

Regionalizm – wybrane zagadnienia teoretyczne

Katarzyna Ciura

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: kasiaciura@o2.pl

Streszczenie

Cechą współczesnej gospodarki światowej jest poszukiwanie nowych struktur i odniesień w relacjach między państwami. Ważnym elementem tych poszukiwań są procesy integracji regionalnej. W ugrupowaniach integracyjnych o różnym stopniu i formie uczestniczą obecnie prawie wszystkie państwa, a wiele z nich wykorzystuje politykę integracyjną jako element kształtowania swojej pozycji na arenie międzynarodowej. Wieloznaczność terminu regionalizm zmusza do wnikliwej analizy tego zagadnienia i zbadania jego konsekwencji. Przedmiotem artykułu staną się także zagadnienia: etapy integracji regionalnej, jej przyczyny i korzyści.

Słowa kluczowe

regionalizm, integracja gospodarcza, regionalne porozumienia integracyjne

Wstęp

Na gruncie teorii każde porozumienie regionalne przynosi korzyści, stwarza możliwość rozwoju oraz staje się szansą na zwiększenie atrakcyjności gospodarczej państwa. Korzyści te można rozpatrywać z perspektywy podmiotów uczestniczących w ugrupowaniu jak i podmiotów państw trzecich, nienależących do ugrupowania. Szczególnie w tym drugim przypadku kwestia nie jest jednoznaczna, ponieważ ugrupowania integracyjne niejednokrotnie charakteryzują się dyskryminacyjnym podejściem w stosunku do państw trzecich, które wynika z preferencyjnego traktowania podmiotów uczestniczących w ugrupowaniu. Głównym celem artykułu jest weryfikacja wyżej omówionej zależności oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie są konsekwencje uczestnictwa państw w porozumieniach regionalnych a także rezygnowania z nich i istnienia poza ich zasięgiem. W artykule przeprowadzono analizę przyczyn i skutków tworzenia regionalnych porozumień handlowych.

Artykuł sprowadza się do krytycznego przeglądu literatury dotyczącej międzynarodowych regionalnych porozumień integracyjnych oraz ich wpływu na wymianę handlową. Pierwsza część artykułu prezentuje charakterystykę interdyscyplinarnego pojęcia, jakim jest „regionalizm”. Druga część przedstawia i opisuje etapy integracji regionalnej. Kolejny fragment dotyczy teoretycznych efektów towarzyszących integracji regionalnej. Czwarta część artykułu omawia korzyści z handlu międzynarodowego w kontekście teorii oraz argumenty przemawiające za liberalizacją handlu. Dalej przedstawione zostały też przyczyny mobilizujące państwa do międzynarodowej integracji regionalnej.

W artykule wykorzystano literaturę dotyczącą tematu: artykuły, akty prawne i wiele źródeł internetowych, zarówno w języku polskim, rosyjskim, jak i angielskim.

1. Charakterystyka i cechy regionalizmu

Regionalizm to pojęcie odnoszące się do procesów zachodzących w regionach, polegające na stwarzaniu na płaszczyźnie regionalnej bardziej zaawansowanych struktur współistnienia i współpracy. Mianem regionalizmu określa się zachodzące na obszarze regionu wszystkie procesy integracyjne, które analizowane są z perspektywy regionalnych ugrupowań. Region rozumiany jest tu, jako grupa państw niekoniecznie ze sobą sąsiadujących, ale położonych na tym samym kontynencie, które zawierają między sobą umowy międzynarodowe w celu intensyfikacji współpracy. Cechą charakterystyczną regionalizmu jest bliskie położenie geograficzne państw współpracujących i dążących do stworzenia mechanizmu regionalnego. Boddźcem do ich tworzenia są analogiczne doświadczenia gospodarcze i historyczne krajów sąsiadujących ze sobą lub pozostających w bliskich relacjach [Śledziwska, 2012, s. 19-20].

Wieloznaczność terminu „regionalizm” zobowiązuje do przedstawienia kilku definicji, które w sposób niebudzący wątpliwości pozwolą zrozumieć istotę pojęcia i główny zamysł artykułu.

Edward Halizak pod pojęciem regionalizm rozumie „specyficzną formę procesu społecznego o charakterze dynamicznym, przejawiającą się w wyniku działań i oddziaływań państw na podstawie ich bliskości geograficznej, podobieństwa ustrojów społeczno-politycznych, komplementarności i zbliżonego ustroju społeczno-gospodarczego, komplementarności i zbliżonego poziomu rozwoju gospodarczego i innych wspólnych cech takich jak: język, kultura, wspólne tradycje historyczne, religia” [Halizak, 1988, s. 132]. Zwraca on także uwagę na to, że istotą regionalizmu

nie jest rozlokowanie państw w przestrzeni geograficznej, natomiast rodzaj i systematyczność interakcji między państwami.

Béla Balassa definiuje regionalną integrację jako proces, który obejmujący różne działania znoszące dyskryminację pomiędzy ekonomicznymi podmiotami z różnych państw.

O regionalizmie w kontekście preferencyjnych porozumień handlowych pisze także Bhagwati twierdząc, że poprzez porozumienia handlowe strony zobowiązują się do udzielenia jednej stronie lub większej ilości stron preferencji w handlu towarami lub usługami, co w konsekwencji oznacza dyskryminujący charakter udzielanych preferencji [Bhagwati, 1999].

