



pod redakcją
ALEKSANDRY JEWTUCHOWICZ i AGNIESZKI RZEŃCY

Współczesne wyzwania miast i regionów



Współczesne wyzwania miast i regionów

pod redakcją

ALEKSANDRY JEWTUCHOWICZ I AGNIESZKI RZEŃCY



WYDAWNICTWO UNIwersYTETU ŁÓDZKIEGO • ŁÓDŹ 2009

RECENZENCI

*Aleksandra Jewtuchowicz, Elżbieta Kryńska, Wojciech Kosiedowski
Eugeniusz Wojciechowski*

REDAKTOR TECHNICZNY

Anna Araszkiewicz

OPRACOWANIE GRAFICZNE

Anna Wosiak

OKŁADKĘ PROJEKTOWAŁA

Barbara Grzejszczak

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2009

Publikacja finansowana ze środków Uniwersytetu Łódzkiego i Urzędu Miasta Łodzi

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
2009

Wydanie I. Nakład 100 egz.
Ark. druk. 20,125. Papier kl. III, 80 g, 70 × 100
Zam. 64/4520/2009

ISBN (wersja drukowana) 978-83-7525-283-5

ISBN (ebook) 978-83-7969-289-7

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
1. Procesy globalizacji i integracji	9
Irena Pietrzyk Globalizacja a regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej	11
Ryszard Brol Wpływ procesów globalizacji na rozwój lokalny	29
Anna Dobaczewska Podstawy prawne transgranicznych form współpracy regionalnej w Europie	41
Marzena Piotrowska-Trybull Zmiany w systemie europejskiego szkolnictwa wyższego jako czynnik spójności społeczno-gospodarczej w Unii Europejskiej	57
Antoni Słonimski Transfer wiedzy, towarów i usług w międzynarodowej współpracy Białorusi na nowej granicy Unii Europejskiej	73
2. Przestrzeń i rozwój zrównoważony	87
Cezary Brzeziński Polityka zrównoważonego rozwoju miast w dokumentach Unii Europejskiej	89
Agnieszka Rzeńca Ochrona przyrody warunkiem trwałego i zrównoważonego rozwoju ..	103
Hanna Kruk Działalność parków krajobrazowych w świetle zrównoważonego rozwoju regionów	117
Maciej Smętkowski Region Kopenhagi w świetle koncepcji rozwoju policentrycznego	131
3. Tożsamość i wizerunek	153
Weronika Wiśniewska Znaczenie cech tożsamości lokalnej w przedsięwzięciach o zasięgu ponadlokalnym	155
Anna Matuchniak-Krasuska Łodzianie o swoim mieście. Studium socjologiczne	169

Zbigniew Przygodzki	
Mariusz E. Sokołowicz	
Rola wizerunku miasta w kontekście wzrostu znaczenia mobilności kapitału ludzkiego	183
Andrzej Raszkowski	
Marka w marketingu terytorialnym	205
4. Gospodarka	219
Ewa Kucharska-Stasiak	
Interpretacja wartości rynkowej i jej wpływ na wykorzystanie gruntów na terenie miast	221
Marcin Wiśniewski	
Rating jednostek samorządu terytorialnego w Polsce jako innowacyjny sposób wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego	235
Marcin Wójcik	
Przestrzenne zróżnicowanie potencjału ekonomicznego w regionie centralnym a koncepcja bipolarnego rozwoju aglomeracji Warszawy i Łodzi	247
Elżbieta Adamowicz	
Dostępność transportowa jako determinanta atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów	263
Maria Kola	
Wspólnotowa pomoc publiczna jako źródło finansowania rozwoju regionalnego w Polsce	277
Jan Mertl	
Rola instytucji otoczenia biznesu w pobudzaniu przedsiębiorczości i tworzeniu nowych miejsc pracy w regionie łódzkim	291
Monika Słupińska	
Udział małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego w Sektorowym Programie Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w latach 2004–2006	309

WSTĘP

Głównym wyzwaniem, przed jakim obecnie stoją wszystkie gospodarki, bez względu na ich wielkość i zaawansowanie w rozwoju lub w transformacji jest globalizacja i ściśle z nią związana regionalizacja. Z jednej strony obserwujemy zjawisko coraz większego umiędzynarodowienia produkcji, co powoduje rozbitcie przestrzeni lokalnej. Z drugiej, w miarę pogłębiania się tego procesu wzrasta znaczenie poziomu lokalnego i regionalnego w rozwoju ekonomicznym. Globalizacja jest procesem dynamicznym, którego rezultaty są jeszcze trudne do określenia, ponieważ jej przebieg warunkują zjawiska z pozoru przeciwstawne, przeplatające się wzajemnie i pojawiające się równocześnie w skali świata oraz wewnątrz mniejszych obszarów, takich jak kraje, miasta i regiony. Jest ona jednym z głównych problemów, przed którymi staje współczesny człowiek, i oznacza jakościowe zmiany i pojawienie się nowego paradygmatu, określającego nowe ramy odniesienia dla gospodarek i społeczeństw.

Problemy te są przedmiotem rozważań i myślą przewodnią prezentowanej monografii. Tom został podzielony na cztery rozdziały. Pierwszy, zatytułowany „Procesy globalizacji i integracji” składa się z pięciu artykułów o charakterze teoretycznym. Rozdział rozpoczyna opracowanie I. Pietrzyk, w którym autorka analizuje istotę i konsekwencje takich zjawisk, jak: globalizacja, regionalizacja i regionalizm. Dobrym uzupełnieniem tych rozważań jest tekst autorstwa R. Broła prezentujący refleksje na temat relacji między globalnością zmian a lokalnością rozwoju. Przyjmując jako punkt wyjścia pojęcie glocalizacji, autor zastanawia się nad wzajemną zależnością między globalizacją a możliwościami rozwoju lokalnego.

Równolegle z procesem globalizacji obserwujemy dynamiczny rozwój integracji regionalnej przejawiającej się zarówno w formie inicjatyw instytucjonalnych, jak i w formie spontanicznego pogłębiania powiązań ekonomicznych między sąsiadującymi ze sobą krajami. Tematyce tej poświęcone są następne artykuły. A. Dobaczewska podejmuje problem podstaw prawnych transgranicznej współpracy

regionalnej a przedmiotem rozważań M. Piotrowskiej-Trybull są zmiany w systemie europejskiego szkolnictwa wyższego.

Dażeniem współpracujących regionów jest eliminacja lub zminimalizowanie formalnej granicy państwowej. W przypadku granic zewnętrznych Unii Europejskiej oznacza także współdziałanie z państwami trzecimi, które pozostają poza jej granicami, z przyczyn geograficznych czy politycznych. Temat ten jest przedmiotem rozważań artykułu zamykającego rozdział, w którym A. Słonimski prezentuje czytelnikowi problemy związane z transferem wiedzy, towarów i usług w międzynarodowej współpracy Białorusi.

