

**Jan Rymarczyk**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

---

## REGIONALIZACJA GLOBALIZACJI

---

**Streszczenie:** Niezwykła intensyfikacja międzynarodowego handlu i inwestycyjnych relacji pomiędzy krajami, jaka występuje od początku lat 60. XX w. do chwili obecnej, oraz odmienny ich charakter w porównaniu z podobnymi procesami w przeszłości spowodowały określenie ich jako „globalizacji”. W istocie te procesy nie mają charakteru globalnego, a koncentrują się w zasadzie w rozwiniętych regionach świata (Triada). Regionalizacji globalizacji wydaje się sprzyjać także rosnąca liczba regionalnych ugrupowań integracyjnych.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, regionalizacja, internacjonalizacja, multilateralizacja.

### 1. Istota globalizacji, jej rozwój i cechy

Prapoczątki globalizacji upatrywane są niekiedy w migracji *Homo sapiens*, który około 60 tys. lat temu z prehistorycznej Afryki rozprzestrzenił się po świecie<sup>1</sup>. Abstrahując od tej odległej perspektywy, wydaje się, że ze względu na przestrzenną ekspansję i relacje o charakterze ekonomicznym globalizację należy łączyć z rozwojem cywilizacji. Dlatego też za jej początek przyjmuje się niekiedy wczesny handel międzynarodowy, który rozwijał się około 4 tys. lat temu, a którego głównymi ośrodkami były starożytna Assyria, a później Mezopotamia, Babilonia, Indie, Egipt, Grecja, Fenicja. Nie jest to jednak powszechnie akceptowany pogląd i często korzeni globalizacji poszukuje się dopiero w czasach nowożytnych i wiąże się je z wielkimi odkryciami geograficznymi i zamorską działalnością kompanii handlowych w XV w.

Dość często za pierwszy etap globalizacji przyjmuje się lata 1870-1914 uznane za „złoty wiek międzynarodowej ekonomicznej integracji”. W tym czasie nastąpił niezwykle rozwój handlu, inwestycji zagranicznych i migracji ludności. Ten okres został przerwany przez I wojnę światową, wielki kryzys lat 30., wybuch II wojny światowej i okres powojennej odbudowy, który nie sprzyjał globalnej ekspansji. Rozwój wielu gospodarek narodowych oraz międzynarodowych handlowych i inwestycyjnych relacji pomiędzy nimi następował jednakże bardzo szybko, a szczególnie intensyfikacja tego w latach 1965-1980 doprowadziła do ich wysokiego umiędzynarodowienia (tab. 1).