Za definicję najbardziej odpowiadającą celom niniejszego artykułu uznano definicję sformułowaną przez Waltera Goode'a, który określa regionalizm jako działania podejmowane przez rządy mające na celu liberalizację lub ułatwienie handlu na poziomie regionalnym, które często realizowane są za pośrednictwem stref wolnego handlu czy unii celnych [Goode, 2003, s. 302]. Autor podkreśla, że regionalizm jest formą regulowania współpracy, która oferuje uczestniczącym gospodarkom szybszy sposób na osiągnięcie wyników aniżeli multilateralna liberalizacja [zob. Śledziwska, 2012, s. 19-23]¹.

Regionalne ugrupowania integracyjne tworzone są na podstawie regionalnych porozumień handlowych (ang. *regional trade agreements*, RTAs) lub inaczej porozumień o preferencjach handlowych (ang. *preferential trade agreements*, PTA). Zawierane porozumienia, będące odzwierciedleniem wzmożonej współpracy pewnej grupy państw, zakładają udzielenie preferencji handlowych państwom- sygnatariuszom, przy jednoczesnym wykluczeniu z preferencji państw nienależących do porozumienia. Państwa decydują się na dyskryminację w obrocie towarami lub usługami, na przykład: w postaci obniżenia lub całkowitego zniesienia ceł czy też częściowej liberalizacji usług, jednak Zwraca się uwagę na dyskryminujący charakter procesu, ze względu na to, że porozumienia handlowe nie obowiązują w stosunkach z państwami trzecimi, które nie są członkami umowy [Śledziwska, 2012, s.19; Czarny, 2013, s. 19-21].

W opinii W. Goode'a *regional integration agreements* (RIA) to dwustronne lub regionalne porozumienia gospodarcze, z pomocą których państwa w nim uczestni-

¹ Multilateralna liberalizacja handlu to koncepcja regulowania handlu, która powstała po II wojnie światowej. Głównymi założeniami współpracujących państw są: jednakowe prawa i obowiązki, zasada niedyskryminacji i równoprawny udział wszystkich państw, bez względu na jego wielkość i udział w obrocie międzynarodowym.

czące starają się osiągnąć pewien stopień integracji gospodarczej, na przykład poprzez harmonizację odmiennych polityk krajowych lub przyjęcie polityki zmierzającej do podobnych wyników.

Regional trade agreements to umowy o: wolnym handlu, unii celnej i wspólnym rynku, składające się z dwóch lub więcej państw oraz mające na celu zapewnienie swobodnego i niedyskryminującego wielostronnego systemu handlowego. John Whalley wymienia sześć powodów, dla których kraje pertraktują regionalne porozumienia handlowe: państwa mogą uzyskać tradycyjne zyski z handlu; kraje bazują na prawnie wiążących umowach, których zadaniem jest wzmocnienie reform polityki wewnętrznej; państwa mają nadzieję, że poprzez współpracę zwiększą swoją siłę przetargową w negocjacjach z innymi partnerami; zagwarantowanie sobie dostępu do rynków dzięki umowom o wolnym handlu; kolejnym powodem jest realna możliwość stworzenia powiązań strategicznych między poszczególnymi państwami; kraje mogą czerpać korzyści z multilateralnej i regionalnej współpracy przy jednoczesnym zaakcentowaniu swojego interesu w bilateralnych porozumieniach w kluczowych punktach wielostronnych negocjacji [Goode, 2003, s. 302-303].

Nie sposób jest nie wspomnieć o pojęciu integracji ekonomicznej, które choć zbliżone do regionalizmu nie jest jednoznaczne. Integracja pojmowana jest jako proces łączenia, scalania różnego rodzaju gospodarek poszczególnych państw w celu stworzenia nowego organizmu ekonomicznego, którego potencjał, efektywność i możliwości przekracza sumę potencjałów narodowych [Bożyk, 2008, s. 324]. Gdy regionalizm sprowadza się do integracji rynków (liberalizacja handlu towarów i usług), integracja gospodarcza jest procesem o szerszym znaczeniu obejmującym nie tylko liberalizację, ale także harmonizację wspólnej polityki umożliwiającej efektywne działanie zintegrowanych gospodarek [Czarny, 2013, s. 15-21; Śledziewska, 2012, s. 15-21; Borkowski, 2007, s. 19-20]. Interpretacja zjawiska może być różna w zależności od określonego wymiaru integracji, stąd potrzeba wyszczególnienia kilku kryteriów definiowania integracji ekonomicznej. Posługując się definicją A. Budnikowskiego integrację ekonomiczną można nazwać „procesem scalania gospodarek narodowych poszczególnych krajów i tworzenia z nich jednego organizmu gospodarczego przez usuwanie ograniczeń w przepływie towarów i czynników produkcji oraz tworzenie podobnych warunków konkurencji” [Budnikowski, 2006, s. 250-251]. Integrację gospodarczą, jako integrację rynków prezentuje także Willem Molle pisząc, że integracja oznacza „stopniową eliminację barier ekonomicznych pomiędzy krajami” [Molle, 1995, s. 8-9]. Béla Balassa przedstawia integrację ekonomiczną w postaci stanu rzeczy, polegającego na braku różnych form dyskryminacji między państwami uczestniczącymi w integracji, a także na komplementar-

ności pomiędzy nimi lub integrację jako proces polegający na znoszeniu dyskryminacji między różnymi stanami [Drozdowska, 2004, s. 169]. Z kolei A. M. El-Agraa międzynarodową integrację gospodarczą ujmuje, jako dyskryminacyjne znoszenie przeszkód handlowych między państwami biorącymi udział w procesie integracyjnym oraz ustanowienie między nimi poszczególnych elementów współpracy [El-Agraa, 2007, s. 3]. Walter Goode uważa, że wszystkie gospodarki, poza autarkicznymi, są w pewnym stopniu zintegrowane i zaznacza zarezerwowanie terminu dla grup gospodarek, które w sposób jawny rozpoczynają i bardziej intensyfikują współpracę między sobą niż z innymi podmiotami [Goode, 2003, s. 22].

