Integracja ekonomiczna Australii i Nowej Zelandii jako przykład współczesnych procesów integracyjnych* (Gdańsk 2007) oraz M. Sprengela, pt. *Gospodarczo-polityczne współczesne relacje Australii z Japonią. Wzorzec dla stosunków międzynarodowych w regionie Azji i Pacyfiku* (Kraków 2012). Bardzo przydatna i obszerniejsza jest z kolei literatura dotycząca problematyki stosunków gospodarczych i regionalizmu w obszarze Azji Pacyfiku, w szczególności prace E. Oziewicz, B. Drelich-Skulskiej oraz K. Starzyka.

Monografia powstała na bazie rozprawy doktorskiej, którą autor obronił z wyróżnieniem w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym Szkoły Głównej Handlowej w maju 2014 r. (z uwzględnieniem niewielkich korekt i aktualizacji, dokonanych w tym samym roku). Przygotowanie rozprawy było możliwe przede wszystkim dzięki nieocenionej pomocy i wsparciu merytorycznemu jej promotora, prof. dr hab. Kazimierza Starzyka, któremu autor w tym miejscu serdecznie dziękuje. Autor pragnie także wyrazić podziękowania za inspirujące sugestie i uwagi recenzentkom rozprawy, członkom Komisji, przed którą odbyła się obrona, a także uczestnikom seminarium doktorskiego, gdzie wyniki badań były wstępnie prezentowane.

Procesy integracji gospodarczej w różnych częściach globu pozostają w obszarze zainteresowań badawczych autora, więc z wdzięcznością przyjmie on (na adres e-mailowy: pawelkozielski77@gmail.com) komentarze w tym zakresie, jak również konstruktywne uwagi na temat samej monografii.

Paweł Kozielski

Rozdział 1

Integracja gospodarcza we współczesnej gospodarce światowej

Cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki światowej są procesy globalizacji oraz regionalizacji. Ich skutkiem jest wzrost efektywności gospodarowania w skali globalnej w wyniku specjalizacji, obejmującej coraz większą liczbę gospodarek narodowych oraz rosnący odsetek populacji globu. Procesy integracji, zachodzące obecnie we wszystkich częściach świata, przyczyniają się do inicjowania oraz przyspieszania międzynarodowej współpracy gospodarczej. Towarzyszy temu pogłębienie współzależności gospodarek, a nawet regionów gospodarczych, coraz częściej nie będących bezpośrednimi sąsiadami lub partnerami gospodarczymi. Procesy te wyznaczają również nowy wymiar i kształt zjawisk gospodarczych w ujęciu globalnym, z rosnącym równolegle znaczeniem regionalnych ugrupowań integracyjnych oraz działań bilateralnych.

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie teoretycznych aspektów integracji gospodarczej. Jego tezą częściową jest stwierdzenie, że *integracja gospodarcza jest jedną z najważniejszych tendencji we współczesnej gospodarce światowej (nie tylko w ujęciu ilościowym, ale także jakościowym) – kraje uczestniczą w niej, jednocześnie poszukując takich form scalenia gospodarek, dzięki którym możliwe staje się podniesienie efektywności gospodarowania, przejawiające się wzrostem PKB, postępem technicznym i podwyższeniem konkurencyjności międzynarodowej, co w konsekwencji prowadzi do podniesienia bogactwa narodowego.*

W tej części książki omówione zostały teoretyczne aspekty integracji gospodarczej, jej fazy i formy, oraz efekty ekonomiczne. Rosnące znaczenie bilateralizmu w procesach integracyjnych w XXI w., także w obszarze Azji Pacyfiku, powoduje konieczność objęcia analizą również tych tendencji, wraz z próbą uchwycenia także ich odwrotnego, tj. dezintegrującego oddziaływania. Analiza ta stanowi grunt do oceny roli, jaką Australia odgrywa obecnie w procesach integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku, oraz jaką może odgrywać w przyszłości.

1.1. Teoretyczne aspekty integracji gospodarczej

Integracja gospodarcza potocznie jest określana jako proces scalania gospodarek, w ramach którego, dzięki stopniowej eliminacji barier w przepływach towarów i usług oraz czynników produkcji, następuje kształtowanie się jednolitego organizmu gospodarczego, co przynosi korzyści krajom uczestniczącym w tym procesie. Celem działań integracyjnych jest zatem wzrost efektywności gospodarowania, następujący dzięki efektowi synergii, pobudzanej przez równoległe wykorzystanie wewnętrznych i zewnętrznych czynników rozwoju gospodarczego krajów tworzących ugrupowanie integracyjne. Jest to możliwe dzięki osiągnięciu korzyści z handlu międzynarodowego, jakie dzięki różnym formom i mechanizmom integracji, przynosi poprawiający się wzajemny dostęp do rynków towarów i usług oraz czynników produkcji.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że procesy integracji gospodarczej mogą być definiowane i charakteryzowane z uwzględnieniem kilku kryteriów:

- 1) horyzontu czasowego – zastosowanie tego kryterium pozwala na wyodrębnienie integracji jako procesu ciągłego (pogłębiającego się) oraz zakończoności na etapie osiągnięcia założonych celów,
- 2) mechanizmu integracji – pod tym względem wyróżniane są przedsięwzięcia integracyjne, w których siłą napędową są mechanizmy rynkowe (głównie handel i wolna konkurencja) oraz działania polityki ekonomicznej krajów członkowskich,
- 3) poziomu rozwoju gospodarczego i podziału korzyści z procesu integracji – integracja może być realizowana przez gospodarki o różnym potencjale i poziomie rozwoju, w celu osiągania proporcjonalnych korzyści przez jej uczestników oraz w sposób zakładający asymetrię w tym zakresie,
- 4) metod integracji – wyróżnia się metodę funkcjonalną, gdzie główny nacisk spoczywa na mechanizmie rynkowym oraz metodę instytucjonalną, której warunkiem jest koordynacja, a docelowo unifikacja polityk ekonomicznych krajów ugrupowania¹.

Problemy międzynarodowej integracji gospodarczej są przedmiotem dyskusji ekonomicznych od przełomu lat 40. i 50. ubiegłego wieku. Podstawowy wkład w tę dyskusję w aspekcie teorii integracji wnieśli B. Balassa, J. Tinbergen oraz J. Viner. Poniższą prezentację poglądów tych ekonomistów podporządkowano ujęciu problemowemu, to znaczy na pierwszym miejscu omawiany jest wkład B. Balassy, a następnie J. Tinbergena i J. Vinera, mimo że to właśnie dwaj ostatni autorzy uznawani są za prekursorów w dziedzinie międzynarodowej integracji gospodarczej.

B. Balassa, ekonomista pochodzenia węgierskiego, profesor Uniwersytetów Johns Hopkinsa oraz Yale, miał decydujący wpływ na kształtowanie teorii integracji gospodarczej, mimo że w niektórych aspektach jego poglądy stały w opozycji do

¹ Por. m.in. J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2001, s. 343-345.

wcześniejszych opinii (w tym zaprezentowanych poniżej poglądów J. Tinbergena). W ujęciu B. Balassy, elementem odróżniającym integrację gospodarczą od współpracy międzynarodowej jest znoszenie dyskryminacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi z różnych krajów. Autor ten definiował integrację gospodarczą w ujęciu dynamicznym, tj. jako proces niwelowania barier, jak również w ujęciu statycznym, tj. jako stan zaawansowania eliminacji dyskryminujących środków.

Wprowadził klasyfikację instytucjonalnych form integracji gospodarczej, wśród których wyróżnił: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię ekonomiczną oraz pełną integrację ekonomiczną². W jego ujęciu formy te stanowią kolejne etapy zespolenia, które gospodarki osiągają poprzez znoszenie barier w przepływie towarów, usług i środków produkcji pomiędzy nimi.

B. Balassa uważał, że oddziaływanie mechanizmu rynkowego, uwolnionego z barier wynikających z uregulowań prawno-międzynarodowych, jest najskuteczniejszą drogą scalania gospodarek. Wzrost efektywności wykorzystania zasobów gospodarczych, w które wyposażone są poszczególne kraje wchodzące w skład ugrupowania integracyjnego, osiągany jest poprzez wzrost mobilności czynników produkcji, będącej efektem eliminacji dyskryminacji i ograniczeń (wynikających z prowadzonej przez rządy ochrony zasobów i rynków narodowych) oraz harmonizacji wybranych aspektów polityk gospodarczych krajów ugrupowania (np. monetarnej, fiskalnej)³.

Ostatecznym efektem procesu integracji jest osiągnięcie swobody przepływu towarów, usług i czynników produkcji na poziomie podobnym do istniejącego wewnątrz poszczególnych gospodarek ugrupowania. B. Balassa zwracał uwagę, że istotne znaczenie w akceleracji tych przepływów ma tzw. odległość ekonomiczna, będąca pochodną odległości geograficznej oraz jakości i dostępności infrastruktury transportowej oraz kosztów transakcyjnych (w tym np. kosztów procedur granicznych, tłumaczeń itp.). Z tego m.in. względu, procesy integracyjne zachodzą w pierwszej kolejności pomiędzy gospodarkami sąsiednimi. Nie bez znaczenia, jak podkreślał, jest także wzajemna znajomość kultury i tradycji⁴.