Część druga poświęcona jest problemom rozwoju zrównoważonego. Ostatnio coraz częściej przedmiotem licznych rozważań są zagadnienia związane z ochroną środowiska przyrodniczego, zależnością między gospodarką prowadzoną w regionie a jego potencjałem przyrodniczym. Rozdział rozpoczyna artykuł C. Brzezińskiego, który wprowadza czytelnika w ustawodawstwo Unii Europejskiej umożliwiające stosowanie zasady polityki zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do miast. Zagadnieniom ochrony środowiska przyrodniczego jako istotnego elementu procesów gospodarowania poświęcone są dwa kolejne teksty. A. Rzeńca, analizując ochronę przyrody jako kategorię ekonomiczną, podkreśla jej znaczenie dla paradygmatu trwałego i zrównoważonego rozwoju. Przedmiotem rozważań H. Kruk jest działalność parków krajobrazowych jako istotnego zasobu w rozwoju regionów. W ten tok rozumowania wpisuje się M. Smętowski, który podejmuje problem policentryczności jako jeden z kluczowych celów Europejskiej Perspektywy Rozwoju Przestrzennego. Autor, biorąc za przykład region Kopenhagi, weryfikuje tezę, że wielośrodkowa struktura przestrzenna Unii Europejskiej sprzyja zmniejszaniu różnic w poziomie rozwoju między poszczególnymi obszarami, a także zwiększa konkurencyjność Wspólnoty oraz przyczynia się do osiągnięcia trwałego rozwoju.

Globalizacja i integracja europejska czyni jakość miast i regionów zasadniczym elementem konkurencyjności przedsiębiorstw, która zależy dzisiaj od sprawności funkcjonowania gospodarek terytorialnych. Na konkurencyjność wpływa wiele czynników. Współcześnie za najważniejsze uznaje się instytucje, kapitał społeczny, dziedzictwo kulturowe, markę danego terytorium itp. Problemy te podejmowane są w trzecim rozdziale monografii. Składa się on z czterech tekstów, w których autorzy główny akcent kładą na zagadnienia tożsamości

i wizerunku miast i regionów. W. Wiśniewska podejmuje próbę wykazania, że w zagospodarowaniu przestrzennym inwestycje o zasięgu ponadlokalnym mogą z powodzeniem łączyć cele lokalne z globalnymi oraz uwzględniać i respektować istotne dla rozwoju kulturalnego i gospodarczego wartości dziedzictwa wraz z cechami tożsamości miejsca. Kontynuując tę myśl, A. Matuchniak-Krasuska prezentuje studium pokazujące, w jakim stopniu mieszkańcy miasta (Łodzi) postrzegają i oceniają swoją architekturę i dziedzictwo kulturowe. Jak napisała autorka, jest to „badanie pamięci zbiorowej, tego co mieszkańcy miasta widzą i wiedzą”. Kolejny artykuł autorstwa Z. Przygodzkiego i M. Sokołowicza poświęcony jest konsekwencjom takiego, a nie innego postrzegania miejsca zamieszkania i pracy. Badają oni znaczenie wizerunku miasta w kształtowaniu pożądanых zmian i procesów w zakresie mobilności przestrzennej kapitału ludzkiego. Ostatni artykuł, zamykający rozdział, zapoznaje czytelnika z metodami marketingu terytorialnego. A. Raszkowski koncentruje uwagę na marce produktów i usług pochodzących z regionu, które łączy np. historia, tradycja, specyficzne położenie geograficzne, czy spójna sytuacja społeczno-ekonomiczna.

Jednym z podstawowych podmiotów konkurencyjnego regionu jest przedsiębiorca, którego umiejętność dostosowywania się do zmian w gospodarce jest często warunkiem utrzymania się na rynku. Jego wysoka pozycja konkurencyjna zależy w dużej mierze od korzystnego i dobrze zorganizowanego otoczenia, w którym on funkcjonuje. Problemy te podejmowane są w czwartym rozdziale książki. Jest to najbardziej obszerna część opracowania, składająca się z siedmiu tekstów, poruszających różne aspekty kształtowania korzystnego środowiska przedsiębiorczości wspierającego rozwój firm. Cztery pierwsze artykuły analizują rozwój gospodarki z terytorialnego punktu widzenia. E. Kucharska-Stasiak wprowadza czytelnika w problematykę wyceny nieruchomości, a M. Wiśniewski zapoznaje go z istotą ratingu jednostek samorządu terytorialnego i jego znaczenia dla rozwoju. M. Wójcik podejmuje temat możliwości wzajemnej współpracy między aglomeracją Łodzi i Warszawy i związane z tym kierunki ich rozwoju. Do tego wątku zaliczyć można również tekst E. Adamowicz, poruszający zagadnienie dostępności transportowej w kontekście budowania atrakcyjności polskich regionów.

Trzy kolejne artykuły: M. Koli, J. Mertla i M. Słupińskiej traktują o pomocy kierowanej do sektora MŚP i umiejętnościach przedsiębior-

ców efektywnego wykorzystania tej pomocy. W większości przypadków opierają się one na rezultatach szczegółowych badań empirycznych autorów, w których dominującym punktem widzenia jest regionalne otoczenie firm. Rozdział ten, mimo szerokiego wachlarza poruszanych problemów, jest spójny i stanowi cenne źródło informacji na temat związków między procesami gospodarczymi a terytorium, na którym one przebiegają.

Prezentowane w tym opracowaniu problemy były i są przedmiotem ożywionej dyskusji w środowisku zarówno teoretyków, jak i praktyków zajmujących się rozwojem miast i regionów. Były one również prezentowane na międzynarodowej konferencji na temat „Innowacyjności regionów w gospodarce globalnej” organizowanej przez Katedrę Gospodarki Regionalnej i Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego. Efektem tej dyskusji jest niniejsza monografia. Oddając ten tom do rąk czytelnika, autorzy mają nadzieję, że zainteresuje on osoby zajmujące się zagadnieniami rozwoju regionalnego w sposób profesjonalny (głównie władze samorządowe i pracowników administracji samorządowej), a także wszystkich tych, którzy chcą więcej wiedzieć o otaczającej ich rzeczywistości.

GLOBALIZACJA A REGIONALIZACJA I REGIONALIZM W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

1. Istota i geneza globalizacji

Globalizacja jest zjawiskiem dynamicznym, złożonym i wieloaspektowym. Ze względu na interdyscyplinarny charakter tego terminu (Misala 2004, s. 260) niemożliwe staje się jego jednoznaczne i powszechnie akceptowane zdefiniowanie. Najczęściej zwraca się uwagę na trzy podstawowe wymiary globalizacji, a mianowicie ekonomiczny, polityczny i kulturowy, uzupełniane o aspekty społeczne, naukowe, ekologiczne i in. Każde z tych ujęć w sposób oczywisty implikuje właściwe mu interpretacje globalizacji i stosowne do tej interpretacji definicje (*Granice konkurencji* 1996, s. 48).

Różnie definiowana bywa także globalizacja gospodarcza, która – podobnie jak ma to miejsce w przypadku innych wymiarów tego procesu – stanowi przedmiot licznych kontrowersji, a także wielu pospieszenie formułowanych, powierzchownych opinii. W tym ostatnim przypadku chodzi zarówno o błędnie interpretowane niektóre jej przejawy, jak i formułowane zarzuty, „oskarżające” proces globalizacji o „wszelkie zło” w gospodarce światowej. Jak stwierdza bowiem S. Berger, „globalizacja, swobodna wymiana, otwarcie granic, a nawet liberalizacja rynków kapitałowych nie ponoszą odpowiedzialności za wszystkie negatywne zjawiska gospodarcze”¹.