Cechą charakterystyczną regionalizacji jest etapowość procesu, przybieranie różnych form. Balassa przedstawia następujące etapy/formy regionalizacji: preferencyjne porozumienia handlowe; strefa wolnego handlu; unia celna; wspólny rynek; unia walutowa; unia ekonomiczna; unia polityczna [Balassa, 1962, s. 1-2; zob. Bożek i Misala, 2003, s. 88-205; Bożyk, 2008, s. 334-337; Czarny, 2013, s. 34-37; Drozdowska, 2004, s. 171-172; Michalczyk, 2006, s. 294-295].

Preferencyjne porozumienia handlowe (ang. *Preferential Trade Agreements*) polegają na jednostronnych preferencjach celnych lub innej formie jednostronnych przywilejów handlowych udzielanych państwom będących sygnatariuszami porozumienia.

Strefa wolnego handlu (ang. *Free Trade Area*) polega na zniesieniu podstawowych utrudnień handlowych – barier celnych i ilościowych ograniczeń w wymianie pomiędzy państwami uczestniczącymi w porozumieniu, przy zachowaniu własnej polityki handlowej w stosunku do państw spoza porozumienia. Do korzyści, jakie strefa wolnego handlu przynosi państwom w niej uczestniczącym należy, między innymi: łatwiejszy dostęp do towarów produkowanych przez państwa członkowskie ze względu na cenę pomniejszoną o wielkość zniesionego cła; zwiększenie rynku zbytu o państwa należące do strefy, co pociąga za sobą zwiększenie skali produkcji oraz obniżenie kosztów jednostkowych produkcji. Ponad to strefa wolnego handlu komplikuje dostęp towarom spoza ugrupowania, ponieważ towary te są droższe ze względu na obecność cła. Innymi następstwami są zmiany struktury produkcji wskutek efektów przesunięcia i kreacji handlu, ale o tym więcej w dalszej części artykułu.

Kolejnym etapem integracji regionalnej jest unia celna (ang. *Customs Union*), która poza liberalizacją wzajemnej wymiany handlowej zakłada także prowadzenie ujednoczonej wspólnej polityki handlowej, co oznacza ustanowienie wspólnej taryfy celnej oraz zewnętrznych wspólnych ograniczeń handlowych w odniesieniu do partnerów zewnętrznych.

Utworzenie wspólnego rynku (ang. *Common Market*) zobowiązuje państwa członkowskie do spełnienia wszystkich warunków z powyższych etapów integracji,

a ponad to do zagwarantowania nie tylko swobodnego przepływu towarów i usług, ale i siły roboczej, kapitału oraz technologii wewnątrz struktury. W konsekwencji podmioty państw członkowskich uzyskują swobodę prowadzenia działalności gospodarczej, osiedlania się, a także zatrudniania w każdym z krajów członkowskich.

Kolejnym etapem jest unia walutowa/monetarna (ang. *Monetary Union*), która polega na tym, że państwa członkowskie dążą do stworzeniu wspólnego rynku kapitałowego, w tym także finansowego, oraz unii kursowej co może polegać na wprowadzeniu jednolitej polityki monetarnej, w ramach której ogranicza się pasmo wahań kursów walutowych, określa się zasady dewaluacji lub rewaluacji poszczególnych kursów, a w konsekwencji wprowadza się wspólną walutę. Państwa członkowskie wprowadzają pełną harmonizację polityki pieniężnej, łączą rezerwy dewizowe oraz tworzą wspólny bank centralny.

Bardziej złożoną formą integracji jest unia ekonomiczna (ang. *Economic Union*), polegająca na koordynacji lub unifikacji polityki gospodarczej, aby podmioty gospodarcze państw uczestniczących w unii postępowały zgodnie ze wspólną polityką ekonomiczną. Koordynacja dotyczy głównie: polityki makroekonomicznej (polityki: cenowa, budżetowa, fiskalna, kursu walutowego, stopy procentowej); polityki rozwoju gospodarczego (polityki: zatrudnienia, płac, edukacyjnej, technologicznej); polityki mikroekonomicznej (polityki: przemysłowa, rolna, energetyczna, transportowa, ochrony środowiska, regionalna).

Następnym etapem integracji jest unia polityczna (ang. *Political Union*), która uzupełnia unię ekonomiczną i wyraża się w prowadzeniu wspólnej polityki zewnętrznej oraz polityki bezpieczeństwa.

Pełna integracja ekonomiczna jest swego rodzaju nową formą, spełniającą wszystkie wyżej wymienione warunki, jaka determinuje stworzenie ponadnarodowych organów, którym zostanie przekazane uprawnienie do prowadzenia wspólnej polityki.

2. Efekty towarzyszące integracji regionalnej w kontekście teorii

Następstwem integracji i regionalizmu są efekty kreacji i przesunięcia handlu. Efekt kreacji handlu (ang. *trade creation effect*) polega na wzroście wolumenu wzajemnych obrotów handlowych krajów uczestniczących w ugrupowaniu integracyjnym, co jest skutkiem usunięcia ceł i innych barier w handlu między nimi. Zniesienie barier doprowadza do sytuacji, w której import z kraju sąsiedniego staje się bardziej opłacalny niż produkcja we własnym kraju w droższych producentów, bo towary są bardziej konkurencyjne niż krajowe.