W swoich późniejszych pracach, B. Balassa zwracał uwagę m.in. na możliwość zaburzeń strukturalnych w gospodarkach ugrupowania w wyniku działań zmierzających do koordynacji polityk monetarnej, fiskalnej i kursowej, co powinno, według niego, znaleźć swoje odzwierciedlenie w polityce strukturalnej. Proponował również wprowadzenie wspólnej waluty dla wzmocnienia integracji europejskiej (nazywał ją Europą)⁵.

W kontekście tematyki książki warto także zwrócić uwagę na przekonanie, artykułowane przez B. Balassę w latach 80. XX w., że wielostronny proces liberalizacji handlu stanowi właściwą (a nawet jedyną), drogę do osiągnięcia liberalizacji handlu,

² B. Balassa, *The theory of economic integration*, Allen & Unwin, Londyn 1973, s. 1-3.

³ *Ibidem*, s. 98.

⁴ *Ibidem*, s. 39-44.

⁵ B. Balassa, *Monetary arrangement in the European Common Market*, Banca Nazionale del Lavoro, Rome 1976, s. 19-20.

oraz jego wnioski na temat kluczowego znaczenia inwestycji w kreowaniu wzrostu gospodarczego w gospodarkach azjatyckich⁶.

Przed B. Ballasą nieco inne podejście do procesu integracji gospodarczej prezentował J. Tinbergen, ekonomista holenderski, pierwszy laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Zgodnie z jego argumentacją, elementem koniecznym integracji gospodarczej jest transfer kompetencji w zakresie polityki ekonomicznej do ponadnarodowego ośrodka integracyjnego (regulacyjnego). Reprezentanci gospodarek narodowych, związani ich partykularnymi interesami, nie są bowiem w stanie efektywnie, według tego autora, pogłębiać procesu integracji⁷.

Właściwą architekturą procesu integracyjnego, wg J. Tinbergena, jest jego oparcie na dwóch centrach aktywności (narodowym i ponadnarodowym), wraz z działaniami edukacyjnymi ukierunkowanymi na opinię publiczną. Tworzenie struktur ponadnarodowych, zajmujących się koordynacją procesu scalania gospodarek, w tym unifikacją zasad ekonomicznych, autor określa jako integrację pozytywną. Kompetencje wspólnych instytucji powinny być tym szersze, im większy zakres rzeczywistości gospodarczej obejmowany jest działaniami integracyjnymi, i im bardziej złożone są pakiety reform wdrażanych w całym ugrupowaniu. Od integracji pozytywnej, J. Tinbergen odróżnia integrację negatywną, którą postrzega jako znoszenie ograniczeń w przepływach towarowych i środków produkcji (czyli liberalizację). Z tym rozróżnieniem wiąże się problematyka ograniczania kompetencji gospodarczych państwa i delegacji kompetencji w zakresie kształtowania polityki ekonomicznej na poziom ugrupowania integracyjnego. Można w tym zakresie wskazać na dwie formuły integracji gospodarczej, tj.:

- Ośrodek integracyjny zostaje wyposażony w kompetencje uprawniające do podejmowania decyzji wiążących dla krajów członkowskich (rządów, a także przedsiębiorstw i innych osób prawnych oraz osób fizycznych). Przyjęcie tego rodzaju rozwiązania w istotny sposób ogranicza kompetencje władz krajowych, staje się to jednak za ich zgodą, wyrażoną poprzez wcześniejszą akcesję do ugrupowania integracyjnego oraz zgodą na ich przekazanie ośrodkowi integracyjnemu określonych kompetencji⁸. W takiej sytuacji dochodzić może do podejmowania decyzji i wdrażania rozwiązań, które są

⁶ B. Balassa, *New directions in the world economy*, New York University Press, New York 1989, s. 352; B. Balassa, *Policy choices in the Newly Industrializing Countries*, World Bank Working Papers 432/1990, Washington 1990, s. 17-18.

⁷ J. Tinbergen, *International economic integration*, Elsevier 1954, s. 153-154.

⁸ Przykładem może być Unia Europejska, gdzie w ramach przyjętego systemu prawnego, UE ma możliwość wydawania rozporządzeń o ogólnym charakterze wiążącym dla adresatów w ramach UE (krajów, obywateli). Unia Europejska, z uwagi na znaczenie gospodarcze, była przedmiotem analiz rodzimych autorów jeszcze na długo przed akcesją Polski do tego ugrupowania w 2004 r. Jedną z pierwszych prac w literaturze polskiej, szczegółowo podejmujących tematykę UE, w tym perspektywę tego ugrupowania na przyszłość, była: K. Michałowska-Gorywoda, A.J. Kławe, Z. Zimny, *Europejska Wspólnota Gospodarcza. Założenia, rzeczywistość, perspektywy*, PWE, Warszawa 1981 r. Z późniejszych można w szczególności wskazać: *Unia Europejska*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, t. I, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, czy E. Latoszek, *Integracja europejska. Mechanizmy i wyzwania*, Książka i Wiedza, Warszawa 2007.

korzystne dla całego ugrupowania, choć mogą być niekorzystne dla niektórych gospodarek wchodzących w jego skład⁹.

- Ośrodek integracyjny nie przejmuje uprawnień do podejmowania decyzji ograniczających kompetencje krajów członkowskich, może z kolei formułować zalecenia w celu koordynacji polityki ekonomicznej przez władze krajowe. Istotą tego podejścia jest fakultatywny, w znacznym stopniu, charakter zaleceń centrum integracyjnego (tj. kraje mogą, ale nie muszą implementować ich do własnej polityki gospodarczej – dobrym przykładem zastosowania takiego podejścia jest APEC, szerzej zob. pkt 4.2.3).

Wskazane powyżej podejścia nie stanowią ścisłych modeli integracji, w praktyce trudno bowiem jest jednoznacznie określić ich zakres. Bazując na obserwacjach współczesnych procesów integracyjnych można uznać, że drugie spośród ww. podejść ma zastosowanie do mniej zaawansowanych form integracji gospodarczej. Z kolei wraz z pogłębianiem integracji następuje stopniowa (i najczęściej znacznie rozłożona w czasie), ewolucja w kierunku pierwszego podejścia.

Eliminacja granic ekonomicznych, w tym także nieoczywistych i ukrytych (czyli barier), jest immanentnym elementem pełnego scalenia gospodarek. Znoszenie tych barier może przebiegać w różny sposób i przybierać zróżnicowane formy. Bez względu na to, czy ugrupowanie posiada wykształcone centrum, czy też integracja odbywa się na zasadzie decyzji rządów krajów członkowskich, to eliminacja barier w przepływach towarów, usług i czynników produkcji wymaga działań w zakresie polityki ekonomicznej, w tym jej umiędzynarodawiania (por. poglądy Z. Kameckiego, przybliżone poniżej).

Odnosząc wprowadzone przez J. Tinbergena rozróżnienie na integrację pozytywną i negatywną do procesów obserwowanych w gospodarce światowej, można uznać, że dominującym schematem jest zespolenie obu tych podejść. Integracja negatywna przeważa w mniej zaawansowanych formach procesu scalania gospodarek, natomiast wraz z ich pogłębianiem coraz silniejszą rolę odgrywa integracja pozytywna.

J. Tinbergen podkreślał także potrzebę ponadnarodowej koordynacji planowania rozwoju gospodarek w ujęciu globalnym¹⁰. Nawet w obrębie mniejszej grupy gospodarek koordynacja powinna poprzedzać unifikację prowadzonej polityki ekonomicznej.

Zaprezentowane powyżej poglądy B. Balassy i J. Tinbergena mogą być postrzegane jako bazowe, na których opierały się modele integracji o profilu horyzontalnym i werty-

⁹ Przykładem odnoszącym się do bardziej zaawansowanych form integracji, mogą być działania ośrodka integracyjnego wyposażonego w kompetencje z zakresu polityki monetarnej (banku ponadnarodowego), ukierunkowane na przeciwdziałanie lub łagodzenie skutków niesymetrycznych zjawisk kryzysowych w obszarze polityki pieniężnej. T. Rynarzewski podkreśla, że niesymetryczny charakter tych zjawisk utrudnia zastosowanie instrumentów przeciwdziałających, które wspomagając kraje będące w kryzysie, mogą jednocześnie osłabiać gospodarki znajdujące się w fazie ożywienia. T. Rynarzewski, *Skoki asymetryczne a teorie optymalnych obszarów walutowych*, [w:] *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2008, s. 146-147.