Jądro debaty koncentruje się przede wszystkim na konsekwencjach globalizacji, która – obok efektów pozytywnych – niesie ze sobą

¹ Wywiad z S. Berger (MIT) [w:] *Les Rendez-vous de la Mondialisation* No. 2, 27 VI 2006. Zagadnieniu temu poświęcił swoją książkę P. Krugman (2000). W języku francuskim nosi ona wymowny tytuł *La mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites du libre-échange* (w oryginale: P.R. Krugman, *Pop Internationalism*, MIT 1996).

istotne zagrożenia. Za najpoważniejsze z tych zagrożeń uznaje się destabilizowanie gospodarki światowej w następstwie kryzysów finansowych oraz pogłębianie nierówności między krajami i regionami czy też wewnątrz państw i ich regionów (zob. m.in. Liberska 1998, s. 56; Deleu 2005; Sassen 2007; Stiglitz 2007; *Rapport sur le commerce...* 2008, s. 15).

Przedmiot kontrowersji stanowi także trwałość i nieuchronność procesu globalizacji, która w opinii wielu autorów ma charakter uniwersalny i nieodwracalny, pomimo iż w jego przebiegu mogą występować fazy przyspieszenia i regresu (Kaliński 2004, s. 34).

Inni z kolei – wskazując na przykłady krajów, w których doszło w ostatnich latach do przesunięcia się wahadła w stronę neopopulizmu i protekcjonizmu – zwracają uwagę na łatwą odwracalność tendencji globalizacyjnych, stawiającą pod znakiem zapytania przyszłość tego procesu². Zdaniem J. Stiglitz (2007, s. 14, 42) „globalizacja, tak jak rozwój, nie jest czymś nieuniknionym” i „jeśli globalizacja nie będzie przynosić korzyści znaczącej większości ludzi, wówczas większość ta na nią zareaguje”³.

Brak jest wreszcie jednomyslności w poglądach na początki procesu globalizacji, o czym świadczy wyróżnianie w literaturze dwóch nurtów w podejściu do tego zjawiska (Müller 2004, s. 38 i n.).

Według przedstawicieli pierwszego nurtu, źródeł globalizacji upatrywać można w bardzo odległej przeszłości, a nawet w starożytności, ponieważ istniejące wówczas szlaki handlowe (m.in. Jedwabny, Bursztynowy, Kadzidła) uważa się za jedno z najstarszych gospodarczo-kulturowych powiązań ludności zamieszkującej odległe od siebie przestrzenie (Kaliński 2004, s. 10 i n.; Temin 2006; Szymańska 2007, s. 244). Powiązania te rozwinęły się szczególnie w epoce wielkich odkryć geograficznych i zapoczątkowały proces, który – pomimo

² Na przykład P. Ghemawat „Gazeta Wyborcza” 24–25 III 2007 r.; zob. także: M. Wolf „Financial Times” 10 I 2007 r.

³ Wymownym przykładem takiej skutecznej reakcji było m.in. zablokowanie przez organizacje pozarządowe toczących się w latach 1995–1997 negocjacji w łonie państw członkowskich OECD w sprawie Wielostronnego Porozumienia Inwestycyjnego (*Multilateral Agreement on Investment – MAI*), którego projekt skrytykowano za narzucenie wszelkich możliwych zobowiązań na rządy krajów przyjmujących inwestorów, natomiast tych ostatnich „zwolniono” z jakichkolwiek obowiązków wobec krajów goszczących. Organizacje pozarządowe zdobyły projekt porozumienia i zaalarmowały opinię światową. Ostatecznie sprzeciw Francji i obojętność USA spowodowały zarzucenie tego projektu w roku 1998.

okresów spowolnienia – nie został już zatrzymany. XV/XVI-wieczny proces globalizacji określany bywa mianem globalizacji przednowoczesnej i odróżniany jest od globalizacji nowoczesnej, w której wyodrębnia się zazwyczaj dwie fazy: pierwszą, mającą miejsce w latach 1870–1914 (zahamowaną w okresie trwającym od I do końca II wojny światowej) oraz drugą, zapoczątkowaną pod koniec lat 1950⁴. Ta druga faza wkroczyła w etap przyspieszenia w latach 1980. i trwa do chwili obecnej. Zdaniem J. Rifkina (2008, s. 6) faza ta dobiegła końca wraz z kryzysem zapoczątkowanym w Stanach Zjednoczonych w 2007 r. oraz kryzysem energetycznym, związanym z gwałtownym wzrostem cen ropy naftowej w 2008 r.

Do przedstawicieli pierwszego nurtu, według którego globalizacja stanowi nową, wyższą i bardziej złożoną fazę procesu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej (czyli rozszerzania działalności przedsiębiorstw za granicą) zaliczyć można w polskiej literaturze przedmiotu najczęściej bodaj cytowaną A. Zorską (2007, s. 17), według której istota procesu globalizacji „polega na długofalowym integrowaniu działalności na poziomie gospodarek, przemysłów/sektorów oraz przedsiębiorstw ponad granicami państw, dzięki rozszerzaniu, pogłębianiu oraz intensyfikowaniu różnego rodzaju powiązań (handlowych, inwestycyjnych, kooperacyjnych, informacyjnych), co prowadzi do tworzenia się współzależnego systemu ekonomicznego w skali światowej, czyli globalnej gospodarki”. W ten sposób – zdaniem Autorki – globalizacja ujmowana jest jako rozszerzający swój zasięg geograficzny, długofalowy proces umiędzynarodowienia działalności gospodarczej na trzech powiązanych ze sobą poziomach.

A. Zorska (2007, s. 16) przyjmuje także rozróżnienie między dwoma falami globalizacji stosownie do dwóch wymienionych wyżej faz,

⁴ Autorzy francuscy czynią rozróżnienie między pojęciami *mondializacji* i *globalizacji* odnosząc ten ostatni termin wyłącznie do drugiej nowoczesnej globalizacji (zob. *Dictionnaire des mondialisations* 2006; zob. także: Berger 2003.). Rozróżnienie to jednak nie zawsze jest konsekwentnie stosowane w francuskiej literaturze przedmiotu, w której znacznie częściej wykorzystywany jest termin „*mondializacja*” zamiast „*anglosaskiej*” globalizacji. Natomiast nieprawdziwe jest stwierdzenie (zob. Flejterski, Wahl 2003, s. 212–213), że przytoczone terminy są przeciwstawiane sobie ze względu na wartościującą ocenę tych procesów: pozytywną w przypadku *mondializacji* i negatywną w odniesieniu do *globalizacji* (por. np. Dollfus 2001; Adda 2006; Manzagol 2006). W światowej i polskiej literaturze przedmiotu spotkać można również periodyzację wyróżniającą po prostu 3 fale globalizacji: pierwszą, lata 1870–1913, drugą 1950–1973 i obecną trzecią, której początek przypada na połowę lat 1980 (zob. np. Oman 1995; *Rapport sur le commerce...* 2008, s. 17).

a mianowicie: falę pierwszą przypadającą na ostatnie ćwierćwiecze XIX w., trwającą do wybuchu I wojny światowej, oraz zapoczątkowaną niemal wiek później drugą, współczesną falę globalizacji. W swojej wcześniejszej książce Autorka stwierdza ponadto, że proces ten zapoczątkowany został na większą skalę w XIV w. wraz z powstaniem i rozwojem zamorskiej działalności kompanii handlowych (Zorska 1998, s. 14).