Efekt kreacji uwidacznia dwa inne efekty: efekt produkcyjny i efekt konsumpcyjny. Efekt produkcyjny polega na zastępowaniu mniej efektywnej lub drogiej produkcji krajowej tańszym importem z krajów partnerskich. Efekt konsumpcyjny zaś polega na tym, że w wyniku spadku cen do poziomu cen obowiązujących w ugrupowaniu wzrasta całkowita konsumpcja danego produktu, co powoduje zastąpienie droższego dobra z rodzimej produkcji tańszym produktem z importu z kraju uczestniczącego w porozumieniu [Bożyk i Misala, 2003, s. 94-95; Żołądkiewicz, 2012, s. 180-188; Michalczyk, 2006, s. 295-296].

Zjawisko jakim jest efekt przesunięcia handlu (ang. *trade diversion effect*), wyraża się w zwiększeniu handlu wewnętrznego pomiędzy państwami należących do ugrupowania integracyjnego kosztem ograniczenia, zmniejszenia wymiany handlowej z państwami, które nie uczestniczą w ugrupowaniu. Zniesienie cel i usunięcie barier wewnątrz struktury integracyjnej oraz utrzymywanie ich na zewnątrz ugrupowania powoduje, że sprowadzanie z państw preferencyjnych jest tańsze, nawet gdy koszty produkcji oraz ceny na zewnątrz ugrupowania są niższe. Zmiana kierunku handlu negatywnie wpływa na *terms of trade*² a także zmniejsza konsumpcję zarówno w krajach udzielających sobie preferencji jak i w krajach trzecich. Suma efektu kreacji i przesunięcia handlu to efekt brutto kreacji i przesunięcia handlu, a ten z kolei może objawiać się, jako efekt ekspansji handlu lub jako efekt ograniczenia handlu. Efekt ekspansji handlu (ang. *trade expansion*) występuje, gdy efekt kreacji handlu jest silniejszy niż efekt przesunięcia i polega na wzroście wolumenu handlu światowego wskutek istnienia popytu, spadku cen i nowych możliwości wymiany w krajach unii i poza nią. Natomiast efekt ograniczenia handlu (ang. *trade suppression*) występuje, gdy państwa uczestniczące w porozumieniu nie kreują handlu, a jedynie go przesuwają i wyraża się redukcją handlu światowego oraz spadkiem wolumenu obrotów [Bożek i Misala, 2003, s.98-99; Żołądkiewicz, 2012, s. 180-188; Michalczyk, 2006, s. 296-297].

Innymi miernikami regionalizacji są: napływ Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (z regionu i z państw trzecich, nieuczestniczących w integracji) oraz rozwój gospodarczy poszczególnych państw (większa dynamika PKB, PKB per capita, HDI).

Następnym efektem współpracy państw jest efekt *spill-over*, czyli efekt rozlewania się. Pojęcie wprowadzone przez Ernsta Haas'a naświetla zachodzące zmiany i wyjaśnia współpracę w ramach porozumień integracyjnych. Termin określa niez-

² *Terms of trade* – wskaźnik oceniający opłacalność handlu zagranicznego; miara stosunku, w jakim eksport jednego kraju jest wymieniany na eksport innego kraju, a tym samym wskaźnik obrazujący ich wzajemną konkurencyjność.

mierzone przez państwa uczestniczące w regionalizacji konsekwencje poszczególnych etapów integracyjnych, które polegają na tym, że zapoczątkowanie współpracy w jednej sferze tworzy zapotrzebowanie na współpracę w innych dziedzinach. Wskutek realizacji interesów przez poszczególne grupy w ważnych dla nich płaszczyznach integracji proces integracji automatycznie przenosi się na inne dziedziny, stąd w pewnym sensie można mówić o samonapędzaniu się integracji, „rozlewaniu się” na inne dziedziny. W konsekwencji „rozlewana się” funkcji gospodarczych pojawiło się pojęcie spill-over politycznego, który polega na automatycznym napędzaniu procesu formowania nowych wspólnych dla integrujących się państw instytucji i nowych sfer integracji politycznej. Chodzi tu o generowanie wspólnoty politycznej charakteryzującej się coraz szerszą współpracą i bardziej scentralizowanymi mechanizmami zarządzania zarówno na szczeblu regionalnym, jak i globalnym. Obok zjawiska spill-over pojawiły się dwa inne mechanizmy: efekt spill-back, co oznacza odwracanie, cofanie się procesów integracyjnych, brak dynamiki integracyjnej oraz efekt spill-around, polegające na dryfowaniu integracji, czyli efekt obojętny, efekt pewnej stagnacji [Borkowski, 2007, s.19-20 i 70-79; Kabat i Rudnicki, 2005, s. 36-37; Zielińska-Głębocka, 2016; Frączek i Mazurkiewicz, 2016].

Międzynarodową integrację regionalną można rozpatrywać w dwóch aspektach: integracja rynków – proces oddolny (ang. *bottom-up integration*), oraz proces odgórny (ang. *top-down integration*), gdzie w wyniku decyzji politycznych dochodzi do zacieśnienia współpracy w ramach RIAs. Integracja oddolna (ang. *bottom-up integration*) to integracja krajów, które są dla siebie ważnymi partnerami gospodarczymi i poprzez procesy integracyjne starają się usprawnić funkcjonujące powiązania gospodarcze. W przypadku tej integracji przewiduje się szybkie efekty spill-over (rozlewania się), powodujące zwiększoną intensyfikację współpracy między państwami członkowskimi. Integracja odgórna (ang. *top-down integration*) to taka, w której integrujące się państwa często nie są dla siebie najważniejszymi partnerami gospodarczymi, ale z powodów politycznych, wybranej strategii międzynarodowej czy innych względów decydują się na integrację, która w przyszłości spowodować ma zacieśnienie powiązań ekonomicznych między tymi krajami [Ruszkowski, 2013, s. 49-51; Bieniada, 2016].