¹⁰ J. Tinbergen, *Development planning*, Verona 1967, s. 189-191.

kalnym. W ujęciu B. Balassy, proces integracji jest pochodną oddziaływania sił ekonomicznych, w tym głównie wzrostu potencjału wytwórczego, połączonego z ekspansją międzynarodową przedsiębiorstw. Jest on, w znacznym stopniu, niezależny od polityki rządów – która z kolei jest główną siłą napędową integracji zgodnie z podejściem J. Tinbergena. Procesy integracyjne są w jego ujęciu efektem działań państw dążących do realizacji swoich celów ekonomicznych. Można uznać, że zasadnicze koncepty integracji gospodarczej w ujęciu B. Balassy i J. Tinbergena przystają, w ogólnym stopniu, do charakterystyki procesów realizowanych odpowiednio w Azji Pacyfiku i w Europie.

Kluczowe znaczenie w wypracowaniu metodologii oceny ekonomicznych skutków integracji gospodarczej miała praca J. Vinera, profesora Uniwersytetów Chicagowskiego i Princeton, pt. „*The customs union issue*” z 1950 r. Dokonał on próby teoretycznej oceny korzyści i kosztów unii celnej, w oparciu o wyróżnione przez siebie efekty kreacji i przesunięcia handlu. W swoich rozważaniach autor ten wskazuje, że efekt kreacji handlu powoduje wzrost korzyści jednego z krajów ugrupowania oraz może powodować wzrost korzyści drugiego kraju – tak więc efekt netto będzie zawsze pozytywny dla ugrupowania łącznie, straty mogą natomiast dotknąć gospodarki spoza ugrupowania. Z kolei w przypadku silniejszego efektu przesunięcia handlu, co najmniej jeden kraj członkowski ugrupowania może ponieść straty (które mogą wystąpić także w krajach spoza ugrupowania). Stąd efekt kreacji ma pozytywne oddziaływanie na efektywność gospodarowania (i dobrobyt) rozpatrywaną w skali ugrupowania integracyjnego, natomiast przesunięcie handlu może być szkodliwe¹¹.

J. Viner rozpatrywał aspekty związane z przesunięciem i kreacją handlu w unii celnej, lecz, jak wskazuje praktyka, kreacja i przesunięcie handlu mogą występować także w przypadku strefy wolnego handlu czy też innych umów o handlu preferencyjnym. W szczególności ten drugi rodzaj umów może dotyczyć ograniczonego zakresu handlu, co tym bardziej może wywoływać przesunięcie, a nie kreację handlu¹². Na znaczenie obu efektów wpływa zachowanie przez kraje tworzące strefę wolnego handlu dotychczasowych (nieujednoliconych) barier taryfowych w handlu z krajami trzecimi. Stąd efektywniejszą formą integracji jest, w opinii tego autora, unia celna, w której kreacja handlu jest bardziej prawdopodobna dzięki jej specyfice (por. 1.2.3. *Unia celna*).

Wprowadzona przez J. Vinera koncepcja oceny działań integracyjnych poprzez pryzmat efektów kreacji i przesunięcia handlu była rozwijana przez wielu kontynuatorów (odnosili się do nich także przywoływani powyżej B. Balassa i J. Tinbergen), w postaci studiów teoretycznych, jak i empirycznych. Należy do nich zwłaszcza W. Molle, profesor Uniwersytetu Erazma w Rotterdamie.

Autor ten, omawiając ekonomiczne aspekty związane z integracją europejską podkreśla, że podstawowym elementem integracji jest uwolnienie przepływu towarów i usług, do czego prowadzą oprócz politycznych, także czynniki wynikające z logiki ekonomicznej, do których zalicza korzyści wynikające z optymalizacji alokacji czynników produkcji, w tym możliwość osiągnięcia znaczniejszych korzyści skali dzięki

¹¹ J. Viner, *The customs union issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950, s. 41-45.

¹² *Ibidem*, s. 51.

dostępowi do szerszej grupy odbiorców. Także konsumenci korzystają z integracji gospodarczej, ponieważ ceny towarów obniżają się i rozszerza się dostępny asortyment.

W ocenie efektów integracji (na przykładzie unii celnej), W. Molle wyróżnia efekty krótkookresowe (do których zaliczył m.in. handlowe i produkcyjne skutki liberalizacji handlu – w tym efekty kreacji i przesunięcia handlu) oraz tzw. długookresowe efekty, które określił jako restrukturyzacyjne (wynikające z działań rządów, podmiotów gospodarczych i siły roboczej, dążących do optymalizacji swej pozycji ekonomicznej, w warunkach zmienionych na skutek integracji gospodarczej). Jak podkreślał, pozytywny wpływ skutków krótkookresowych jest niepewny, natomiast to właśnie efekty restrukturyzacyjne stanowią zasadnicze uzasadnienie integracji gospodarczej¹³. Efekty te, związane ze zwiększeniem konkurencyjności i efektywności, osiąganiem korzyści skali, wzrostem kompetencji oraz rozszerzaniem powiązań biznesowych, wymagają czasem poniesienia znaczących kosztów adaptacyjnych.

Ponadto, analizując aspekty związane z tworzeniem i funkcjonowaniem wspólnego rynku, autor ten doszedł do wniosku, że przy założeniu pełnej konkurencji na rynku zasobów (jakkolwiek rzadko spełnionym), integracja rynków towarowych wzmacniającą wymianę handlową, eliminuje konieczność (i uzasadnienie) integracji rynków czynników produkcji¹⁴. Ułatwiony, dzięki liberalizacji, dostęp do rynków, może bowiem powodować, że przedsiębiorstwa będą ostrożniej podchodziły do bardziej ryzykownych przedsięwzięć inwestycyjnych na rynkach zagranicznych. Biorąc pod uwagę zakres współczesnych porozumień handlowych (zob. tabela 1.1), obejmujących często szereg aspektów związanych ze sferą inwestycji, pogląd ten może wydawać się dyskusyjny.

W kontekście tematyki niniejszej monografii, warto zwrócić uwagę także na zagadnienie, które W. Molle określa jako instrumenty integracji. Wskazuje, że proces integracji rynku może następować na zasadzie liberalizacji i deregulacji rynkowej, bez tworzenia dodatkowych instytucji (w tym aspekcie jest bliższy poglądom B. Balassy niż J. Tinbergena). Stąd integracja rynków nie jest procesem uciążliwym dla kreatorów polityki, a znoszenie barier może być co do zasady łatwe i przejrzyste określone w traktatach, nie ma więc potrzeby ciągłego procesu decyzyjnego¹⁵. Spostrzeżenie to, mimo iż w zasadzie słabo przystające do procesu integracji europejskiej, na którym W. Molle opiera swój wywód, dobrze koresponduje ze specyfiką procesów integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku (por. 3.1.1. *Specyfika procesów integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku*).

W. Molle zwraca także uwagę na nieciągły charakter procesu integracji gospodarczej, co oznacza, że przechodzenie do bardziej zaawansowanych form zespolenia w określonych sektorach, nie jest w praktyce poprzedzone pełnym zniesieniem barier w handlu. Pogląd ten jest ważny, ponieważ przystaje do niektórych współczesnych tendencji w procesach integracyjnych, także w obszarze Azji Pacyfiku.

¹³ W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza, Gdańsk 2000, s. 88-110.

¹⁴ *Ibidem*, s. 158-172.

¹⁵ *Ibidem*, s. 14-15.

Problematyka międzynarodowej integracji gospodarczej była także przedmiotem uwagi polskich badaczy. Patrząc z perspektywy czasu, wymienić tu należy przede wszystkim pionierską pracę T. Łychowskiego pt. *Międzypaństwowe umowy gospodarcze* z 1959 r. Autor analizował w niej problematykę integracji gospodarczej przez pryzmat porozumień gospodarczych, które sklasyfikował pod względem ilości stron w nich uczestniczących oraz zakresu rzeczowego¹⁶. Podkreślał znaczenie preferencyjnego traktowania w procesach integracyjnych gospodarek najsłabiej rozwiniętych (szczególnie w zakresie liberalizacji handlu). Służyć temu miały umowy dotyczące handlu określonymi surowcami rolnymi i minerałami, w których dostrzegał instrument poprawy globalnej efektywności gospodarowania (i które określał „*umowami przyszłości*”)¹⁷.

Szeroki charakter współczesnych stosunków prawno-międzynarodowych powoduje, że niektóre z opinii T. Łychowskiego straciły na aktualności, co nie umniejsza jednak znaczenia jego pracy dla systematyzacji i uporządkowania zagadnień związanych z międzynarodową integracją i liberalizacją handlu, w szczególności od strony procesów formalnych. Z pracy T. Łychowskiego korzystali m.in. liczni późniejsi autorzy zajmujący się międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi, w tym także autorzy podręczników¹⁸.