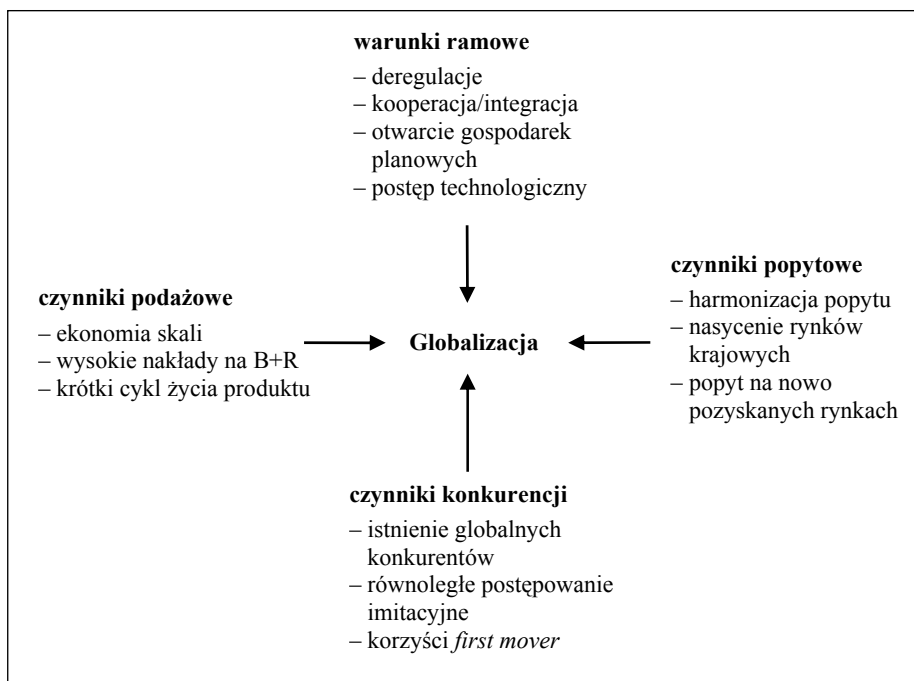
---

<sup>1</sup> T. Borghoff, *Evolutionary Theories of the Globalization of Firms*, Gabler, Wiesbaden 2005, s. 30-37.

Tabela 1. Fazy globalizacji

→	1965	→	1980	→	1990	→
Odbudowa	Internacjonalizacja		Pierwsza faza globalizacji		Druga faza globalizacji	
Ważne rynki	Europa, Ameryka Północna, wybrane kraje		Triada/ OECD kraje		Triada, kraje progowe	
Czynniki stymulacyjne	Rozwój międzynarodowego uczestnictwa		Ekonomia skali		Wiedza, talenty, sieci komunikacyjne, regionalne centra kompetencji	
Spektrum działania	Produkty narodowe		Produkty światowe		Systemy biznesowe, usługi, infrastruktura	
Struktura kierowania	Centralistyczna, zorientowana na zbył		Monocentryczna (struktura satelitarna)		Sieci policentryczne (struktura sieciowa)	
Stymulujący uczestnicy	Multinarodowe korporacje		Globalizatorzy japońscy		Usługodawcy globalni, pierwsi „gracze” z krajów progowych	

Źródło: U. Krystek, E. Zur (Hrsg.), *Internationalisierung – Globalisierung eine Herausforderung für die Unternehmensführung*, Springer Verlag, Berlin 2002, s. 109.



Rys. 1. Siły napędowe globalizacji

Źródło: A. Schweinsberg, *Flexibilität und Stabilität globaler Unternehmenskooperation*, Shaker Verlag, Aachen 2006, s. 19.

Nowe zjawiska, które wystąpiły wtedy w światowej gospodarce, spowodowały, że wielu właśnie ten okres uważa za pierwszy etap współczesnej globalizacji, natomiast od początku lat 90. mówi się o przejściu do drugiego etapu rozwoju globalizacji<sup>2</sup> (rys. 1).

Cały ten okres, tj. mniej więcej od początku lat 60. do chwili obecnej, charakteryzuje się ogromnym przyspieszeniem rozwoju w ogóle, a w szczególności różnego rodzaju międzynarodowych powiązań. Szacuje się, że w ostatnich 50 latach nastąpił 5-krotny wzrost PKB, 12-krotny wzrost światowego handlu i 30-krotny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wiązało się to z pojawieniem się przełomowych wynalazków technicznych, które zrewolucjonizowały komunikację i transport (tab. 2).