Zbliżone podejście reprezentują P. Bożyk i J. Misala (2003, s. 239–240) pisząc, że globalizacja to „proces postępującego umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu oraz wymiany towarów, usług, kapitału, siły roboczej, technologii i bogactw naturalnych”, a następnie stwierdzając, iż „wraz z upływem czasu globalizacja obejmowała coraz większą część gospodarki światowej”. Natomiast A. Budnikowski (2004, s. 62) zauważa wprawdzie, że „globalizacja może być uznana za przyspieszenie umiędzynarodowienia procesu gospodarowania”, lecz równocześnie – jako główne przyczyny globalizacji – wymienia przesłanki mające determinujące znaczenie dla globalizacji w ujęciu nurtu drugiego.

Przedstawiciele drugiego nurtu terminem globalizacji określają bowiem wyłącznie nowy, zapoczątkowany na przełomie lat 1980./1990. proces gospodarczo-polityczny, oznaczający wkroczenie ludzkości i gospodarki w nową epokę. O procesie tym przesądziły dwa podstawowe czynniki: nowe technologie informacyjno-komunikacyjne (NTIK) z jednej strony oraz fiasko i upadek systemu komunistycznego z drugiej strony. W ten sposób należałoby powtórzyć za M. Friedmanem, że u źródeł globalizacji legły dwie rewolucje: technologiczna i polityczna⁵. Pierwsza umożliwiła koordynowanie w czasie realnym działań podejmowanych w skali planetarnej, druga – poza nielicznymi już wyjątkami – otworzyła cały świat dla ekspansji gospodarki rynkowej. Przedstawiciele drugiego nurtu, traktując globalizację jako proces stanowiący nową jakość w rozwoju społeczeństw, uznają równocześnie, że globalizacja pojawiła się dopiero wówczas, gdy powstały po temu stosowne warunki techniczne, ekonomiczne i instytucjonalne (Müller 2004, s. 42). „Globalizację tak naprawdę stworzyły nowe technologie, upadek komunizmu sprawił zaś, że wkroczyła ona w fazę szybkiej realizacji (Kaczmarek 2007, s. 24).

⁵ *Ewolucja współczesnej makroekonomii z perspektywy monetarnej*. Wywiad z prof. M. Friedmanem (1998, s. 93).

Stanowisko przedstawicieli drugiego nurtu (reprezentowanego m.in. przez cytowaną uprzednio Grupę Lizbońską – *Granice konkurencji* – i wchodzącą w jej skład Saskię Sassen), uzasadnione jest występowaniem istotnej różnicy między internacjonalizacją i globalizacją gospodarki, które to zjawiska kierują się dwiema odmiennymi logikami: w przypadku pierwszej punkt odniesienia stanowi przestrzeń międzynarodowa (międzyrządowa), w odniesieniu do drugiej – przestrzeń ponadnarodowa/transnarodowa czy planetarna. Odmienne są także czynniki, które odegrały w nich rolę determinującą, ponieważ „o ile u podłoża internacjonalizacji leżała głównie rewolucja transportowa, o tyle u podłoża globalizacji znajduje się rewolucja związana z informacją i jej błyskawicznym przenoszeniem” (Oziewicz 2006, s. 240). Stąd też – w przeciwieństwie do pierwszej fazy nowoczesnej, druga, czyli współczesna globalizacja, nie może być sprowadzana jedynie do umiędzynarodowienia wymiany i przepływu kapitałów, dóbr, informacji czy ludności. Przejawia się ona bowiem w zdolności aktorów – zlokalizowanych w różnych częściach globu – do wzajemnych powiązań, interakcji i koordynowania działań w czasie realnym, dzięki nowoczesnym technologiom informacyjno-komunikacyjnym. Ponadto cechą obecnego etapu jest nie tylko bardzo szybko postępująca ekspansja wymiany handlowej, prowadząca do integracji rynków towarowych i usługowych, ale przede wszystkim pozostający bez powiązania z rozmiarami wymiany, spektakularny wzrost przepływów kapitałowych (oderwanych od gospodarki realnej także za sprawą NTIK), znajdujący wyraz w integracji rynków finansowych.

Autorzy pierwszego nurtu również podkreślają powstawanie obecnie „nowego jakościowo systemu gospodarki” i dlatego połączenie obu wymienionych nurtów stanowić może podejście traktujące globalizację jako efekt procesu ewolucyjnego, sięgającego swymi korzeniami w dość odległą przeszłość i ulegającego okresowo skokowym przyspieszeniom w związku z kolejnymi rewolucjami naukowo-technologicznymi: pierwszą (związaną z maszyną parową), drugą (związaną z silnikiem elektrycznym i ropą naftową) oraz trzecią (opartą na innowacjach technologicznych i rewolucji informatycznej). Ta ostatnia w połączeniu ze zmianami politycznymi o szerokim zasięgu i liberalną polityką ekonomiczną doprowadziła do stworzenia podstaw gospodarki globalnej (Flejterski, Wahl 2003, s. 42–43; Oziewicz 2006, s. 240; *Rapport sur le commerce...* 2008, s. 22). Zdaniem J. Rifkina (2008) przejście do następnego stadium globalizacji wymagać będzie

postawienia na odnawialne źródła energii i skończenia „z naiwną wiarą, że wolny rynek załatwi za nas wszystko”.

Niezależnie od nurtu, cechą wspólną większości definicji globalizacji jest przy tym akcentowanie procesów poszerzania i pogłębiania systemowych współzależności między krajami, regionami, ich społeczeństwami i podmiotami gospodarczymi, prowadzących do jakościowo nowych powiązań na różnych poziomach (firm, rynków i gospodarek), czyli do postępującej integracji gospodarki światowej (Oziewicz 2006, s. 239; Zorska 2007, s. 16–17). Procesy te implikują „rosnącą integrację rynków towarowych, usług, finansowych oraz działania korporacji transnarodowych w taki sposób, że w coraz większym stopniu penetrują one gospodarki narodowe i zwiększają stopień ich współzależności” (Liberska 2002, s. 18).

Powszechne podkreślanie, jako najważniejszej właściwości globalizacji, zacieśniania się wzajemnych powiązań sprawia, że często podawana jest jej najprostsza i najbardziej ogólna definicja, zgodnie z którą termin ten określa „wszystkie zjawiska, wskutek których życie każdego mieszkańca planety przynajmniej częściowo związane jest z decyzjami podejmowanymi poza jego własnym krajem” (Gullochon 2003, s. 4) lub – jak ujmuje to Grupa Lizbońska – „proces, w którym wydarzenia, decyzje i działania w jednej części świata mają znaczące konsekwencje dla pojedynczych ludzi i całych społeczności w odległych częściach globu” (*Granice konkurencji* 1996, s. 50). Jak pisze w swoim *Europejskim marzeniu* J. Rifkin (2005, s. 239), „w gospodarce zglobalizowanej, w której przestrzeń i czas są wykorzystywane z coraz większą intensywnością i wszystko jest powiązane ściślejszymi współzależnościami, każde zdarzenie w dowolnym miejscu systemu może spowodować zagrożenie dla reszty systemu”⁶.