Jednym z nich był Z. Kamecki, który zwrócił uwagę na zjawisko umiędzynarodawiania zagranicznej polityki ekonomicznej. Dotyczy ono wspólnego ustalania przez grupę krajów określonych celów do realizacji w międzynarodowym otoczeniu gospodarczym oraz uzgadniania środków do realizacji tych celów. Wśród celów zagranicznej polityki ekonomicznej autor ten wskazuje m.in. kształtowanie wielkości i struktury handlu zagranicznego i przepływów kapitałowych, zapewnienie stabilności dostaw niezbędnych zasobów (np. surowców), czy też poprawę *terms of trade*¹⁹. Integracja celów w ujęciu międzynarodowym, mimo iż nie powoduje bezpośredniego scalania gospodarek, to oznacza zbliżanie, koordynowanie oraz częściowe ujednolicanie zagranicznych polityk ekonomicznych integrujących się gospodarek w długim okresie. Z. Kamecki wskazuje ponadto na wertykalny i horyzontalny charakter procesu umiędzynarodawiania, tj. jego pogłębianie w obszarach, gdzie zagraniczne polityki ekonomiczne krajów podlegają już pewnemu ujednoliceniu (np. polityka handlowa,

¹⁶ Dla umów wielostronnych T. Łychowski wyróżnia konwencje międzynarodowe oraz statuty organizacji międzynarodowych, natomiast dla umów bilateralnych: traktaty handlowe, konwencje handlowe, układy handlowe, porozumienia handlowe, protokoły handlowe i protokoły z rozmów. T. Łychowski, *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa 1959, s. 3-14.

¹⁷ T. Łychowski wymienia *Międzynarodowe Porozumienie Pszeniczne* (1949), *Międzynarodową Umowę Cukrową* (1953), *Międzynarodową Umowę Cynową* (1953 r.) T. Łychowski, *op. cit.*, s. 213-231.

¹⁸ Por. Z. Kamecki, J. Söldaczuk, W. Sierpiński, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1964, a także Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.

¹⁹ Z. Kamecki definiuje zagraniczną politykę ekonomiczną jako działalność w sferze obrotów gospodarczych z zagranicą, sprowadzająca się do wytyczenia określonych celów w stosunkach gospodarczych z innymi państwami oraz do wyboru określonych metod i instrumentów umożliwiających realizację tych celów. Z. Kamecki, *Pojęcie zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej krajów kapitalistycznych*, [w:] J. Söldaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1983.

polityka kursów walutowych), oraz jego rozszerzanie na nowe zagadnienia, dotychczas nie podlegające umiędzynarodowieniu. Konstruując powiązania integracyjne (w tym także wybierając formę i poziom integracji polityki handlowej), gospodarki dążą do optymalnego dopasowania relacji prawno-międzynarodowych do swoich potencjałów, potrzeb oraz planów co do wzrostu gospodarczego. Optimum handlu zagranicznego kształtowane w ten sposób uzależnione jest od szeregu czynników natury endo- i egzogenicznej, w tym poziomu rozwoju gospodarki, na co, w kontekście uprzemysłowienia, Z. Kamecki zwracał uwagę już w latach 60. ubiegłego wieku²⁰.

Szczególną uwagę warto także zwrócić na pracę S. Ładyki pt. *Z teorii integracji gospodarczej*. Mimo że jest to opracowanie nieco późniejsze (wydane w 2001 r.), to może być uznane za jedno z kluczowych pozycji w polskiej literaturze w zakresie omawianej tematyki. Autor dokonał w niej kompleksowego przeglądu założeń teoretycznych integracji gospodarczej, zestawiając, agregując, a w niektórych przypadkach, także konfrontując poglądy wielu wcześniejszych autorów. W pracy usystematyzowano zagadnienia związane z poszczególnymi fazami procesu integracji gospodarczej, z naciskiem na analizę jego ekonomicznych warunków, mechanizmów i efektów. Rozważania te są pomocne w uchwyceniu istoty procesów integracyjnych oraz zrozumieniu teoretycznej problematyki scalania gospodarek. Obejmują wiele aspektów, których znaczenie we współczesnych procesach integracyjnych jest coraz większe (np. przepływy pracy, kapitału i usług, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, integracja polityki monetarnej). Autor zwraca m.in. uwagę, że klasyfikacja instytucjonalnych form integracji gospodarczej zaproponowana przez B. Balasę, nie powinna być pojmowana w sposób zbyt doktrynalny. W jego opinii bowiem, przechodzenie do wyższych form integracji nie następuje w sposób sekwencyjny i może następować *naładowanie się* poszczególnych form. Konkluzja ta jest zbieżna z wnioskami W. Molle na temat nieciągłego charakteru procesu integracji. Ponadto, jak stwierdza S. Ładyka, *procesy integracyjne oddziałują na siebie, uzupełniają się wzajemnie i stają się czynnikiem sprawczym kolejnych, nowych zjawisk i uwarunkowań*²¹. Oceniając znaczenie pracy S. Ładyki należy pamiętać, że zaproponowana przez niego analiza aspektów teoretycznych integracji gospodarczej stanowiła ważne uzupełnienie ówczesnego dyskursu dotyczącego głównego nurtu integracji europejskiej, której elementem już wkrótce miała stać się także Polska. Praca pomogła zrozumieć cele integracji.

Omówione powyżej aspekty nie wyczerpują złożonej problematyki integracji gospodarczej i jej znaczenia we współczesnej gospodarce światowej. Wśród najważniejszych dodatkowych kwestii warto przede wszystkim zwrócić uwagę na dwa zagadnienia, tj. przesłanki integracji oraz wzajemną relację pomiędzy integracją a globalizacją. Aspektem który powoduje, że szersza analiza tych zagadnień wydaje się konieczna, jest rosnące natężenie procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej. Następuje ono pod wpływem większej otwartości gospodarek na inne kraje i ugru-

²⁰ Z. Kamecki, *Narzędzie oddziaływania państwa na obroty gospodarcze z zagranicą w kapitalizmie*, [w:] Z. Kamecki, J. Soldaczuk, W. Sierpiński, *op. cit.*, s. 453-495.

²¹ S. Ładyka, *Z teorii integracji gospodarczej. Teoretyczne aspekty korzyści z międzynarodowej regionalnej integracji gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2001, s. 24.

powania²², a także na skutek szeregu wieloaspektowych bodźców i przesłanek natury ekonomicznej, politycznej i instytucjonalnej, które przybliżono poniżej.

Do przesłanek ekonomicznych zalicza się zbieżne systemy gospodarcze krajów tworzących ugrupowanie. Podobieństwo systemów gospodarczych charakteryzowało ugrupowania integracyjne zawiązywane w drugiej poł. XX w. i jest istotną przesłanką także obecnie (choć nie stanowi warunku koniecznego). Przeszkodą w scalaniu gospodarek mogą być zarówno kwestie fundamentalne (gospodarka wolnorynkowa vs centralnie planowana), jak również będące ich pochodną kwestie administracyjne i regulacyjne. Ten drugi rodzaj rozbieżności stanowi mniejszą przeszkodę i łatwiej może być zniwelowany poprzez odpowiednie zapisy traktatów handlowych. Co do kwestii fundamentalnych, to mogą być rozwiązane w przypadku strefy wolnego handlu, jednak znacząco utrudniają pogłębianie integracji.

Istotną przesłanką jest zmienność otoczenia ekonomicznego kraju. Przystąpienie do ugrupowania integracyjnego wzmacnia pozycję gospodarczą kraju w międzynarodowym podziale pracy. W miarę pogłębiania procesu, stosunki ekonomiczne poszczególnych integrujących się krajów z krajami trzecimi stają się, w coraz większym stopniu relacjami całego ugrupowania, którego pozycję trudniej jest zlekceważyć czy zrównoważyć. Jest to argument istotny dla mniejszych lub słabszych gospodarek, a także nabiera szczególnego znaczenia w kontekście interesów strategicznych, np. dostaw surowców energetycznych lub żywności. Gospodarki (szczególnie większe) współtworzą bloki gospodarcze aby zabezpieczyć swoje interesy w zakresie strategicznych dostaw i rynków zbytu oraz aby jeszcze bardziej podnieść swoje znaczenie w gospodarce światowej. Utworzenie ugrupowania integracyjnego pozwala im na zbliżenie do siebie mniejszych sąsiadów pod względem gospodarczym, a często także politycznym. Z kolei procesy inicjowane przez mniejsze gospodarki, z wyłączeniem najsilniejszych krajów regionu, mogą stanowić próbę ich gospodarczego *oskrzydlenia* oraz wzmocnienia własnej niezależności ekonomicznej, podobnie jak politycznej.