**Tabela 2.** Wskaźniki przyspieszenia globalizacji we współczesnej historii

Stale linie telefoniczne	Od 150 mln w 1965 r. do 851 mln w 1998 r.
Mobilne telefony	Od 0 w 1978 r. do 305 mln w 1998 r.
Użytkownicy Internetu	Od 0 w 1985 r. do 180 mln w 1998 r.
Radioodbiorniki	Od 57 mln w połowie lat 30. do 2008 mln w 1994 r.
Telewizory	Od 75 mln w 1956 r. do 1096 mln w 1996 r.
Pasażerowie międzynarodowych linii lotniczych	Od 25 mln w 1950 r. do 400 mln w 1996 r.
Dochody z międzynarodowych podróży	Od 19 bln USD w 1970 r. do 389 bln USD w 1996 r.
Zagraniczne rezerwy walutowe	Od 100 bln USD w 1970 r. do 1579 bln USD w 1997 r.
Dzienne zagraniczne obroty walutowe	Od 100 bln w 1979 r. do 1500 bln w 1998 r.
Bankowe depozyty nierezydentów	Od 20 bln w 1964 r. do 7900 bln w 1995 r.
Bilanse międzynarodowych pożyczek bankowych	Od 200 bln we wczesnych latach 70. do 10 383 bln w 1997 r.
Emisja globalnych obligacji	Od 0 w 1962 r. do 371 w 1995 r.
Derywatywne umowy finansowe	Od 0 w 1971 r. do 70 trylionów w 1998 r.
Światowe BIZ	Od 99 bln USD w 1960 r. do 5976 bln USD w 2000 r.
Korporacje międzynarodowe	Od 7000 w późnych latach 60. do 50 508 w 2001 r.
Międzynarodowe organizacje pozarządowe	Od 117 w 1956 r. do 16 586 w 1998 r.
Roczne specjalne umorzenia	Od 6 w 1950 r. do 10 000 w 1990 r.

Źródło: T. Borghoff, wyd. cyt., s. 38.

Wśród nich niewątpliwie najważniejsze miejsce zajmuje Internet. Wśród innych czynników stymulujących globalizację należy wymienić wzrost nakładów na B+R oraz skrócenie cyklu życia produktów, co ogromnie zwiększyło znaczenie skali produkcji, liberalizację handlu i przepływów kapitałowych, prywatyzację i deregulację

<sup>2</sup> Występują także inne periodyzacje i często za pierwszy okres globalizacji, jak była już mowa, uznaje się lata 1870-1914, a za drugi okres – od początku lat 60. do chwili obecnej.

rynków finansowych, homogenizację gustów konsumentów, integrację i transformację systemową w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Głównymi cechami współczesnej ekonomicznej globalizacji są<sup>3</sup>:

- głębsza i szersza integracja gospodarek narodowych przez handel, bezpośrednie inwestycje i inne przepływy kapitałowe,
- wzrost autonomii i rozmiarów międzynarodowych rynków kapitałowych oraz szybkości dokonywanych na nich operacji,
- niezwykley wzrost kosztów, ryzyka i kompleksowości nowych technologii w wielu strategicznych lub wiodących sektorach (półprzewodniki, przemysł lotniczy, kosmiczny, farmaceutyczny i telekomunikacyjny),
- zanikanie różnic pomiędzy produkcją a usługami w wyniku rozstrzygającego znaczenia procesów informatycznych, związanych z elektroniczną integracją jednostek, firm i rynków,
- „digitalizacja” ekonomii prowadząca do przejścia od działalności realnej do wirtualnej, a rynków – z geograficznej przestrzeni do cyberprzestrzeni,
- kompresja czasu i przestrzeni – równoczesna świadomość wydarzeń, trendów i idei w każdej części świata w tym samym czasie (The CNN World).

Jak wiadomo, *spiritus movens* tych procesów są korporacje transnarodowe. Szacuje się, że ponad połowa światowego handlu i więcej niż 80% światowych BIZ realizowanych jest przez 500 największych KTN pochodzących z Triady. Jest zatem oczywiste, że ich działalność również w Polsce poprzez charakterystyczne powiązania sieciowe jest przedmiotem szczególnego zainteresowania osób zajmujących się procesami globalizacyjnymi. Należy zaznaczyć, że KTN nie mają jednorodnego charakteru, oprócz klasycznych form pojawiają się *born globals*, mikrokorporacje, ukryci czempioni, kontraktowe KTN, globalni gracze niszowi, spóźnieni – nowi przybysze z globalnych ekonomicznych peryferii itd. Można zatem mówić o hybridyzacji różnych form organizacyjnych z różnymi terytorialnymi zakresami<sup>4</sup>.