3. Korzyści z handlu w kontekście teorii

Procesy globalizacji i integracji przyczyniły się do intensyfikacji liberalizacji wymiany międzynarodowej. Polityka wolnego handlu [zob. Domiter, 2006, s. 58-

70]³ polega na podejmowaniu działań, których celem jest znoszenie barier i utrudnień ograniczających dostęp zagranicznych towarów i usług do krajowego rynku, a także rezygnacji z działań wspierających własny eksport, czyli krajowe towary, usługi i przedsiębiorców w ich zabiegach konkurencyjnych na rynkach zagranicznych. Jest to podstawa klasycznej teorii wolnego rynku i handlu, zgodnie z którą tylko w warunkach swobodnej konkurencji możliwe jest pełne wykorzystanie czynników produkcji oraz osiągnięcie równowagi gospodarczej [Domiter, 2006, s. 58; Wróbel 2012, s. 123].

Liberalizacja handlu, jaka ma miejsce podczas zawierania preferencyjnych porozumień handlowych niesie za sobą wiele korzyści.

Jedną z nich jest powiększenie rozmiarów rynku o państwa, z którymi podjęta została współpraca. Zniesienie barier w handlu powoduje, że na rynku zaczyna pojawiać się więcej towarów i usług, a co za tym idzie wzrasta jakość oferowanych towarów i świadczonych usług, czego przyczyną jest swobodny ich przepływ, a także zwiększona konkurencja. Konkurencja z kolei sprzyja innowacyjności i rozwojowi technologicznemu [Wydymus i Hajdukiewicz, 2015, s. 21; Świerkocki, 2011, s. 173].

Rosnąca, w skutek wolnego handlu, konkurencja ma także wpływ na redukowaniu cen obowiązujących na rynku światowym oraz na rynkach wewnętrznych państw i oddziałuje na obniżenie poziomu inflacji w poszczególnych państwach [Wydymus i Hajdukiewicz, 2015, s. 21; Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2006, s. 267].

Kolejną korzyścią z liberalizacji jest rozwój specjalizacja produkcji. Niesie to za sobą przewagę w postaci zwiększenia efektywności gospodarowania, a dodatkowo wzbogaca ofertę dostępnych na rynku towarów i usług. Specjalizacja determinuje poprawę efektywności produkcji oraz konsumpcji, z czego poprawa efektywności produkcji polega na perspektywie wytwarzania większej ilości towarów i usług, przy założeniu wykorzystywania takiej samej ilości zasobów. Przyczyną tego zjawiska jest korzystniejsza alokacja produkcji możliwa dzięki wolnej wymianie handlowej. Wolny handel wpływa także na poprawę efektywności konsumpcji, co polega na możliwości osiągnięcia przez konsumentów wyższego poziomu użyteczności, czego przyczyną są zmiany w cenach towarów i usług. Szeroki katalog dostępnych importowanych towarów sprzedawanych po niższych cenach powoduje, że konsumenci szybciej zaspakajają swoje podstawowe potrzeby, co w konsekwencji oznacza wzrost dobrobytu konsumentów. Wolny handel niesie za sobą podniesienie poziomu dobrobytu konsumentów, poszczególnych krajów, ale także całej gospodarki światowej [Domiter, 2006, s. 58-70, Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2006, s. 71-72 i 263-271].

³ Drugim, przeciwnym nurtem w polityce handlu zagranicznego jest protekcjonizm.

Kolejną korzyścią z liberalizacji handlu jest możliwość zwiększenia skali produkcji. Intensyfikacja produkcji na eksport umożliwia przedsiębiorcom zwiększenie skali zbytu, a także skali wytwarzania. Wzrost wielkości produkcji pociąga za sobą obniżenie kosztu jednostkowego, co oznacza, że producent może sprzedać więcej towarów, usług, a to przekłada się na jego większy zysk całkowity. Wzrost zatrudnienia i dochód przedsiębiorców ściśle związanych z handlem to także korzyść, jaką uzyskuje się zapewniając reguły wolnego handlu [Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2006, s. 266; Świerkocki, 2011, s. 173].

Przyspieszenie postępu technologicznego i innowacyjnego to następna korzyść. Możliwość handlu na wolnym rynku oraz rosnąca konkurencja zagranicznych podmiotów pozytywnie wpływają na innowacyjność przedsiębiorców inwestujących, między innymi: w nowe metody produkcji, wyższe jakościowo materiały oraz postępowe technicznie i technologicznie metody produkcji [Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2006, s. 267].

Jako uzupełnienie warto wskazać argumenty za liberalizacją handlu, jakie literatura określa argumentami moralnymi, bądź etycznymi.

Wolny handel respektuje godność i suwerenność jednostki, która jest w pełni niezależna i samodzielnie decyduje o swojej własności. Liberalizacja zmniejsza wpływ państwa i jego władz na wymianę handlową i produkcję w kraju. Wolna wymiana handlowa i usunięcie barier pomagają w zjednywaniu państw i ludzi. Zliberalizowane powiązania handlowe mają także wpływ na utrzymywanie pokoju na świecie [Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2006, s. 271-272; Wydymus i Hajdukiewicz, 2015, s. 21-22].