Ważną rolę odgrywają również przesłanki natury politycznej, które mogą być tak silne, że powodują inicjowanie i pogłębianie integracji gospodarczej nawet w sytuacji braku wyraźnych korzyści natury ekonomicznej. Z drugiej strony, brak woli politycznej dla rozwijania współpracy z określonym partnerem może całkowicie uniemożliwić rozwijanie stosunków gospodarczych (nawet pomimo znaczących korzyści ekonomicznych, które integracja z tym krajem mogłaby przynieść). Nawet

²² W tym kontekście, a także wobec dążenia do rozszerzania powiązań gospodarczych w skali globalnej, B. Liberska wskazywała nawet na nową jakość procesów integracyjnych, dostrzegalną już w latach 90. XX w. Podkreślała, że pod wpływem zmieniającej się sytuacji w gospodarce światowej ugrupowania integracyjne ewoluują pod względem:

- ilości krajów członkowskich – od kilku do kilkudziesięciu członków,
- spójności geograficznej obszaru ugrupowania – tworzenie ugrupowań (głównie stref wolnego handlu), przez kraje znacznie oddalone geograficznie, czasem z różnych kontynentów,
- poziomów rozwoju i rozmiarów gospodarek,
- zasad inicjowania i pogłębiania integracji gospodarczej (np. pod względem stopnia wzajemności),
- struktur instytucjonalnych tworzonych w ramach ugrupowania.

B. Liberska, *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 1998, s. 59-60.

w krajach demokratycznych, gdzie lobbujące podmioty gospodarcze mogą istotnie oddziaływać na władze w zakresie kierunków współpracy gospodarczej, przesłanki polityczne mogą doprowadzić do powstrzymania wszelkich inicjatyw integracyjnych, a nawet do izolacji gospodarczej określonych partnerów²³.

Uwarunkowania polityczne, zarówno wewnętrzne, jak i międzynarodowe, w zasadniczy sposób determinują kształt i stopień zaawansowania integracji gospodarczej prowadzonej przez poszczególne kraje. Jednak w sytuacji, gdy przesłanki polityczne stają się głównym motorem integracji, i nie są w odpowiednim stopniu wspierane przesłankami ekonomicznymi, ewolucja ugrupowania w kierunku bardziej zaawansowanych form staje się utrudniona, a scalanie gospodarek może nie skutkować osiągnięciem celów integracji (czyli podniesieniem efektywności gospodarowania i wykorzystania posiadanych zasobów). Jako przykład tego rodzaju procesu można wskazać *Radę Wzajemnej Pomocy Gospodarczej* (RWPG), która koordynowała integrację gospodarek socjalistycznych w Europie Środkowej i Wschodniej w II poł. XX w.²⁴

Ważnym motywem skłaniającym kraje do integracji gospodarczej jest również dążenie do wyeliminowania potencjalnych konfliktów, które łatwiej mogą rodzić się między narodami w sytuacji braku otwarcia gospodarek i braku współpracy ekonomicznej.

Intensyfikacja związków gospodarczych akceleruje bowiem rozwój współpracy w innych obszarach, zwłaszcza edukacji i nauce, kulturze, współpracy regionów, co w rezultacie osłabia znaczenie granic narodowych. Nawet wieloletnie wcześniejsze konflikty narodościowe lub religijne pomiędzy stronami ugrupowania nie przekreślają możliwości ustanowienia obopólnie korzystnej współpracy w sferze gospodarczej, prowadzącej do stabilizacji relacji sąsiedzkich. Dobrym przykładem w tym zakresie jest proces, który doprowadził do powstania UE-28, gdzie obok siebie znajdują się kraje wcześniej silnie zantagonizowane, jako równi i pełnoprawni członkowie ugrupowania integracyjnego.

Warto w tym miejscu zauważyć, że mniej zaawansowane inicjatywy o charakterze integracyjnym wprowadzane są także w sytuacji, gdy kraje pragną podkreślić własną solidarność i poparcie dla określonych celów politycznych. Ta przesłanka znajduje zastosowanie w sytuacji, gdy brak procesu integracyjnego mógłby prowa-

²³ W kontekście stosunków gospodarczych Australii, można jako przykład wskazać stanowisko rządu tego kraju wobec Iranu. Po tym, jak Iran nie zastosował się do zaleceń *Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej* (*International Atomic Energy Agency*, IAEA) w odniesieniu do własnego programu nuklearnego, Rada Bezpieczeństwa Narodów Zjednoczonych przyjęła w 2006 r. rezolucję nakładającą sankcje wobec tego kraju. Rząd Australii implementował rezolucję ONZ poprzez ogłoszenie listy 150 irańskich przedsiębiorstw, z którymi zakazano współpracy gospodarczej bez zezwolenia. Australia wprowadziła także dodatkowe restrykcje, wykraczające ponad zalecenia ONZ. Oprócz zakazu handlu bronią i zastrzeżenia przepisów wizowych dla osób związanych z irańskim programem nuklearnym, ograniczenia dotyczące transferu środków wprowadził Bank Rezerw Australii. Autonomiczne sankcje tego typu Australia stosuje także wobec innych krajów (tj. Fiji, Myanmar, Syria, Zimbabwe, Korea Północna, część krajów byłej Jugosławii). Zob. *Autonomous Sanctions Amendment Regulation 2013*, www.comlaw.gov.au (dostęp: 2013-09-01).

²⁴ RWPG funkcjonowała w latach 1949-91, jej siedziba mieściła się w Moskwie, a należały do niej Albania, Bułgaria, Czechosłowacja, Polska, Rumunia, NRD, Węgry, ZSRR. Zob. J. Słodaczuk, *Strukturalne przeobrażenia we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] Z. Kamecki, J. Słodaczuk, W. Sierpiński, *op. cit.*, s. 57-93.

dział do niepożądanego osłabienia gospodarczego kraju, a w konsekwencji zwrotu w jego polityce wewnętrznej lub zagranicznej. Inicjatywy tego rodzaju mogą mieć także charakter jednostronnych koncesji (np. preferencyjnego dostępu do rynku w postaci obniżonych barier taryfowych lub kontyngentów eksportowych)²⁵. W tym wymiarze, istotną determinantą kierunków integracji gospodarczej mogą być także wewnętrzne linie podziału społeczeństwa danej gospodarki (w tym o charakterze etnicznym, religijnym, politycznym), zwłaszcza gdy wiążą się z sytuacją geopolityczną kraju.

Można także wskazać na przesłanki natury instytucjonalnej prowadzące do integracji gospodarczej. Dotyczą one w szczególności krajów mających problemy z uznaniem na arenie międzynarodowej, poszukujących w integracji gospodarczej szansy na legitymizację swojej niezależności. Wdrożenie nawet podstawowej formy integracji (np. strefy wolnego handlu), oznacza konieczność zawarcia umowy międzynarodowej, co samo w sobie jest już działaniem wzmacniającym rangę kraju nieuznanego na arenie międzynarodowej. W takiej sytuacji, dobór kierunków integracji gospodarczej nie jest prowadzony pod kątem korzyści ekonomicznych, ale możliwości prawnomiędzynarodowych i politycznych²⁶.

Problem relacji przyczynowo-skutkowej oraz zależności pomiędzy integracją gospodarczą i globalizacją jest przedmiotem dyskusji ekonomistów już od wielu lat. Integracja gospodarcza bywa postrzegana zarówno jako jedna z przyczyn i sił napędowych globalizacji, ale także jako swego rodzaju konieczność, którą kraje podejmują, aby uniknąć marginalizacji ekonomicznej. J. Kleer pisał wręcz o sprzeczności realnego świata, *bowiem kraje, zmierzające do tworzenia ugrupowań regionalizacyjnych, ugrupowań integracyjnych, jednocześnie próbują bronić się przed procesami globalizacyjnymi*²⁷.

W tym kontekście, przede wszystkim należy wskazać, że cele integracji regionalnej oraz globalizacji nie są w pełni tożsame. Jest to pochodną różnic w celach podmiotów sprawczych obu procesów – krajów w przypadku integracji gospodarczej, oraz przedsiębiorstw (głównie korporacji międzynarodowych) w przypadku globalizacji. Istot-

²⁵ Przykładem mogą być np. jednostronne koncesje (autonomiczne preferencje handlowe) przyznane przez UE Mołdawii na podstawie *Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 581/2011 z dn. 8 czerwca 2011 r.* www.eur-lex.europa.eu (dostęp: 2013-07-01).

²⁶ Przykładem może być Tajwan. Pomimo proeksportowej orientacji gospodarki, strefy wolnego handlu utworzone przez ten kraj do końca pierwszej dekady XXI w. (z Panamą, Gwatemalą, Nikaraguą, a także łącznie z Salwadorem i Hondurasem) nie obejmowały jego najważniejszych partnerów handlowych, co wynika częściowo z braku uznania tego kraju na arenie międzynarodowej, natomiast nie oznacza jego izolacji gospodarczej. Wyznacznikiem realnej zmiany tej sytuacji w przyszłości może stać się *Ramowe Porozumienie o Współpracy Gospodarczej (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA)* z Chinami, podpisane w lipcu 2010 r., a przede wszystkim zawarcie, w lipcu 2013 r., umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu z Nową Zelandią. Według niektórych opinii, ten drugi traktat może nawet stać się krokiem w kierunku przystąpienia Tajwanu do negocjacji umowy o *Partnerstwie Transpacyficznym* (szerzej 4.3. *Partnerstwo Transpacyficzne jako przykład integracji międzyregionalnej*). Wydaje się to jednak dość śmiałą tezą, biorąc pod uwagę oddziaływanie Chin (nie uczestniczących w tych rokowaniach) na międzynarodową percepcję Tajwanu. Por. L. Craymer, F. Liu, *Taiwan and New Zealand sign Free-Trade Agreement*, *The Wall Street Journal* 2013-07-10.