Współczesne KTN przykładają coraz większą wagę do arbitrażowego zróżnicowania lokalnych źródeł przewagi, co oznacza, że nawet gdy ekonomiczna działalność jest zglobalizowana, to przewagi konkurencyjne mogą być lokalizowane. Na przykład centra wzornictwa samochodowego skoncentrowały się w północnej Kalifornii w znanym centrum samochodowego wzornictwa. Samsung projektuje półprzewodniki w Silicon Valley. Kilka europejskich firm farmaceutycznych i chemicznych prowadzi badania w biotechnologicznych klastrach w USA. Niemcy kupują brytyjskie banki handlowe, ponieważ chcą mieć siedzibę w Londynie. Większość zachodnich instytucji finansowych ma swoje regionalne centrale w Hongkongu lub Singapurze.

Nie każda lokalna gospodarka ma szansę na uczestnictwo w lokalizacyjnym procesie organizowanym przez globalną działalność KTN. Klasterzy wysokiej technolo-

<sup>3</sup> N. Hood, S. Young, *The Globalization of Multinational Enterprise and Economic Development*, Macmillan, London 2000, s. 135-136.

<sup>4</sup> T. Borghoff, wyd. cyt., s. 27.

gii, przemysłowe dystrykty, metropolitalne klastry, które osiągnęły sukces w międzynarodowej konkurencji, wykazują tendencję do koncentrowania korzyści lokalizacji i szans globalizacji. Natomiast regiony peryferyjne, które z różnych przyczyn nie były w stanie się zrestrukturyzować, będą wykluczone i pozbawione możliwych korzyści z globalnych procesów<sup>5</sup>.

Stymulowana i organizowana przez KTN globalizacja, przynosząc wiele niekwestionowanych korzyści, prowadzi zatem do pogłębienia różnic rozwojowych. Trzy czwarte światowego handlu i globalnych przepływów kapitałowych przypada na wysoko rozwinięte kraje<sup>6</sup>. Nierówny podział wynikających z nich korzyści powoduje, że „bogaci bogacą się szybciej”. Rozpiętość dochodów pomiędzy jedną piątą ludzi żyjącą w najbogatszych krajach i jedną piątą żyjącą w najbiedniejszych krajach, w 1960 r. wynosząca jak 30:1, wzrosła w 1997 r. do 74:1 i dalej wykazywała tendencję wzrostową. Z pewnym uproszczeniem można powiedzieć, że globalizacja koncentruje się na krajach Triady (USA, Europa Zachodnia, Japonia), a zatem nigdy nie była i nie jest globalna i może bardziej właściwym określeniem dla fascynujących nie tylko ekonomistów przemian w otaczającej nas rzeczywistości byłaby „triadyzacja”.

Globalizacja ma przed wszystkim wymiar regionalny, co pogłębiane jest przez narastającą integrację krajów wysoko rozwiniętych, której towarzyszy marginalizacja najmniej rozwiniętych, pozbawionych struktur produkcyjnych, finansowych i informacyjnych regionów. Występuje proces „regionalizacji globalizacji” przede wszystkim w sensie jej skutków, wśród których jednym z najważniejszych, negatywnych jest pogłębiający się, jak już była mowa, podział świata na dwa regiony – bogaty i biedny. Jeden – ciągnący korzyści z handlu i inwestycji, a drugi – ich pozbawiony. Ten ostatni jest znacznie większy, ponieważ szacuje się, że dwie trzecie ludności na świecie jest wykluczonych lub marginalizowanych. Wbrew optymistycznym opiniom zwolenników teorii konwergencji obserwuje się rosnącą koncentrację dochodów, zasobów i dorobku w jednych regionach i rosnące ubóstwo w innych (*vide* Afryka). Spośród krajów rozwijających się jedynie Azja Wschodnia wydaje się kompetentnie uczestniczyć w nowym globalnym porządku, będąc odpowiedzialną za jedną trzecią całego handlu i napływających do nich inwestycji<sup>7</sup>.