Korzyści z handlu międzynarodowego w sposób bezpośredni odczuwają producenci i konsumenci. Producentom łatwiej jest znaleźć rynek zbytu dla swoich towarów i usług, a konsumenci mają większą możliwość wyboru dóbr służących zaspokojeniu ich potrzeb. W skali międzynarodowej można wyróżnić znacznie więcej beneficjentów handlu międzynarodowego, jak na przykład: kupcy, przedsiębiorstwa transportowe i ubezpieczeniowe, państwa, przez których terytorium odbywa się handel, korporacje międzynarodowe oraz ugrupowania integracyjne [Oziewicz i Michałowski, 2013, s. 70].

Literatura rozróżnia korzyści z handlu międzynarodowego na korzyści z wymiany i na korzyści wynikające ze specjalizacji.

Korzyści z wymiany są konsekwencją otwarcia gospodarki i zmiany względnych cen dóbr krajowych i zagranicznych. Zmiany doprowadzają do wzrostu konsumpcji powyżej możliwości produkcyjnych gospodarki danego państwa. Zaletą pozyskania korzyści ze zmiany jest to, że nie wymagają one wprowadzania zmian w strukturach produkcji. Nie budzi wątpliwości fakt, że handel międzynarodowy

wpływa na sytuację gospodarczą państwa, które w nim uczestniczy oraz przynosi mu korzyści uzależnione od wielu aspektów, takich jak: sytuacja gospodarcza oraz polityczna, otwartość gospodarki państwa oraz stopień jej rozwoju, a także poziom popytu i podaży. Handel zagraniczny to sposób na poprawę struktury i wielkości dochodu narodowego państwa, ponieważ eksportując swoje dobra państwo może zagospodarować nadwyżki produkcji, a poprzez import uzyskuje dostęp do towarów i usług, których nie może otrzymać na rynku macierzystym. Wymiana handlowa wpływa pozytywnie na potrzeby konsumentów ze względu na urozmaicenie dostępnych na rynku dóbr, a także uzupełnia katalog dóbr o towary niedostępne na rynku krajowym [Orłowska, 2013, s. 69-70; Piekutowska, 2014].

Korzyści ze specjalizacji polegają na uzyskaniu dodatkowych zysków pod warunkiem zmiany struktury produkcji w celu dopasowania jej do wymogów rynku zewnętrznego. Dzięki specjalizacji producenci efektywniej wykorzystują zasoby, zwiększają produkcję i obniżają ceny. Specjalizacja polega na koncentrowaniu się na produkcji jedynie części potrzebnych dóbr, aby zaspokojony został zarówno popyt wewnętrzny, jak i zagraniczny przy jednoczesnym zrezygnowaniu z produkcji dóbr, w których wytwarzaniu specjalizują się inne państwa i które można z łatwością sprowadzić. Specjalizacja zapewnia większą efektywność gospodarowania, czyli racjonalne wykorzystywanie posiadanych zasobów, a to następna korzyść z wymiany handlowej. Jest to możliwe dzięki specjalizacji międzynarodowej, która pozwala na wzrost konkurencyjności produkcji oraz na obniżenie kosztów wytwarzania w wyniku wzrostu skali produkcji i lepszego wykorzystania aparatu produkcyjnego. Allokacja na konkretnych dziedzinach produkcji umożliwia realizację korzyści skali poprzez obniżenie jednostkowego kosztu wytwarzania, co doprowadza do bardziej efektywnego zaspakajania potrzeb [Bożyk i in., 2002; s. 69-70; Piekutowska, 2014].

Koleją korzyścią z handlu międzynarodowego jest zysk będący skutkiem działalności na większej skali oraz podziału pracy. Korzyści skali pojawiają się, gdy długookresowe koszty przeciętne spadają, a wraz z tym wzrasta produkcja. Korzyści skali są efektem specjalizacji, która przyczynia się do obniżenia jednostkowego kosztu produkcji, poprzez rozszerzenie rynku zbytu. Tym samym zwiększają się możliwości produkcyjne i poprawie ulega efektywność gospodarowania.

Dodatkowo pojawiają się korzyści odnośnie wzmoczonego wzrostu gospodarczego. Eksportując państwo nie ogranicza się do własnego wewnętrznego rynku, a rozszerza swoją produkcję na inne kraje, reagując na popyt zagraniczny, a następstwem tego jest dbałość o unowocześnianie produkcji oraz podnoszenie efektywności i wydajności produkcji. Import pozwala zwiększyć dynamikę procesów produk-

cyjnych. Obecność zagranicznych towarów na rynku oddziałuje na krajowych producentów nakłaniając ich do obniżania kosztów wytwarzania i jednocześnie do podnoszenia jakości oferowanych towarów.

Handel międzynarodowy pozwala unowocześnić procesy produkcyjne, czego przyczyną jest wpływ konkurencji międzynarodowej, a także przepływ technologii, wiedzy, co pobudza postęp techniczny, a w konsekwencji przyczynia się do zrównoważonego rozwoju gospodarki państwa. Import nowych technologii ma szczególne znaczenie, jeżeli państwo chce uzyskać dostęp do rynków innych krajów.

4. Przesłanki integracji regionalnej

Istnieje wiele powodów, dla których państwa decydują się na integrację i zawieranie regionalnych porozumień, a co za tym, na liberalizację handlu. Jednym z nich jest bliskie położenie geograficzne państw dążących do stworzenia mechanizmu regionalnego, które nie jest jednak warunkiem koniecznym, ponieważ obecnie regionalne porozumienia handlowe integrują państwa nawet nie należące do tego samego regionu geograficznego. Bliskość geograficzna rentownie wpływa na czas i koszty przepływu towarów, usług i czynników produkcji między państwami partnerskimi. Państwa sąsiadujące mają korzystniejszą sytuację jeszcze pod jednym względem. Następną przesłanką pomyślniej współpracy jest odpowiednio rozwinięta infrastruktura: drogowa, kolejowa, telekomunikacyjna, informatyczna, umożliwiająca szybką, sprawną wymianę dóbr, usług, kapitału oraz informacji [Bożyk, 2008, s. 327-329; Drozdowska, 2004, s. 175].