²⁷ J. Kleer, *Globalizacja gospodarki a integracja regionalna*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 1998, s. 14-21.

nym elementem obu procesów jest liberalizacja przepływów (towarów, usług, czynników produkcji), jednak priorytetem władz narodowych są interesy gospodarcze (a także polityczne) krajów, które nie zawsze są zbieżne z interesami międzynarodowych korporacji. Jeszcze częściej ujawniają się różnice interesów pomiędzy korporacjami a władzami i społecznościami lokalnymi. Decyzje podejmowane pod wpływem przesłanek mikroekonomicznych (np. zmiana profilu produkcji, przeniesienie produkcji do innej prowincji lub kraju), mają często istotny, negatywny wpływ na gospodarkę w skali lokalnej lub regionalnej (a nawet krajowej). Władze publiczne dążą najczęściej do jak najszerzego transferu kapitału, wiedzy i technologii (poprzez inwestycje bezpośrednie), w czym upatrują szansy na podniesienie konkurencyjności branż własnej gospodarki. Jednak przyciągnięcie oraz utrzymanie inwestorów zagranicznych łączy się często z koniecznością oferowania koncesji lub preferencji wyższych, niż inwestorzy mogą uzyskać w innych krajach – a więc swego rodzaju licytacją.

Integracja gospodarcza cechuje się (w skali globalnej) wieloma procesami o różnym zasięgu geograficznym, zakresie i stopniu zaawansowania, podczas gdy globalizacja oznacza proces o zasięgu światowym i nie podlega w pełni kontroli żadnej instytucji czy podmiotu ponadnarodowego. Inicjowanie i pogłębianie procesów integracyjnych w sferze gospodarczej (podobnie jak w sferze politycznej), jest często skutkiem przekonania, że kraj nie będzie w stanie samodzielnie skutecznie zabiegać o swoje interesy – jest to jedna z przesłanek tzw. regionalizacji obronnej, widocznej wyraźnie w Azji Pacyfiku (por. 3.1.1. *Specyfika procesów integracyjnych w obszarze Azji Pacyfiku*).

Biorąc pod uwagę powyższe, można wskazać, że mimo iż celem integracji gospodarczej i globalizacji jest dążenie do podniesienia efektywności gospodarowania, to jednak istnieją istotne różnice między nimi, a w szczególności:

- siłą sprawczą integracji gospodarczej, przynajmniej w ujęciu formalnym, są władze państwowe, natomiast motorem globalizacji są podmioty gospodarcze, a zwłaszcza duże korporacje transnarodowe – to rozróżnienie nie jest jednak w pełni oczywiste, jeżeli uwzględnione zostanie oddziaływanie podmiotów gospodarczych na rządy (np. poprzez lobbging, naciski, nieformalne związki na linii biznes – polityka itp.),
- integracja gospodarcza oznacza liberalizację, ponieważ prowadzi do redukcji lub eliminacji barier pomiędzy krajami ugrupowania, jednakże zazwyczaj nie jest to uwolnienie natychmiastowe ani pełne, a ponadto dokonywane jest pod kontrolą władz publicznych integrujących się gospodarek, z kolei globalizacja jest częściej kojarzona z (niekontrolowanym) działaniem rynków,
- integracja gospodarcza oznacza tworzenie przez kraje warunków do ekspansji gospodarczej podmiotów w oparciu o szacunkowe oceny potencjalnych makroekonomicznych kosztów i korzyści dokonywanych przez rządy, natomiast firmy, które korzystają z tych warunków działają w oparciu o zasadę racjonalnego gospodarowania, czyli dążą do maksymalizacji zysków poprzez operowanie wielkością i rodzajem nakładów – ten logiczny aspekt różnicy celów nabiera szczególnego znaczenia jeżeli uwzględnimy potencjał finansowy współczesnych przedsiębiorstw.

Trudno oczekiwać zasadniczych rozstrzygnięć czy ostatecznych przesądzeń w ramach zarysowanej powyżej problematyki, zwłaszcza, że w dyskusji ekonomistów prezentowane są także opinie, że procesy integracji gospodarczej i globalizacji oznaczają w gruncie rzeczy to samo²⁸.

Teoretyczne aspekty integracji gospodarczej oraz problematyka jej przesłanek oraz odniesienie do globalizacji przybliżone powyżej stanowią podbudowę do dalszej analizy problematyki integracji gospodarczej we współczesnej gospodarce światowej. Przede wszystkim konieczna jest analiza procesu integracji, czemu poświęcona została kolejna część monografii.

1.2. Formy i fazy międzynarodowej integracji gospodarczej

Zaprezentowane powyżej teorie międzynarodowej integracji gospodarczej wykorzystane zostaną do scharakteryzowania jej procesu, z uwzględnieniem jego form i faz.

Pod pojęciem formy integracji gospodarczej, w ślad za B. Ballasą i innymi autorami, będziemy rozumieli stan relacji pomiędzy członkami ugrupowania określony poziomem intensywności zbliżenia gospodarczego lub scalenia gospodarek, usankcjonowany uregulowaniami prawnymi międzynarodowymi (w literaturze przedmiotu stosowane jest także pojęcie etapu integracji gospodarczej).

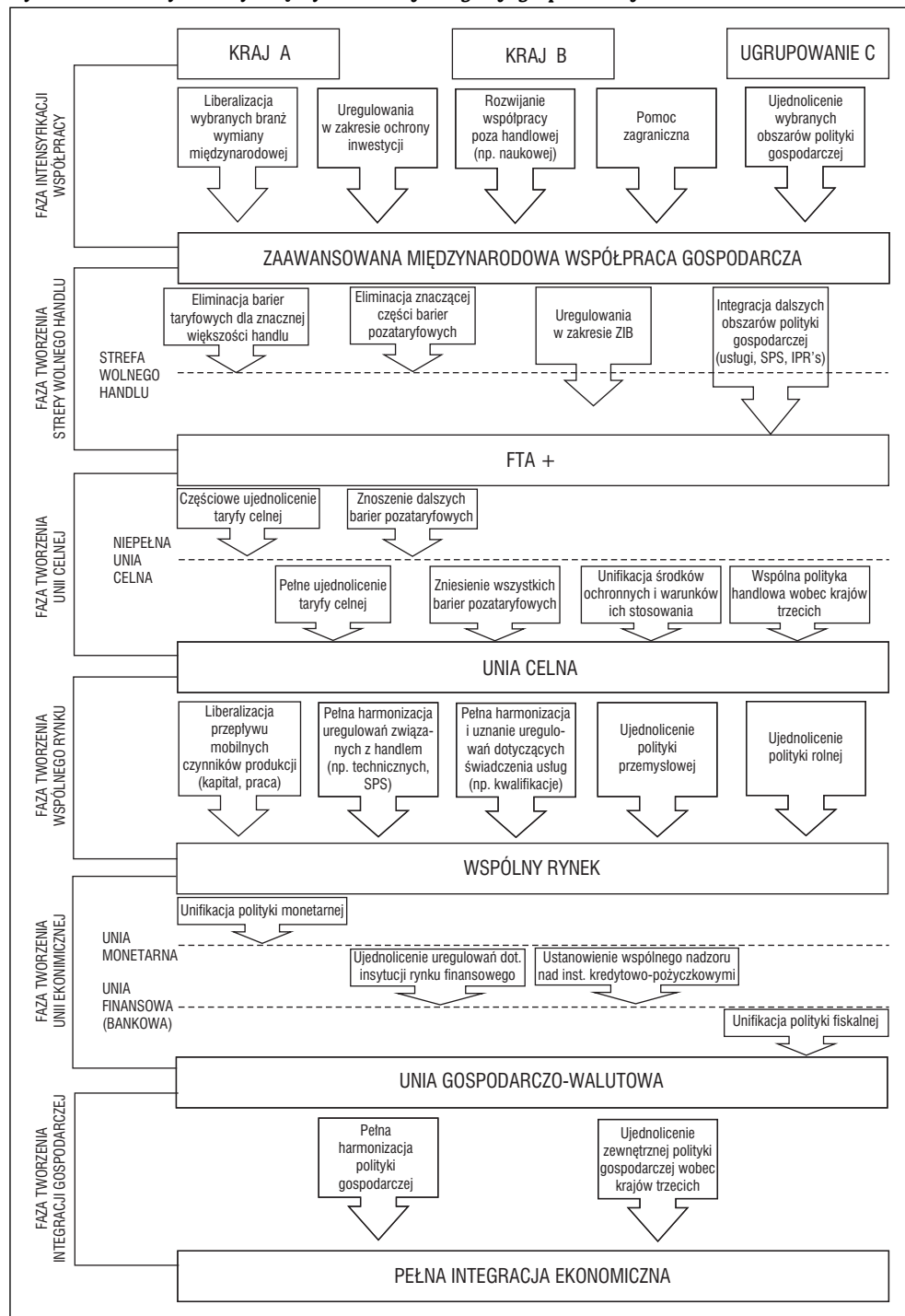
Z kolei pojęciem fazy integracji gospodarczej określać będziemy proces dochodzenia do kolejnych form integracji, rozpoczynając od fazy intensyfikacji współpracy gospodarczej, aż po fazę prowadzącą do pełnej integracji ekonomicznej.