Globalizacja nie jest procesem ciągłym. W jej ewolucyjnym rozwoju występowały przerwy oraz okresy mniejszej lub większej ekspansji. Nie jest również procesem całościowym i homogenicznym. Wręcz przeciwnie, ma charakter selektywny i wysoce zróżnicowany pod wieloma względami. Czasami następujące pod jej wpływem strukturalne transformacje przedsiębiorstw i krajów przebiegają na poziomie regionalnym, a czasami na poziomie globalnym lub na obu poziomach równolegle.

<sup>5</sup> W. Hood, S. Young, wyd. cyt., s. 30-37.

<sup>6</sup> A. Bende-Nabende, *Globalisation, FDI, Regional Integrations and Sustainable Development*, Ashgate, Aldershot 2002, s. 80-82.

<sup>7</sup> A. Bende-Nabende, wyd. cyt., s. 81.

Globalna integracja ma na celu uzyskanie konkurencyjnych korzyści z ekonomii skali, zakresu i globalnego uczenia się, natomiast regionalna (lokalna) adaptacja opiera się na zróżnicowanych warunkach środowiskowych i zachowaniach konsumentów<sup>8</sup>. Dynamiczne zrównoważenie tego ekonomicznego procesu określane jest terminem *glocal* i stanowi zasadnicze wyzwanie dla aktorów międzynarodowego biznesu. Jest to gra między geograficznymi (regionalnymi, lokalnymi) a funkcjonalnymi (np. ekonomicznymi i politycznymi) subsystemami. W ten sposób regionalizacja występuje łącznie z rozwojem globalnej gospodarki i może być traktowana jako jej systemowy atrybut. Obecna faza globalizacji z towarzyszącą jej postępującą destandardyzacją produkcji, rozwojem zróżnicowania, z coraz większą kompleksowością produktów i rynków, a w sferze instytucjonalnej – rozwojem ugrupowań integracyjnych w różnych częściach świata, wyraźnie przybiera cechy regionalnego rozwoju. Ten trend może być traktowany jako przesłanka do dalszej globalizacji, a także jako odwrót od niej.

## 2. Rozwój regionalnych ugrupowań integracyjnych

Szczególną cechą współczesnego światowego rozwoju jest powstanie znacznej liczby regionalnych ugrupowań integracyjnych (RUI), co określane jest jako regionalizacja. Najogólniej regionalizację można zdefiniować jako działania prowadzące do redukcji barier handlowych podzbioru krajów<sup>9</sup>. Obecne dążenie do redukcji barier handlowych pozostaje pod wpływem określonych zjawisk: z jednej strony opierającej się na multilateralizmie polityki WTO stymulującej globalizację, z drugiej zaś rosnącej liczby regionalnych porozumień handlowych, mających z natury rzeczy dyskryminacyjny charakter w stosunku do podmiotów pozostających na zewnątrz ugrupowań integracyjnych. Jeśli pierwsze z tych zjawisk wydaje się przeżywać kryzys, to drugie odnotowuje wyraźny rozwój. Czy jednak regionalizację należy traktować jako odwrót od multilateralizmu i globalizacji oraz odpowiedź na problemy wynikające z intensywnej (nadmiernej) ekonomii globalnej, czy jako krok zmierzający jednak w kierunku międzynarodowego wolnego handlu, multilateralizmu i ekonomicznej globalizacji?

Za tym, że regionalizm wspiera wolny handel i multilateralizację, przemawia empirycznie udowodniona teza, że regionalne ugrupowania integracyjne „kreują handel”. Jak wiadomo, handel kraju, który wstępuje do unii celnej, podlega dwójkiemu oddziaływaniu – rośnie wewnątrz unii i może zmniejszać się z krajami spoza unii. Jeśli następuje prosta kompensata, to mówi się o tzw. efekcie „odwrócenia handlu”. Ogólnie można jednak oczekiwać, że efekt wynikający z redukcji cel będzie silniejszy i *per saldo* nastąpi wzrost globalnych obrotów handlowych. Regionaliza-

<sup>8</sup> T. Borghoff, wyd. cyt., s. 24-25.