Proces globalizacji prowadzi zatem do wykształcania się nowego systemu ekonomicznego o wymiarze planetarnym, stanowiącego nową jakość w gospodarce światowej, czyli do wyłaniania się gospodarki globalnej. Jej istota polega na istnieniu „jednego pola gry” (*one level playing field*), obejmującego coraz większe przestrzenie państw narodowych, w których obowiązują te same kryteria, normy prawne i instytucjonalne. Dzięki temu firmy transnarodowe mogą korzystać z istotnego zmniejszenia kosztów transakcji. Zaznaczyć przy tym

⁶ Spektakularnym przykładem prawdziwości tego stwierdzenia jest – zapoczątkowany w 2007 r. w Stanach Zjednoczonych – obecny kryzys finansowy.

należy, iż istnienie „jednego pola gry” nie oznacza zanikania wszelkich różnic gospodarczych społecznych czy kulturowych, lecz sprzyja przepływowi – bez przeszkód – dóbr, usług, kapitału oraz ludności i wykorzystywaniu w ten sposób atutów oferowanych przez zróżnicowane cechy różnych terytoriów. Globalizacja nie ma bowiem prowadzić do zaniku zróżnicowania tych ostatnich, czego efektem musiałoby być nagłe zatrzymanie całej dynamiki globalizacji (Michalet 2007, s. 130 i n.).

W świetle powyższych stwierdzeń oczywiste się staje, że pojęcie gospodarki globalnej nie może być traktowane jako synonim gospodarki światowej i zarazem nie oznacza jej homogenizacji. Służy ono natomiast „do określania organicznej całości globalnych procesów gospodarczych, charakteryzujących się swoimi specyficznymi cechami” (Makać 2006, s. 26–29). W odróżnieniu od niego gospodarka światowa stanowi „zbiorowość różnorodnych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, trwale powiązanych ze sobą w pewien całościowy system poprzez sieć międzynarodowych stosunków gospodarczych”, czyli jest „swego rodzaju agregatem gospodarczym (strukturą gospodarczą) na skalę ogólnoświatową” (Misala 2005, s. 441; Makać 2006). Podczas gdy początki formowania się gospodarki światowej sięgają XV w. i wiążą się z kryzysem feudalizmu (m.in. Skodlarski, Matera 2005), wykształcanie się gospodarki globalnej jest zjawiskiem nowym, dostrzeżonym dopiero w połowie lat 1990. i znajduje się w swoim stadium początkowym⁷. Pomimo wyraźnego podkreślania różnic między tymi terminami oraz faktu, że „większość produkcji, zatrudnienia i firm jest – i pozostanie – lokalna i regionalna” M. Castells (2007, s. 107) twierdzi, iż możemy już mówić o istnieniu gospodarki globalnej, „ponieważ gospodarki na świecie zależą od osiągnięć swego zglobalizowanego rdzenia. Ten globalny rdzeń obejmuje rynki finansowe, handel międzynarodowy, ponadnarodową produkcję oraz, do pewnego stopnia, naukę i technikę oraz specjalistyczną siłę roboczą. System gospodarczy jest powiązany globalnie właśnie przez te zglobalizowane, strategiczne komponenty gospodarki”. Dlatego też przez gospodarke globalną M. Castells (2007)

⁷ Oczywiście ocena stopnia zglobalizowania gospodarki światowej będzie od stosowanych w tym celu wskaźników (zob. *Les indicateurs économiques...* 2005). Tym niemniej w opinii P. Ghemawata przeciętnie w latach 2003–2005 gospodarka globalna nie przekraczała wskaźnika 10% w relacji do gospodarki światowej („Gazeta Wyborcza” 24–25 III 2007 r.).

rozumie „gospodarkę, której główne elementy składowe mają instytucjonalną, organizacyjną i technologiczną zdolność działania jako całość w czasie rzeczywistym lub wybranym, w skali planety”⁸.

2. Regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej

Równolegle z procesem globalizacji obserwujemy dynamiczny rozwój regionalnej integracji gospodarczej przejawiającej się zarówno w formie inicjatyw instytucjonalnych, jak i w formie spontanicznego pogłębiania powiązań ekonomicznych między sąsiadującymi ze sobą krajami. W ich opisie czyni się rozróżnienie określając pierwsze mianem regionalizmu, drugie mianem regionalizacji gospodarki światowej⁹. W zachodnioeuropejskiej, kontynentalnej literaturze przedmiotu, wymienione formy międzynarodowej integracji gospodarczej odróżniane są ponadto wyraźnie jako:

- 1) integracja regionalna *de iure* odnosząca się do regionalizmu oraz
- 2) integracja regionalna *de facto* odnosząca się do regionalizacji¹⁰.

Pierwsza z tych form dotyczy instytucjonalnego wymiaru integracji, którego przejawem jest wzrastająca (szczególnie od lat 1990.) (Kawecka-Wyrzykowska 2007, s. 157–171) liczba regionalnych porozumień handlowych (RPH); druga – oznacza bardziej intensywne po-

⁸ Ocenę 10-procentowego zglobalizowania gospodarki światowej przez P. Ghemata należałoby zatem odnieść do „zglobalizowanego rdzenia” M. Castellsa.

⁹ Terminy te zapożyczone zostały z ekonomii regionalnej koncentrującej swoją uwagę na regionach wewnątrz krajowych. Geneza terminu „regionalizm” związana jest z istnieniem regionów subnarodowych, w których dochodzi do rewindykowania „prawa do odmienności”, tzn. zachowania swojej tożsamości, kultury i języka. Twórcą tego terminu był poeta prowansalski Léon de Berluc-Perussis, członek założonej w 1854 r. przez grupę pisarzy i poetów szkoły literackiej *Félibrige*, stawiającej sobie za cel ochronę języka prowansalskiego (zob. I. Pietrzyk, *Sterowanie rozwojem regionalnym we Francji*, Studia KPZK PAN, t. XCIX, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 55). Regionalizacja oznacza natomiast zarówno czynność, jak i jej efekt w postaci podziału kraju na regiony (szerzej na ten temat zob. I. Pietrzyk, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 213 i n.).

¹⁰ Rozróżnienie to odpowiada wyodrębnianym przez J. Misalę (2005, s. 434) dwóm komponentom regionalnej integracji gospodarczej w postaci komponentu instytucjonalno-instrumentalnego oraz komponentu realnego. Zob. także: Ch. Oman (1995), F. Nicolas (2003, s. 59–63); G. Gautier, S. Jean, D. Ūnal-Kesenci (2006, s. 84–96); A. Zorska (2007, s. 38).

wiązania gospodarcze między krajami należącymi do tej samej strefy geograficznej (np. Europy, Ameryki Północnej, Azji Wschodniej) aniżeli z resztą świata.