Próbę modelowego ujęcia tych zależności przedstawia rysunek 1.1, oparty na koncepcji B. Balassy (zob. 1.1. *Teoretyczne aspekty integracji gospodarczej*). Bazując na procesach przebiegających obecnie w gospodarce światowej, uzasadnione wydaje się rozszerzenie tej koncepcji o formę zaawansowanej współpracy gospodarczej (wraz z fazą dochodzenia do niej), będącej istotną przesłanką do dalszej integracji. Inaczej potraktowano także strefę wolnego handlu, tj. przyjęto, że liberalizacja barier taryfowych i pozataryfowych stanowi jedynie etap pośredni w tworzeniu tzw. FTA+, czyli strefy obejmującej także uregulowania w zakresie wzajemnych inwestycji zagranicznych oraz innych elementów polityki gospodarczej.

Ponadto nieco inne podejście zastosowano w odniesieniu do unii celnej i unii gospodarczo-walutowej, wyodrębniając w ich ramach etapy pośrednie. Jest to uzasadnione, z jednej strony – specyfiką uregulowań gospodarczych, a z drugiej – możliwością trwałego funkcjonowania powstałych w ten sposób pośrednich form integracji gospodarczej. Jak się wydaje, zmodyfikowany w ten sposób model integracji gospodarczej lepiej przystaje do procesów obserwowanych współcześnie w gospodarce światowej.

²⁸ A. El-Agraa zwraca uwagę, że obecnie coraz częściej terminu międzynarodowej integracji gospodarczej używa się dla określenia wzrastającej wzajemnej zależności gospodarek, co bywa także określane mianem globalizacji.
E. El-Agraa, *The European Union. Economics and policies*, Cambridge University Press, Cambridge 2011, s. 1.

Rysunek 1.1. Fazy i formy międzynarodowej integracji gospodarczej



Źródło: opracowanie własne, na podstawie koncepcji B. Balassy.

Kwestią dyskusyjną jest zaliczanie unii politycznej do procesu integracji gospodarczej, stąd w powyższym modelu zrezygnowano z takiego podejścia, ograniczając się do klasyfikacji form integracji wprowadzonych przez B. Balasę.

1.2.1. Zaawansowana współpraca gospodarcza

Intensyfikacja współpracy gospodarczej może następować niezależnie od działań krajów, tj. w efekcie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami (np. na skutek integracji wertykalnej). Może być także wspierana posunięciami prowadzącymi do zbliżenia gospodarek, choć nie w stopniu, który można byłoby uznać za strefę wolnego handlu (np. zgodnie z definicją obowiązującą w WTO – zob. 1.2.2. *Strefa wolnego handlu*). Wśród tego rodzaju posunięć można wskazać:

- zawarcie porozumienia handlowego obejmującego wybrane obszary handlu (*Partial Scope Agreement, PSA*),
- zawarcie innego rodzaju umowy odnoszącej się do kwestii gospodarczych (np. dwustronnej umowy dotyczącej ochrony i promocji inwestycji),
- koncesje jednostronne (*Preferential Trade Arrangements, PTA*) – których udzielanie jest zresztą zgodne z zasadami WTO na podstawie systemów GSP lub indywidualnych zwolnień z określonych zobowiązań, które mogą być przyznane członkom tej organizacji przez inne kraje członkowskie (tzw. *waiver*)²⁹,
- intensywną i długotrwałą pomoc rozwojową – mimo że integracja gospodarcza nie jest jej głównym celem (por. 3.6. *Pomoc rozwojowa Australii a procesy integracyjne*),
- likwidację barier pozataryfowych, w tym częściowe ujednolicenie kwestii regulacyjnych/standardów/zasad dotyczących sfery gospodarczej,
- działania dyplomacji gospodarczej.

Powyższe zestawienie nie wyczerpuje możliwych posunięć krajów, mogących prowadzić do intensyfikacji działalności gospodarczej.

Już w fazie intensyfikacji współpracy gospodarczej może więc dochodzić do przynajmniej częściowej (ewentualnie jednostronnej) liberalizacji dostępu do rynku oraz konwergencji kwestii regulacyjnych o istotnym znaczeniu gospodarczym. Bardziej otwarty dostęp do rynku oraz ujednolicone regulacje i standardy przyczyniają się do wyrównania, w pewnym stopniu, warunków konkurencji, a w konsekwencji otwierają drogę do liberalizacji znacznej części wymiany handlowej – czyli ustanowienia strefy wolnego handlu.

²⁹ Jak pokazuje praktyka funkcjonowania systemu GATT/WTO, stosowanie tego instrumentu dla procesów mających na celu integrację gospodarczą nie spełniającą przesłanek strefy wolnego handlu (brak wzajemności) nie jest odosobnione. I. Feichtner, *The waiver power of the WTO: opening the WTO for political debate on the reconciliation of competing interests*, *The European Journal of International Law*, vol. 20. 3/2009, s. 620.

Faza intensyfikacji współpracy może być również traktowana jako przygotowawcza do dalszej integracji, szczególnie w sytuacji nierównego poziomu rozwoju gospodarczego partnerów. Silne ugrupowania integracyjne mogą warunkować akcesję nowych krajów spełnieniem określonych warunków, dotyczących parametrów gospodarczych (a także politycznych czy społecznych). Dalsze warunki mogą dotyczyć formalnej akcesji do organizacji oraz ustanowienia nawet podstawowych form integracji gospodarczej³⁰. Spełnienie tych warunków, oznaczające często w praktyce dostosowanie regulacji kraju kandydującego do przepisów silniejszego ugrupowania, wykracza poza tradycyjnie rozumianą strefę wolnego handlu i unię celną (i może nosić wiele znamion charakterystycznych dla fazy wspólnego rynku).

Przypadek Azji Pacyfiku stanowi dobre tło do uwypuklenia formy zaawansowanej współpracy gospodarczej z uwagi na znaczenie powiązań wertykalnych przedsiębiorstw oraz stopniową ewolucję procesów scalania gospodarek, w kierunku bardziej zaawansowanych form integracji.

1.2.2. Strefa wolnego handlu

Strefa wolnego handlu jest zdecydowanie najpowszechniejszą formą integracji gospodarczej we współczesnej gospodarce światowej. Przykłady integracji tego typu wskazać można we wszystkich częściach globu. Strefy stanowią ok. 90% wszystkich porozumień o handlu preferencyjnym notyfikowanych do WTO – w lipcu 2013 r. ich liczba przekraczała 340³¹.

Ustanowienie strefy wolnego handlu oznacza przede wszystkim znaczne zniesienie barier taryfowych oraz ograniczeń ilościowych (kontyngentów taryfowych) w handlu dwustronnym, przy czym gospodarki tworzące strefę zachowują swobodę kształtowania zagranicznej polityki handlowej wobec krajów trzecich.

Uregulowania dotyczące strefy wolnego handlu zostały ujęte w *Układzie Ogólnym ws. Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT)*³². Obowiązują one wszystkich członków WTO, co biorąc pod uwagę członkostwo i oddziaływanie tej organizacji, pozwala uznać je za niemal powszechnie uznawane w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Zgodnie z GATT (art. XXIV), strefa wolnego handlu, jest grupą *dwóch lub więcej obszarów celnych, między którymi zostały zniesione w odniesieniu do w istocie całej wymiany handlowej, obejmujące produk-*

³⁰ Przykładem może być polityka prowadzona przez UE wobec części krajów Partnerstwa Wschodniego, gdzie już samo rozpoczęcie negocjacji tzw. pogłębionych i kompleksowych umów ws. wolnego handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreement, DCFTA*) zostało uzależnione przez UE od spełnienia przez te gospodarki (np. Mołdawię, Gruzję) dodatkowych zaleceń (tzw. *key recommendations*) w zakresie zagadnień powiązanych z postanowieniami przyszłych umów ustanawiających strefy wolnego handlu. Szerzej na temat Partnerstwa Wschodniego zob. *Partnerstwo Wschodnie. Wymiary realnej integracji*, red. M. Zdanowicz, T. Dubowski, A. Piekutowska, ASPRA-JR, Warszawa 2010.