<sup>9</sup> C. Tisdell, R. Kumar Sen, *Economic Globalization*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2004, s. 54.

cja wspiera globalizację także poprzez efekt demonstracji<sup>10</sup>. Kiedy kraje uczestniczące w RUI osiągają z tego korzyści, to zachęca inne kraje do akceptacji światowej liberalizacji handlu i przepływów kapitałowych.

Regionalne inicjatywy mogą być wykorzystywane jako swoiste „uczenie się przez doświadczenie” (*learning by doing*) w multilateralnym systemie. Udana integracja może prowadzić do jej ekspansji – do włączenia kolejnych krajów, rozszerzając w ten sposób strefę swobody przepływów gospodarczych i innych. Modelem tego przykładem jest Unia Europejska, która ma szansę stać się w dość nieodległej przyszłości Euro-Azjatycką, a być może nawet będzie to paradygmat kształtowania światowych stosunków ekonomicznych w ogóle.

Multilateralizacji sprzyja także lepsza ochrona międzynarodowych interesów małych krajów poprzez RUI. Ich wzajemna kooperacja może być efektywna zarówno w jego obrębie, jak i na poziomie światowym.

Także negocjacje wielostronne pomiędzy wielkimi blokami handlowymi są prostsze aniżeli pomiędzy dużą liczbą nie związanych ze sobą krajów. Łatwiej jest osiągnąć porozumienie, gdy jest mniej negocjatorów, a ponadto RUI mogą wywierać większy nacisk na nie stowarzyszone kraje w celu skłonienia ich do akceptacji posunięć liberalizujących handel.

Ekonomiczna integracja jest często przesłanką głębszej, politycznej integracji pomiędzy krajami, które wcześniej były nawet antagonistyczne, i w ten sposób może usunąć polityczne bariery liberalizacja handlu z krajami, które nie są członkami RUI, a współpracowały z tym ugrupowaniem.

Przedstawione tu argumenty przemawiają za tezą, że regionalne porozumienia w większym stopniu tworzą podstawy do rozwoju globalnej liberalizacji, aniżeli stanowią jej bariery. Obecną koncepcję ich funkcjonowania w większości przypadków można traktować jako „otwarty regionalizm”. Jednakże „otwarty regionalizm” jako fundamentalna zasada został przyjęty tylko przez jedno RUI, mianowicie APEC<sup>11</sup>. Główne jego cechy to:

- zgodność wielostronnych inicjatyw z art. 24 GATT,
- pozytywne nastawienie do przyjęcia nowych członków,
- prawo członków ugrupowania do unilateralnej liberalizacji wymiany z krajami trzecimi na bazie wzajemności.

Na podstawie doktryny „otwartego regionalizmu” RUI teoretycznie może objąć cały świat, doprowadzając do globalnego wolnego handlu. Wewnątrzregionalną liberalizację handlu należy jednak traktować jako *second-best* rozwiązanie w stosunku do globalnej liberalizacji. Podczas gdy pozytywny wpływ na handel netto pierwszej zależy od tego, czy efekt „kreacji” przewyższy efekt „odwrócenia”, to rozwiązanie *first best* powinno zwiększyć globalny strumień handlu i pozytywnie wpłynąć na ogólny dobrobyt nie tylko członków ugrupowania regionalnego.

<sup>10</sup> Tamże, s. 58.

<sup>11</sup> Tamże, s. 58-60.