Postępujące wraz z globalizacją procesy regionalnej integracji gospodarczej są dowodem na to, że – wbrew obiegowym opiniom – globalizacja nie oznacza „spadku znaczenia (abolicji) geografii” i nie doprowadziła do przekształcenia się świata w jedną rozległą strefę wymiany, w której relacje bliskości nie odgrywają już żadnej roli. Równoległe występowanie tendencji integracyjnych i globalizacyjnych wydaje się świadczyć o czymś wręcz przeciwnym i pozwala mówić o koegzystencji tych procesów.

Okazuje się przy tym, że sekwencja między globalizacją i międzynarodową integracją regionalną nie musi być identyczna w odniesieniu do wszystkich gospodarek. W przypadku niektórych krajów integracja z gospodarką światową wyprzedziła utworzenie zinstytucjonalizowanego ugrupowania regionalnego (np. w Azji Wschodniej), natomiast w przypadku innych przeciwnie (np. w odniesieniu do MERCOSUR). Świadczy to zarazem o złożoności powiązań między dynamiką integracji regionalnej i globalnej. Ich koegzystencja oraz równoległy rozwój dowodzą, że procesy te wzajemnie się wzmacniają i stąd wyrażane często opinie o istnieniu sprzężenia zwrotnego między nimi (Bożyk, Misala 2003, s. 246), które sprawia, że z jednej strony globalizacja stanowi bodziec do integracji regionalnej, z drugiej zaś integracja regionalna przyczynia się do pogłębienia globalizacji.

Obserwowana tendencja do integracji regionalnej *de facto* (czyli regionalizacji) oznacza, że wzrost współzależności gospodarczych w skali regionalnej nie jest wyłącznie efektem sformalizowanych umów integracyjnych. Przejawia się on bowiem także w zacieśnianiu szczególnie więzi handlowych i finansowych w ramach wielkich „bloków regionalnych”, takich jak: Europa, Północna Ameryka oraz strefa Azji i Pacyfiku (por. tab. 1).

Przykład koegzystencji „dynamiki globalnej i regionalnej” stanowi Azja, w której pogłębienie współzależności regionalnych jest w pewnym stopniu efektem otwarcia na zewnątrz i poszukiwania konkurencyjności na rynkach światowych.

Przeciwnie zaś wygląda sytuacja w przypadku stref najmniej aktywnie uczestniczących w globalizacji, które należą równocześnie do bardzo słabo zintegrowanych regionalnie (jak np. kraje Maghrebu czy Bliskiego Wschodu). Jednakże, o ile utworzeniu UE, NAFTA czy

MERCOSUR towarzyszyła intensyfikacja wymiany wewnątrzregionalnej, to nie stało się tak w przypadku ASEAN, ponieważ wymiana jest bardziej intensywna w ramach całego regionu Azji Wschodniej (tzn. oprócz ASEAN także Chin, Japonii i Korei) bez istnienia formalnych struktur integracyjnych (Nicolas 2003, s. 60).

Procesy integracji regionalnej *de facto* i globalizacji są zjawiskiem mikroekonomicznym i efektem dynamiki rynkowej, czyli rezultatem działalności firm, a nie władzy publicznej (choć uwarunkowania polityczno-instytucjonalne mają także istotne znaczenie – Ładyka 2006, s. 36). Wydawać by się zatem mogło, że równoległe ich występowanie jest zjawiskiem zaskakującym, ponieważ tendencje te pozornie pozostają w sprzeczności ze sobą. Ich koegzystencja jest w znacznym stopniu efektem wspomnianych nowych form organizacji produkcji, związanych z segmentacją procesu produkcyjnego. Prowadzi to do występowania jednego z wielu „paradoksów” globalizacji, która przyczynia się do redukcji dystansu i znaczenia bliskości geograficznej, lecz istnienie korzyści aglomeracji działa wprost przeciwnie do tej tendencji¹¹. Dlatego też problem wyboru lokalizacji firm zachowuje nadal swoją aktualność wbrew potocznym opiniom o całkowitej swobodzie przestrzennej działalności gospodarczej (*foot-loose*) i braku jej związania z terytorium.

W przypadku regionalizacji istotną rolę odgrywają ponadto takie czynniki, jak mniejsze przeszkody i koszty transportu, czy też – dzięki bliskości – mniejsze trudności w koordynacji działań, a ponadto pokrewieństwo kulturowe i często współpraca polityczna między sąsiadującymi ze sobą państwami. Badania pokazują zresztą, że intensywność wymiany między dwoma krajami jest tym większa, im mniejszy jest oddzielający je dystans. Co więcej, w rzeczywistości rynek globalny w wielu przypadkach stanowi iluzję, ponieważ w dalszym ciągu swoją aktualność zachowuje bliskość geograficzna z klientami, wymuszająca potrzebę dostosowywania produktów do potrzeb rynku lokalnego. Oznacza to, że geografia w dalszym ciągu posiada znaczenie w lokalizacji produkcji i organizacji wymiany. Przy tym w poszukiwaniu możliwie najwyższej efektywności firmy transnarodowe mogą organizować produkcję w skali regionalnej i równocześnie doskonale wpisywać się w strategię globalną.

¹¹ Na temat paradoksów globalizacji zob. W. Anioł (2002).

Tabela 1. Macierz wymiany handlowej w 2006 r.* (w % handlu światowego = 11 274 mld USD)

Region/Państwo	Ameryka Północna	Ameryka Południowa	UE – 27	Reszta Europy	WNP	Bliski Wschód i Maghreb	Afryka Subsaharyjska	Japonia	Azja Wsch. i Płd.-Wsch.	Oceania i reszta Azji	Świat
Ameryka Północna	7,5	0,9	2,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,6	1,6	0,4	13,9
Ameryka Południowa	1,4	1,0	0,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	3,9
Unia Europejska	3,6	0,6	26,1	2,4	1,1	1,3	0,6	0,5	1,9	0,7	38,8
Pozostałe kraje Europy	0,5	0,1	2,4	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,2	0,1	3,7
WNP	0,2	0,1	1,8	0,3	0,7	0,1	0,0	0,1	0,3	0,0	3,6
Bliski Wschód, Maghreb	0,7	0,1	1,3	0,1	0,0	0,3	0,2	0,9	1,5	0,5	5,8
Afryka Subsaharyjska	0,5	0,1	0,5	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,3	0,1	2,0
Japonia	1,5	0,2	0,8	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	2,7	0,2	5,7
Azja Wsch. i Płd.-Wsch.	4,7	0,5	3,5	0,3	0,3	0,6	0,3	2,1	6,3	1,1	19,7
Oceania i reszta Azji	0,4	0,1	0,5	0,0	0,0	0,3	0,1	0,3	0,8	0,3	2,9
Świat	21,0	3,4	39,9	3,7	2,5	3,4	1,7	4,8	16,0	3,5	100

* Eksport – poziomo, import – pionowo.

Źródło: CEPII, baza CHELEM – handel międzynarodowy cyt. za: M. Fouquin & C. Herzog, *Panorama de l'économie mondiale*, CEPII juin 2008, s. 18.