³¹ Liczba obejmuje także umowy typu PSA, stan na dzień 31 lipca 2013 r., www.wto.org (zob. 2013-08-15).

³² Por. S. Ładyka, *op. cit.*, s. 21-22, J. Świerkocki, *Ekonomiczne przesłanki wielostronnej regulacji międzynarodowego handlu towarami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, s. 48.

ty pochodzące z tych obszarów, opłaty celne i inne ograniczenia handlowe³³. Zgodnie z zasadami WTO, ustanawiane strefy wolnego handlu powinny być notyfikowane do tej organizacji, przez tworzące je gospodarki, które dzięki temu uzyskują możliwość wprowadzenia preferencyjnych stawek celnych w handlu dwustronnym bez naruszenia *Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania* (KNU), obowiązującej te kraje wobec wszystkich członków WTO³⁴.

Warto podkreślić, że zniesienie wszystkich barier celnych jest stanem idealnym, a w praktyce kraje ustanawiające strefy wolnego handlu często wyłączają z jej postanowień pewien zakres towarów wrażliwych (np. towary rolne)³⁵. Zgodnie z zasadami WTO, strefa wolnego handlu powinna dotyczyć „w istocie całej” wymiany handlowej pomiędzy krajami. Nie w pełni doprecyzowane zasady WTO w tym zakresie rodzą wątpliwości, kiedy umowa bilateralna lub wielostronna pomiędzy dwoma krajami może być potraktowana jako strefa wolnego handlu³⁶. W praktyce, ustanawiane strefy obejmują zazwyczaj ponad 90% linii taryfowych i handlu w obrotach wzajemnych, przy czym należy zwrócić uwagę, że jako strefy wolnego handlu notyfikowane są także przez członków WTO umowy o znacznie mniejszym zakresie. Postanowienia umowy o ustanowieniu strefy wolnego handlu mogą zawierać, oprócz wyłączeń, także ograniczoną liberalizację, tj. redukcję cel (a nie ich całkowitą eliminację), ustanowienie kontyngentów bezcłowych lub takich o zredukowanej stawce wewnętrznej, lub też wprowadzenie przejściowych okresów w dochodzeniu do uzgodnionego poziomu koncesji. Ponadto należy zwrócić uwagę, że zachowanie symetrii warunków strefy wolnego handlu nie jest obowiązkiem tworzących ją krajów, co zresztą często następuje gdy stronami umowy są najsilniejsze, oraz słabo rozwinięte gospodarki.

Jak wskazano powyżej, utworzenie strefy wolnego handlu (w rozumieniu klasycznym), nie wiąże się z koniecznością przekazania części narodowych kompetencji w zakresie polityki ekonomicznej na poziom ugrupowania integracyjnego. W połączeniu ze znacznie mniejszym wysiłkiem negocjacyjnym (w stosunku do bardziej zaawansowanych form integracji), tłumaczy to do pewnego stopnia, że właśnie strefa

³³ *Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu*, tłumaczenie za publikacją Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.

³⁴ Jako przykład podajemy notyfikacje dotyczące stref wolnego handlu ustanowionych przez Australię: WT/REG40/2 (dot. strefy z Nową Zelandią), WT/REG158/N/1 (dot. strefy z Singapurem), WT/REG184/N/1 (dot. strefy z USA), WT/REG185/N/1 (dot. strefy z Tajlandią), WT/REG263/N/1 (dot. strefy z Chile), WT/REG284/N/1 oraz WT/REG284/N/2 (dot. strefy z Nową Zelandią i krajami ASEAN, WT/REG340/N/1 (dot. strefy z Malezją), www.wto.org (dostęp: 2013-07-30). Szerzej nt. poszczególnych stref wolnego handlu zob. 2.4.3. *Stosunki gospodarcze i liberalizacja handlu z wybranymi gospodarkami spoza Azji Pacyfiku*, 3.3 *Bilateralne stosunki gospodarcze z krajami ASEAN*, 3.4 *Bilateralne stosunki gospodarcze z Nową Zelandią*.

³⁵ Interesującą propozycję klasyfikacji umów handlowych, w oparciu o stopień, jakim obejmują one handel rolny, sformułowali M. Kawai i G. Wignaraja, ekonomiści ADB. Wyróżnili oni:

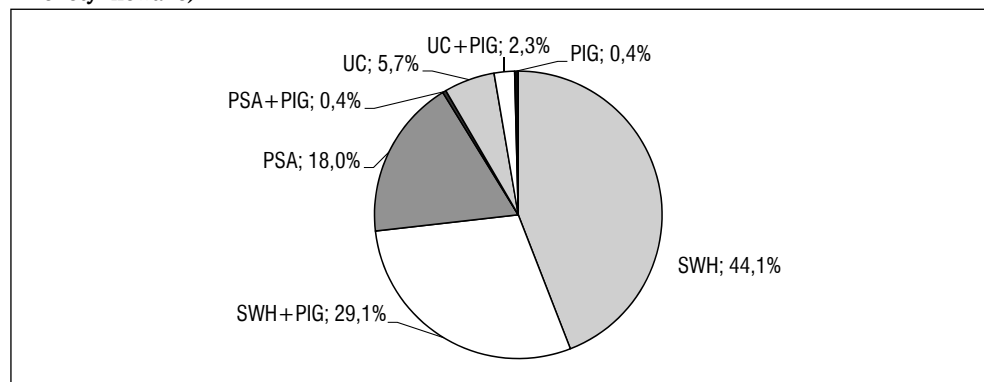
- umowy kompleksowe – zakładające liberalizację minimum 85% towarów rolnych, lub zakładające wyłączenie z liberalizacji nie więcej niż 150 towarów tego rodzaju,
- umowy o niewielkim zakresie – nie obejmujące handlu rolnego lub obejmujące do 100 towarów rolnych,
- umowy częściowe – stopień pośredni pomiędzy rodzajami wskazanymi powyżej.

M. Kawai, G. Wignaraja, *Patterns of free trade areas in Asia*, East – West Centre Policy Studies 65, Honolulu 2013, s. 26-27.

³⁶ Por. E. Latoszek, *op. cit.*, s. 36-46.

wolnego handlu jest współcześnie bardzo często wykorzystywana w kształtowaniu międzynarodowych stosunków handlowych³⁷.

Rysunek 1.2. Uregulowania handlowe wg rodzaju obowiązujące w 2010 r. (notyfikowane i nienotyfikowane)



Wyjaśnienie skrótów: PSA – umowa o częściowej liberalizacji handlu, SWH – strefa wolnego handlu, UC – unia celna, PIG – pogłębione porozumienie ws. integracji gospodarek.

Źródło: *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, WTO, Genewa 2011, s. 62.

Korzystnym efektem bezpośrednim utworzenia strefy wolnego handlu jest kreacja handlu przekładająca się inne efekty ekonomiczne, może jednak także dojść do przesunięcia handlu – szerzej na ten temat zob. 1.3. *Ekonomiczne efekty międzynarodowej integracji gospodarczej*.

Ustanowienie strefy wolnego handlu nie oznacza całkowitego braku instytucjonalizacji procesu integracji gospodarczej. Często bowiem w ramach strefy uzgadniane są określone zasady monitorowania stanu implementacji zobowiązań wynikających z ich ustanowienia oraz reguły dyskusowania problemów pojawiających się w handlu dwustronnym, co następuje w ramach wspólnych komitetów, komisji lub okresowych spotkań władz krajowych odpowiedzialnych za politykę handlową. Dzięki temu, strefa wolnego handlu może tworzyć grunt i forum do dyskusji na temat pogłębiania integracji gospodarczej w przyszłości, co jest istotną wartością dodatkową.

Strefy wolnego handlu tworzone obecnie obejmują także często uregulowania wykraczające poza samą jedynie poprawę warunków dostępu do rynku partnera. Mogą to być np. wzajemny dostęp do zamówień publicznych, kwestie związane z wymogami sanitarnymi lub fitosanitarnymi³⁸, zagadnienia dotyczące ochrony własności inte-

³⁷ Istotnym czynnikiem z zakresu bieżących relacji prawnomiędzynarodowych wydaje się także impas multi-lateralnego procesu w ramach Rundy Doha WTO. Por. 1.6.2. *Australia w WTO*.

³⁸ Jako przykład tego rodzaju uregulowań można wskazać np. *systemy prelistingu* w tworzeniu wykazów zakładów uprawnionych do eksportu żywności na rynki partnerów, *zasadę ekwiwalencji*, tj. wzajemnego uznania wymogów sanitarnych i fitosanitarnych, lub *zasadę regionalizacji*, polegającą na ograniczaniu wprowadzanych środków SPS wyłącznie do regionów zagrożonych wystąpieniem zjawisk niebezpiecznych (chorób, epidemii). Por. www.wto.org, www.oie.int, www.wetgiv.gov.pl (dostęp: od 2013-4-17 do 2013-04-23).