Efekt „odwróconego handlu” często traktowany jest jako zjawisko nieistotne, jednak rosnąca liczba badań empirycznych pokazuje, że występuje on w niektórych RUI, a związana z nim zmiana wytwarzających po niższych kosztach zewnętrznych dostawców na droższych, wewnętrznych, prowadzi do spadku dobrobytu członków ugrupowania. Takie zjawisko występuje szczególnie przy wysokich zewnętrznych cłach. Na ogół są one niskie, jednak w przypadku niektórych towarów, np. rolniczych lub stwarzających zagrożenie dumpingowe, pozostają na wysokim poziomie. Dlatego regionalizmu nie można traktować jako działania jednoznacznego z wprowadzeniem wolnego handlu i liberalizacji.

### 3. Motywy regionalizacji

Regionalizację można także interpretować jako strategię zmniejszającą negatywne, społeczne oddziaływanie globalizacji<sup>12</sup>. Redukcje barier celnych inicjowane przez międzynarodowe organizacje i przepływy BIZ oraz towarów realizowane przez KTN przyczyniły się w ostatnich trzech dekadach *per saldo* do ekonomicznego wzrostu w świecie, ale są także odpowiedzialne za nierówności, o których już była mowa. Dotykają one także krajów wysoko rozwiniętych, w których od połowy lat 70. rośnie bezrobocie, m.in. wskutek outsourcingu i importu tanich towarów z mało płacących krajów (*vide* Chiny) oraz związanych z globalizacją zmian w technologii wytworzenia. W tym kontekście regionalizacja może być postrzegana jako proces determinowany przez lobbing skoncentrowanych grup interesów lub suwerennych krajów. Mogą one popierać regionalne porozumienia w celu ochrony przed wzrostem obcej konkurencji. „Odwrócenie” handlu w wyniku działań protekcyjnych, nawet jeśli będzie złym rozwiązaniem z ekonomicznego punktu widzenia, to ze względów politycznych będzie dobrze przyjęte. Podobny efekt przynosi również wzrost w RUI specjalizacji produkcji – podaż generuje tam swój własny popyt.

Oprócz przedsiębiorców również rządy poszczególnych krajów mogą być zainteresowane utworzeniem RUI. W warunkach globalizacji i żywiołowych ruchów kapitałów możliwość kontroli ekonomii przez nie ulega erozji. Rozgrywającymi są KTN, które poprzez decyzje lokalizacyjne wywierają wpływ na możliwość zatrudnienia. Segmentując swoją produkcję, ciągną korzyści fiskalne i taryfowe z różnic istniejących pomiędzy krajami. Segmentacja prowadzi do handlu wewnątrz korporacyjnego (*intra-firm-trade*), który jest realizowany poza rynkiem, a ceny w nim mają charakter cen transferowych (*transfer price*) lub cen-cieni (*shadow price*). Pozwala to KTN unikać podatków i tym samym zmniejszać dochody poszczególnych krajów. Natomiast w ramach RUI kraje mogą się temu przeciwstawić przez harmonizację taryf, polityki podatkowej i standaryzacji innych regulacji ekonomicznych. Należy zaznaczyć, że publiczne zaangażowanie w gospodarkę jest traktowane jako czynnik sprzyjający zrównoważonemu wzrostowi gospodarczemu i społecznemu bezpieczeństwu obywateli, co nie pozostaje bez wpływu na politykę rządu.

<sup>12</sup> Tamże, s. 62-64.



Rozpatrując motywy regionalizacji, nie można wreszcie pominąć występującego na poziomie przedsiębiorstw i rządów postępowania, które określane jest jako „owczy pęd” (*herd behaviour*). Podejmowane przez nie decyzje w dużym stopniu są wynikiem nie racjonalnego ekonomicznego wyboru, ale odwzorowanej strategii głównego konkurenta. Występuje zjawisko tzw. domina regionalizacji (*domino regionalizm*). Kraje, które nie należą do ugrupowania, próbują się do niego przyłączyć lub utworzyć własne. Powstanie jednego RUI będzie w tym większym stopniu stymulowało te procesy, im będzie ono większe i im większe będzie odnosiło sukcesy. Działają tu zarówno efekt demonstracji, jak i świadomość kosztów wykluczenia lub nienależenia do RUI.