Bardziej złożone i budzące kontrowersje jest zjawisko równoczesnego występowania tendencji globalizacyjnych i regionalnej integracji *de iure* (czyli regionalizmu) (Siroën 2000, s. 6–7; Deblock 2002; Gautier, Jean, Ůnal-Kesenci 2006; Kawecka-Wyrzykowska 2007). W przypadku tej ostatniej – podobnie jak w odniesieniu do globalizacji – wskazuje się na jego dość odległe początki, sięgające jeszcze ery przedindustrialnej. Już od XVI w. występowały bowiem tendencje do redukcowania lub nawet eliminowania przeszkód w wymianie handlowej. Jako przykład najwcześniejszych umów regionalnych wymienia się zazwyczaj Wielką Brytanię i próby zawarcia w drugiej połowie XVI w. porozumienia między Anglią a Szkocją, które zakończyły się podpisaniem *Aktu o unii* (handlowej i politycznej) między nimi w 1703 r. Inny przykład to utworzenie niemieckiej unii celnej w 1833 r. (znanej jako *Zollverein*), powstanie konfederacji szwajcarskiej będącej unią celną w 1848 r., czy zjednoczenie Włoch w latach 1860–1866 (Mittaine, Pequerul 1999, s. 22).

Instytucjonalne formy integracji gospodarczej zaczęły rozwijać się szczególnie po II wojnie światowej, przy czym w Europie Zachodniej impuls do nich dał Plan Marshalla, warunkujący uzyskanie pomocy od sprawnego jej koordynowania (jego efektem było utworzenie Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej – OEEC, przekształconej następnie w 1961 r. w OECD).

Najczęściej wyróżnia się trzy fale w rozwoju zinstytucjonalizowanych form międzynarodowej integracji gospodarczej w okresie powojennym (Mittaine, Pequerul 1999, s. 26; Gautier, Jean, Ůnal-Kesenci 2006, s. 84–85), a mianowicie:

1) od lat 1950. wraz z powstaniem międzynarodowych ugrupowań regionalnych najpierw w Europie, a następnie w Afryce i Ameryce Łacińskiej;

2) od połowy lat 1980. wraz ze zintensyfikowaniem działań na rzecz pogłębienia integracji europejskiej (ratyfikowanie Jednolitego Aktu Europejskiego) oraz umową o wolnym handlu między Kanadą i USA (rozszerzoną następnie na Meksyk) oraz

3) najnowsza fala, która przybrała na sile w latach 1990. i cechuje się wykładniczym wzrostem liczby regionalnych porozumień handlowych; ze względu na nowy kontekst ekonomiczny i geopolityczny zmieniły się jednak argumenty przemawiające za zinstytucjonalizowanymi formami integracji regionalnej.

Znaczenie regionalnych porozumień handlowych dla integracji gos-

podarki światowej jest bardzo często oceniane pozytywnie i – w kontekście globalizacji – postrzegane jako rozwiązanie *second best*, stanowiące jej kontynuację w ograniczonym terytorialnie zakresie (Bożyk, Misala 2003, s. 242; Misala 2005, s. 450). Coraz powszechniejsze staje się także przekonanie, że RPH posiadają więcej zalet niż wad zarówno dla ich sygnatariuszy, jak i dla samego multilateralnego systemu handlowego. Znalazło to m.in. wyraz w podpisanych w Marrakeszu umowach, w których po raz pierwszy *explicite* uznano istotną rolę regionalnych porozumień handlowych w ekspansji handlu światowego i tym samym podkreślono istniejącą komplementarność między regionalizmem i multilateralizmem (Deblock 2002, s. 4).

Najczęściej wymienia się 3 rodzaje pozytywnych efektów regionalnych porozumień handlowych (Deblock 2002, s. 4):

1) korzyści statyczne w postaci efektów kreacji handlu (korzyści te są tym większe im bariery taryfowe i poza taryfowe sprzed porozumienia były większe, im większy jest stopień otwarcia ugrupowania na kraje trzecie, im większa jest liczba uczestników porozumienia, im ściślej są relacje ekonomiczne między nimi, a ich gospodarki komplementarne);

2) efekty dynamiczne w postaci korzyści skali, specjalizacji produkcji, większej efektywności związanej z konkurencją, bardziej korzystnym otoczeniem dla inwestorów i in.; efekty te występują przede wszystkim w przypadku porozumień obejmujących kraje wysoko rozwinięte i – pod pewnymi warunkami – kraje rozwijające się;

3) efekty instytucjonalne, szczególnie istotne w przypadku mniejszych ugrupowań, w skład których wchodzi kraje o zbieżnych interesach, mogące dzięki temu przyspieszyć i pogłębić proces integracji.

Bardzo często wskazuje się, iż porozumienia regionalne stwarzają możliwość zmniejszenia wpływu krajowych grup interesów, ograniczających wewnętrzną i zewnętrzną konkurencyjność gospodarki (Oman 1995, s. 39 i n.)¹². Dzięki temu regionalizm przyczynia się do stymulowania konkurencji na większym rynku i prowadzi do otwarcia gospodarki na resztę świata. Z problemem tym wiąże się możliwość przeprowadzenia niezbędnych reform krajowych, wcześniej trudnych

¹² Oczywiście możliwe jest pojawienie się ryzyka przekształcenia przez grupy interesu integracji *de iure* w narzędzie regionalnego protekcjonizmu, czego ilustrację stanowić może okres międzywojenny w ubiegłym stuleciu. W takim przypadku integracja traci swój walor odnośnie do zdynamizowania wzrostu i konkurencyjności regionu na rynkach światowych.

do podjęcia wobec istnienia – przeciwnych im – silnych krajowych grup nacisku. Podkreśla się także, iż członkostwo w ugrupowaniu regionalnym może prowadzić do wzmocnienia stabilności i wiarygodności polityki gospodarczej krajów członkowskich, sprzyjającej napływowi BIZ i do wzmocnienia zbiorowej niezależności państw członkowskich w prowadzeniu polityki gospodarczej. Wreszcie regionalna integracja *de iure* może stać się skutecznym instrumentem harmonizowania polityk krajowych oraz międzynarodowej integracji politycznej.

Z uwagi na dużą różnorodność zawieranych porozumień czyni się niekiedy rozróżnienie między regionalizmem minimalistycznym i federującym (Mittaine, Pequerul 1999, s. 62). W pierwszym przypadku chodzi jedynie o utworzenie strefy wolnego handlu (np. EFTA), która przyspieszyć ma przejście do systemu multilateralnego; w drugim – o wspólny projekt realnej integracji krajów członkowskich (np. UE).

Jak jednak wiadomo, RPH stanowią derogację względem klauzuli najwyższego uprzywilejowania, przewidzianej art. XXIV GATT 1994 r. (i art. V GATS), który dopuszcza – w pewnych warunkach – utworzenie strefy wolnego handlu lub unii celnej. Niezbyt precyzyjne sformułowanie tych warunków oraz trudności w dokładnej ocenie skutków porozumień dla systemu wielostronnego przy równoczesnym lawinowym przyroście liczby porozumień od połowy lat 1990. budzą niepokój sceptyków, wskazujących na wiele negatywnych aspektów tego rozwiązania.