Wskazaną w procesie regionalizacji przesłanką jest zgodność ustrojowa państw oraz jednomyślność w prowadzonych przez państwa politykach: wewnętrznej i zagranicznej. Kryterium to wyklucza państwa realizujące skrajnie odmienne rozwiązania systemowe, a dodatkowo oznacza wymóg podporządkowania się regułom obowiązującym na poziomie całego ugrupowania. Różnice w politykach na takim poziomie integracji są możliwe, jednak kłopotliwe dla państw współpracujących, ponieważ ich celem powinno być ujednoczenie i harmonizacja polityki, a w efekcie końcowym prowadzenie wspólnej polityki ekonomicznej [Bożyk, 2008, s. 328-329; Drozdowska, 2004, s. 174-175].

Regionalizacja uwarunkowana jest także poziomem rozwoju gospodarczego, który o ile jest zbliżony w integrujących się państwach determinuje porównywalną pod względem jakości i nowoczesności wymianę handlową i współpracę. W przeciwnej sytuacji współpraca ta ma charakter jednokierunkowy, który polega na przepływie z państw rozwiniętych do słabiej rozwiniętych. Przesłanką regionalizacji jest

także komplementarność struktur gospodarczych, co oznacza wzajemne dopasowanie tych struktur w ramach państw i może mieć charakter międzygałęziowy lub wewnątrzgałęziowy. Komplementarność międzygałęziowa wynika z różnic w zasobach czynników produkcji, które często są uwarunkowane zróżnicowanym poziomem zasobów (na przykład: złóż surowców, warunków klimatycznych, położenia geograficznego). Podstawę komplementarności wewnątrzgałęziowej stanowią różnice wydajności czynników produkcji. Stworzenie komplementarności wewnątrzgałęziowej jest możliwe w miarę rozwoju gospodarczego, transferu technologii i czynników produkcji. Niezależnie od zasobów naturalnych czy zasobów pracy, jakimi dysponuje państwo, postęp techniczny prowadzi do rozwoju produkcji. Wymóg komplementarności wewnątrzgałęziowej polegającej na wzajemnym uzupełnianiu się producentów, zespołów, podzespołów i części może być urzeczywistniony, na przykład poprzez rozdzielenie produkcji między współpracujące państwa, co będzie skutkowało powstaniem wyrobu tańszego i bardziej konkurencyjnego. O ile brak komplementarności międzygałęziowej nie blokuje integracji to komplementarność wewnątrzgałęziowa jest jej koniecznym warunkiem i jednocześnie możliwym do ukształtowania podczas procesu integracji [Bożyk, 2008, s. 327-328; Michalczyk, 2006, s. 292; Drozdowska, 2004, s. 175].

Kolejnym powodem do regionalizacji jest maksymalizacja korzyści z handlu międzynarodowego. Współpracujące państwa eliminują bariery w przepływie dóbr, usług, kapitału i pracy oraz ustanawiają wspólne dla wszystkich państw rozwiązania prawne dotyczące różnych aspektów współpracy [Czarny, 2013, s. 25; Drozdowska, 2004, s. 175].

Następny powód zawierania porozumień gospodarczych związany jest z polityką wewnętrzną realizowaną przez państwo. Mowa jest to o wzmożonym wroście tempa dochodu narodowego czy też podniesieniu zamożności obywateli. Otwarcie gospodarki na współpracę z zagranicznymi inwestorami determinuje większe możliwości transakcji towarami i usługami, a także potęguje efektywność gospodarowania w pojedynczych państwach [Czarny, 2013, s. 27; Rymarczyk, 2006, s. 292].

Pogłębienie relacji gospodarczych z poszczególnymi państwami, a także zabezpieczenie się przed ekonomicznym odseparowaniem, a nawet wykluczeniem stanowią przyczynę angażowania się państw w regionalne porozumienia integracyjne. Uczestnictwo w porozumieniach jest ważne przede wszystkim dla słabszych i mniejszych krajów, które samodzielnie nie są w stanie skutecznie oddziaływać na otoczenie. Współpraca z silniejszym państwem lub grupą państw jest dla nich szansą na uzyskanie wsparcia i umocnienie swojej indywidualnej pozycji na arenie międzynarodowej co można uzyskać już przez samo członkostwo w znaczącym ugrupowaniu.

Dodatkowym atutem jest możliwość oddziaływania na politykę w regionie i nadawanie jej kierunków, ponieważ kreowanie pewnych stanowisk, jako strategię całego ugrupowania jest prostsze niż jako zdanie pojedynczego państwa. Znaczenie polityczne całego ugrupowania i jego siła przetargowa względem innych partnerów gospodarczych sprawiają, że staje się ono kluczowym graczem na arenie międzynarodowej [Bożyk, 2008, 332; Czarny, 2013, s. 26 i 28; Borkowski, 2007, s. 31-32].