#### 4. Zakończenie

Prezentowane rozważania wskazują, że procesy globalizacyjne nie obejmują całego świata, lecz koncentrują się głównie w jego wysoko rozwiniętych regionach. Powoduje to nierównomierny podział ich korzyści i zwiększone regionalne rozwarstwienie świata. Globalizacja ma zatem charakter regionalny, co potwierdza także rosnąca liczba regionalnych ugrupowań integracyjnych. Obecnie nie jest możliwe rozstrzygnięcie, czy sprzyjają one globalizacji, czy też stanowią jej barierę. Ani teoria, ani praktyka nie dostarczają wystarczających dowodów. Teoretyczny model jest daleki od rzeczywistości, jest zbyt abstrakcyjny, a empiryczne studia nie są w stanie odizolować efektów RUI od innych niezależnie od nich powstających w światowej gospodarce<sup>13</sup>. Liczba RUI rośnie, a wraz z nimi efekty „kreacji” i „odwrócenia” handlu. Są to jednak procesy w wielu przypadkach zapoczątkowane stosunkowo niedawno, a zatem brak jest odpowiedniej perspektywy czasowej do oceny ich konsekwencji dla multilateralizacji wymiany.

Nie jest również jasne, czy regionalizacja jest wynikiem nadmiernej globalizacji, tj. obrony przed nią, czy też niewystarczających jej postępów. Niewątpliwie tendencje protekcjonistyczne i ochrona przed konkurencją mogą stanowić jakieś motywy tworzenia RUI, ale jednocześnie występuje sporo innych. Wiele wydaje się przemawiać za tym, że globalna ekonomiczna integracja nie zaszła jeszcze za daleko. Jest ona ograniczana przez narodowe granice, prawo, różnice polityczne, ekonomiczne i kulturowe. Główną jej przeszkodą upatrywana jest w braku politycznego instytucjonalnego wsparcia. Jeśli nawet gospodarki stają się coraz bardziej zintegrowane, to polityka pozostaje narodowa. Często podkreślana jest potrzeba istnienia *global government*, ale nie występują żadne działania w tym kierunku. Nawet na poziomie regionalnym integracja polityczna jest o wiele trudniejsza od ekonomicznej. Najlepszym przykładem tego jest Unia Europejska i m.in. trudności z przyjęciem traktatu lizbońskiego.

<sup>13</sup> Tamże, s. 64-65.

Często mówi się o tzw. trylemacie integracyjnym (*integration trilemma*), tzn. o międzynarodowej ekonomicznej integracji, rządowej niezależności i narodowej suwerenności jako trzech elementach, które nie są możliwe do pogodzenia na poziomie globalnym. W tym kontekście integracja na poziomie subglobalnym, czyli regionalizacja, która pozwala realizować ekonomiczną integrację i liberalizację przepływów gospodarczych, stanowi substytut „globalnej globalizacji”.

## Literatura

- Bende-Nabende A., *Globalisation, FDI, Regional Integrations and Sustainable Development*, Ashgate, Aldershot 2002.
- Borghoff T., *Evolutionary Theories of the Globalization of Firms*, Gabler, Wiesbaden 2005.
- Hood N., Young S., *The Globalization of Multinational Enterprise and Economic Development*, Macmillan, London 2000.
- Krystek U., Zur E. (Hrsg.), *Internationalisierung – Globalisierung eine Herausforderung für die Unternehmensführung*, Springer Verlag, Berlin 2002.
- Schweinsberg A., *Flexibilität und Stabilität globaler Unternehmenskooperation*, Shaker Verlag, Aachen 2006.
- Tisdell C., Kumar Sen R., *Economic Globalization*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2004.

## REGIONALIZATION OF THE GLOBALIZATION

**Summary:** Extreme intensification of international trade and investment since the beginning of the sixties of the 20<sup>th</sup> century and change of their character caused the processes that are called “globalization”. In fact these processes are not global but concentrate in countries of the Triad, which means that globalization is regional.