Podnosi się bowiem, że przez cały okres istnienia GATT, czyli między 1948 r. a 1994 r. dokonano 124 notyfikacje umów regionalnych (w dziedzinie wymiany towarowej), natomiast tylko od chwili powstania WTO w 1995 r. do początku 2003 r. notyfikowano więcej, bo ponad 130 umów dodatkowych, dotyczących wymiany towarowej bądź handlu usługami. Oczywiście nie wszystkie notyfikowane umowy nadal obowiązują, ponieważ niektóre po prostu przestały obowiązywać, a inne zastąpione zostały nowymi. Tym niemniej w styczniu 2005 r. aktualnych było 131 umów handlowych notyfikowanych w WTO, dotyczących wymiany dóbr, z tego: 12 odnośnie do unii celnej, 17 umów preferencyjnych dotyczących krajów rozwijających się oraz 102 dotyczące swobodnej wymiany handlowej (Nicolas 2003, s. 50; Gautier, Jean, Ūnal-Kesenci 2006, s. 95; Skrzypczyńska 2008, s. 311). Nie jest to równoznaczne z liczbą istniejących regionalnych porozumień, ponieważ jeden kraj może być stroną wielu umów

równocześnie, a ponadto notyfikacje mogą dotyczyć również akcesji kraju do już istniejącej umowy. Liczba ta jest jednak wynikiem faktu, że od kilkunastu lat obserwujemy wydatne przyspieszenie dynamiki wzrostu porozumień, która oznacza, że rozwiązanie pomyślane pierwotnie jako wyjątek stało się obecnie regułą. Dlatego też wielu autorów wskazuje na „ryzyko systemowe” związane z nowym regionalizmem i „efekty przewrotne” RPH podnosząc, iż porozumienia te stanowią odchylenie w postaci regionalizmu *à la carte*, przyczyniają się do fragmentaryzacji światowego systemu handlowego, a w przypadku zredukowania w perspektywie ich liczby do 2–3 mogą doprowadzić także do fragmentaryzacji gospodarki światowej. RPH zmniejszają ponadto zainteresowanie negocjacjami wielostronnymi, powodują erozję preferencji handlowych GSP, tworzą nowe bariery, np. reguły pochodzenia (Kawecka-Wyrzykowska 2007)¹³.

Powyższym zarzutom przeciwstawiane są nowe argumenty przemawiające za regionalizmem, który pozwala „pójść szybciej i dalej” niż negocjacje wielostronne i – wykraczając poza przyjęte w ramach WTO normy – stanowić w rzeczywistości wsparcie dla systemu wielostronnego (Kawecka-Wyrzykowska 2007). W tym celu konieczne jest jednak realizowanie koncepcji regionalizmu otwartego, respektującego pięć warunków:

- 1) pełnej dostępności dla krajów trzecich podpisanych umów;
- 2) stosowanie klauzuli najwyższego uprzywilejowania w jej bezwarunkowej formie;
- 3) warunkowego rozciągnięcia regionalnych środków liberalizacji na kraje trzecie, pragnące podjąć negocjacje bilateralne;
- 4) równoległej eliminacji barier na poziomie wielostronnym;
- 5) stosowanie środków ułatwiających wymianę (Bergsten 1997, s. 1; cyt. za: Deblock 2002, s. 21¹⁴).

¹³ Wcześniej niektórzy autorzy wyrażali wręcz opinie, że tworzenie nowych ugrupowań regionalnych prowadzi do podważenia wielostronnych relacji handlowych. Obawy te zaczęły być wypowiedziane od połowy lat 1980. z chwilą zapowiedzi stworzenia jednolitego rynku europejskiego i uległy spotęgowaniu wraz z zawarciem w 1988 r. porozumienia między USA i Kanadą oraz planami jego poszerzenia o Meksyk. Wobec trudności, na jakie natrafiały wówczas negocjacje w ramach rundy urugwajskiej, wskazywano wręcz na ewidentną sprzeczność między tymi tendencjami (Lloyd 1992, s. 8). Obecnie o takiej sprzeczności można mówić w związku z trudnościami, na jakie napotkała runda z Dauh.

¹⁴ Zauważyć wypada, że u różnych autorów znaleźć można różną interpretację koncepcji regionalizmu otwartego (zob. np. Zorska 2007, s. 51 i n.).

Należy zauważyć, że – w kontekście globalizacji – integracja regionalna przybrała nową formę i nie ogranicza się już tylko do wymiany handlowej, lecz obejmuje także przepływ kapitałów czy nawet pracowników, a niekiedy także dotyczy koordynacji niektórych polityk gospodarczych. Oprócz rozszerzania porozumień regionalnych na nowe dziedziny (m.in. łączenia spraw gospodarczych z normami publicznego współrzędzenia – *governance*) umowy negocjowane są obecnie między krajami o różnym poziomie rozwoju i co więcej niekoniecznie sąsiadującymi ze sobą (Kawecka-Wyrzykowska 2007; Zorska 2007, s. 41–42; Liberska 2008).

Zawieraniu regionalnych porozumień preferencyjnych nie towarzyszy tendencja do „odgradzania się” od świata zewnętrznego i koncentrowania się wyłącznie na sprawach wewnętrznych, lecz wręcz przeciwnie: pozostają one otwartymi na zewnątrz, nawet jeśli wymiana wewnątrzregionalna wykazuje tendencję do przybierania na znaczeniu. Dlatego regionalizm otwarty określany bywa przez jego zwolenników jako „instytucjonalne laboratorium multilateralizmu”, czy wręcz jako „awangarda swobodnej wymiany handlowej” (Deblock 2002, s. 18). Zwraca się uwagę, że obecnie nie chodzi o rezygnację z uczestnictwa w globalizacji, lecz o zacieśnienie więzi gospodarczych między różnymi krajami w celu łatwiejszego włączenia się w globalizację. Stąd też integracja gospodarcza traktowana jest w tym przypadku jako etap w kierunku globalizacji, sam regionalizm zaś jako forma mezoglobalizacji. Współpraca regionalna może sprzyjać bowiem nie dyskryminującej liberalizacji wymiany multilateralnej i integracji z gospodarką światową. Szczególne znaczenie posiada integracja regionalna w przypadku krajów rozwijających się, ponieważ może ułatwić ich włączenie w gospodarkę światową.

Główną korzyścią globalizacji jest otwarcie nowych rynków i sprzyjanie specjalizacji, jednakże „odwrotną stroną medalu” stanowi nasilenie się konkurencji w skali globalnej. Zwiększona presja na wzrost konkurencyjności może z kolei stanowić bodziec do tworzenia ugrupowań regionalnych, ponieważ w otoczeniu silnie konkurencyjnym, konieczne staje się osiągnięcie „masy krytycznej”, któremu sprzyjać może właśnie integracja regionalna *de iure*. Innymi słowy może ona stanowić środek „katalizujący” pozytywne efekty globalizacji z jednej strony i równocześnie traktowana być jako ochrona przed perturbacjami związanymi z globalizacją – z drugiej. Wypada zatem stwierdzić, że optymistyczna interpretacja regionalnych procesów integracyjnych