Podsumowanie

Regionalizm jest pojęciem odnoszącym się do procesów integracyjnych mających miejsce w regionie, których efektem jest stworzenie zaawansowanych struktur współistnienia i współpracy. Regionalne porozumienia handlowe są efektem zintensyfikowanej współpracy państw i zakładają udzielenie preferencji handlowych państwom uczestniczącym w integracji przy jednoczesnym wykluczeniu z preferencji państw nienależących do porozumienia. Procesy regionalizacji przyczyniają się do wzmożonej liberalizacji wymiany międzynarodowej. Polityka wolnego handlu zawiera się w podejmowaniu działań mających na celu znoszenie barier i utrudnień ograniczających dostęp do rodzimego rynku. Największym problemem udzielanych preferencji jest wykluczenie z nich państw nienależących do porozumienia, co zasadniczo oznacza dyskryminujący charakter udzielanych preferencji. Regulowanie współpracy za pomocą regionalizacji oferuje państwom szybszy i efektywniejszy sposób na rozwój, ale jednocześnie ogranicza dostęp do tych rynków państwom, które nie są stronami umowy i członkami integracji. Regionalizacja intensyfikuje współpracę i stymuluje wzrost gospodarczy, a to z kolei determinuje rentowność projektu integracyjnego w danym regionie.

Literatura

1. Balassa B. (1962), *The Theory of Economic Integration*, Allen & Unwin, London
2. Bhagwati J. (1999), *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, w: Bhagwati P., Krishna P., Panagariya A., *Trading Blocks. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, The MIT Press, Cambridge MA
3. Bieniada R., *Regionalizm i regionalizacja w definicji. Wybrane problemy teoretyczne*, Kwartalnik Naukowy OAP UW "e-Politikon", 2013, <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-3f280db2-db0e-485d-9ab8-0b963d9d5db5/c/R.Bieniada-regionalizm-i-regionalizacja-w-definicji.wybrane-problemy-teoretyczne-Kopia.pdf> [28.06.2016]

4. Borkowski P.J. (2007), *Polityczne teorie integracji międzynarodowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa
5. Bożyk P. (2008), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
6. Bożyk P., Misala J. (2003), *Integracja ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
7. Bożyk P., Misala J., Puławski M. (2002), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
8. Budnikowski A. (2006) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
9. Czarny E. (2013), *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
10. Domiter M. (2006), *Polityka wymiany międzynarodowej*, w: Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
11. Drozdowska J. (2004), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wyd. Ars boni et aequi, s. 169, za: Balassa B. (1962), *The Theory of Economic Integration*, Allen & Unwin, London
12. El-Agraa Ali M. (2007), *The European Union: Economics and Policies*, Cambridge University Press
13. Frączek P., Mazurkiewicz A. (2013), *Efekt spill-over, a modernizacja krajowego sektora energii*, *Przedsiębiorstwo i region*, 5, Uniwersytet Rzeszowski, https://www.ur.edu.pl/file/64581/109_2013-12-Fraczek,%20Efekt%20spill-over.pdf [28.06.2016]
14. Goode W. (2003), *Dictionary of Trade Policy Terms Fourth Edition*, Wydawnictwo Cambridge University Press
15. Haliżak E. (1988), *Funkcje regionalizmu w stosunkach międzynarodowych*, w: Kukułka J. (red.), (1988) *Zmienność i instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych*
16. Kabat D., Rudnicki Z. (2005), *Unia Europejska jako przedmiot poszukiwań na gruncie teorii integracji*. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 698, s. 36-37, http://gollum.uek.krakow.pl/bibl_ae_zasoby/zeszyty/pdf/112689830.pdf [28.06.2016]
17. Michalczyk W. (2006), *Teoria i praktyka międzynarodowej integracji gospodarczej*, w: Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
18. Molle W. (1995) *Ekonomika integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”
19. Orłowska R. (2013), *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, w: Oziewicz E., Michałowski T. (red.) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa

20. Oziewicz E., Michałowski T. (red.), (2013), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa
21. Piekutowska A. (2014), *Handel zagraniczny jako źródło zwiększenia efektywności gospodarowania*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 180, cz. 2, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/21_A.Piekutowska_Handel_zagraniczny_jako.pdf. [28.06.2016]
22. Ruszkowski J., *Struktura wielopoziomowego zarządzania w Unii Europejskiej*, w: Ruszkowski J., Wojnicz L. (red.), (2013), *Multi-governance w Unii Europejskiej*, Instytut Politologii i Europeistyki Uniwersytetu Szczecińskiego, Instytut Europeistyki Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
23. Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
24. Śledziwska K. (2012), *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
25. Świerkocki J. (2011), *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
26. Wróbel A. (2012), *Liberalizacja i protekcjonizm w polityce państwa*, w: Haliżak E., *Geoekonomia*, Scholar, s. 123, http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/12_A.Wrobel_liberalizacja_i_protekcjonizm....pdf [28.06.2016]
27. Wydymus S., Hajdukiewicz A. (2015), *Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski*, Wydawnictwo Difin, Warszawa
28. Zielińska-Głębocka A., *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, strona Centrum Europejskiego Uniwersytetu Warszawskiego, http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-1999_Zielinska-Glebocka.pdf [28.06.2016]
29. Żołądkiewicz K. (2012), *Procesy regionalizacji gospodarki światowej*, w: Orłowska R., Żołądkiewicz K. (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa

Regionalism – selected theoretical issues

Abstract

The feature of the modern world economy is the searching the new structures and references in relations between states. Regional integration processes is an important element of the exploration. Integration groups of varying degrees and forms are present in almost all states, and many of them use integration policies as part of shaping their position on the international scene. The ambiguity of the term regionalism forces a careful analysis of this issue and its consequences. The subject of the article are also the stages of regional integration, its causes and benefits.

Keywords

regionalism, economic integration, regional integration agreements