

**Tomasz Rynarzewski**

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

## **REGIONALNA INTEGRACJA EKONOMICZNA A DOBROBYT GOSPODARKI ŚWIATOWEJ**

### **1. Wstęp**

We współczesnej gospodarce światowej występują równoległe dwie tendencje, które są ze sobą sprzeczne (zob. szerzej [Rynarzewski 2004; 2001]). Z jednej strony, wymiana międzynarodowa nie była nigdy dotąd tak bliska spełnienia idei handlu bez żadnych ograniczeń. W okresie powojennym następuje systematyczna eliminacja bądź przynajmniej obniżenie taryfowych barier handlowych. Proces ten ma miejsce dzięki skutecznej działalności GATT, a w ostatnich latach – Światowej Organizacji Handlu (WTO) w zakresie wdrażania zasad liberalizacji międzynarodowej wymiany handlowej (zob. szerzej [Grimwade 2000, s. 321; Hoekman, Kostecki 2002]). Następuje dynamiczny rozwój głównych kanałów światowej globalizacji w postaci wzrostu obrotów handlu międzynarodowego, przepływu kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz transferu wiedzy i technologii. Z drugiej strony, tym jednoznacznie liberalizacyjnym tendencjom towarzyszą zjawiska, które można określić mianem neoprotekcjonizmu. Etap nowego protekcjonizmu ma miejsce szczególnie w ostatnich 15, 20 latach. Jego odmienną cechą, w porównaniu z tradycyjnymi formami ochrony rynku, jest selektywny charakter, przejawiający się w stosowaniu instrumentów interwencyjnych w stosunku do pojedynczych krajów oraz poszczególnych sektorów/branż gospodarki.

Powyższą sprzeczność pomiędzy tendencjami liberalizacyjnymi oraz protekcyjnymi w gospodarce światowej można przenieść również na płaszczyznę międzynarodowej integracji ekonomicznej. Od połowy lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku następuje dynamiczny rozwój regionalnych procesów integracyjnych, w których uczestniczą różne kraje na całym świecie. Można wręcz stwierdzić, że praktycznie każdy z krajów członków Światowej Organizacji Handlu uczestniczy w ja-

kimś porozumieniu integracyjnym typu strefy wolnego handlu lub unii celnej<sup>1</sup>. Po 1995 r. ponad 100 tego typu porozumień zostało zgłoszonych do WTO; wskazuje to na niespotykany dotąd zakres tego procesu. Określany jako „nowy regionalizm” różni się on od dotychczasowego przebiegu regionalnej integracji ekonomicznej. W latach trzydziestych miała miejsce pierwsza fala pogłębiania wzajemnej integracji, wywołana reakcją na światowy kryzys gospodarczy, zaś w latach sześćdziesiątych kolejna, która stanowiła próbę nawiązania do powstania w 1957 r. Wspólnot Europejskich<sup>2</sup>. Pierwsza fala regionalizmu przeistoczyła się w swoistą „defragmentację” gospodarki światowej, prowadząc do zapaści systemu światowego handlu (por. [Flörkemeier 2001, s. 39]). Druga natomiast, stanowiąc głównie inicjatywę krajów pozaeuropejskich do pogłębienia wzajemnej regionalnej kooperacji i integracji ekonomicznej, okazała się z różnych przyczyn mało skuteczna i w krótkim okresie związki łączące te grupy krajów zostały przerwane<sup>3</sup>. Na tym tle ostatnio występujące masowe procesy regionalnej integracji, wśród których te odbywające się w Europie oraz Ameryce Północnej obejmują największe rynki w handlu światowym, wydają się mieć znacznie bardziej trwałe i stabilny charakter, wywierając istotny wpływ nie tylko na bieżący, ale również perspektywiczny rozwój oraz na strukturę międzynarodowych stosunków gospodarczych<sup>4</sup>. Tym bardziej że Unia Europejska ulega poszerzeniu i procesu tego nie można uznać za zamkniętą, z inicjatywy Stanów Zjednoczonych zaś rozszerzeniu, najpóźniej do 2005 r., ma ulec NAFTA, tworząc Panamerykańską Strefę Wolnego Handlu (FTAA), obejmującą kraje znajdujące się na obu kontynentach amerykańskich.

Zasadne jest zatem zastanowienie się nad kierunkami oddziaływania postępującego procesu regionalnej integracji na kształtowanie się międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz związanych z tym procesem korzyści bądź zagrożeń. Cechą wszystkich form integracji ekonomicznej jest eliminacja barier handlowych wewnątrz ugrupowania i ich utrzymywanie w stosunku do krajów trzecich. Wprawdzie w tym przypadku występuje różnica między jednością polityki han-

<sup>1</sup> Znakomita większość regionalnych integracji przyjmuje formę strefy wolnego handlu, znacznie rzadziej unii celnej.

<sup>2</sup> Należy jednak podkreślić, że porozumienia typu regionalnego pojawiały się już znacznie wcześniej w okresie XVII-XIX w. (por. [Hoekman, Kostecki 2002, s. 322]).

<sup>3</sup> Jako przyczyny podaje się m.in. planowy charakter porozumień integracyjnych wielu krajów członkowskich, stojący w sprzeczności z rozwiązaniami rynkowymi oraz efektywnymi procesami alokacyjnymi, niewielki obszar rynkowy słabo zaawansowanych krajów uczestników porozumień, błędnie ukierunkowane strategie rozwojowe, oparte na strategii substytucji importu, oraz brak zainteresowania Stanów Zjednoczonych wspieraniem regionalnych porozumień integracyjnych (por. [Flörkemeier 2001, s. 39; Heinemann, 1995, s. 342; Bhagwati 1992, s. 359]).

<sup>4</sup> Na temat przewidywań trwałości i istotnego znaczenia dla współczesnego międzynarodowego podziału pracy obecnych procesów regionalnej integracji ekonomicznej zob. m.in. [Henderson 1993, s. 541; Blank, Clausen, Wacker 1998, s. 31-57; Bowles, MacLean 1996, s. 167; Bhagwati 1993, s. 29].

dlowej uprawianej wobec krajów nieczłonkowskich między strefą wolnego handlu (każdy z krajów członkowskich stosuje własną strategię w zakresie wysokości tych barier wobec krajów trzecich) a wyższymi formami integracji (wspólna polityka handlowa krajów członkowskich wobec otoczenia), niemniej jednak zasada odmiennego traktowania krajów niezrzeszonych pozostaje faktem. Tym samym dochodzi do wspomnianej wcześniej, dającej się odnieść także do regionalnej integracji ekonomicznej, sprzeczności między selektywną liberalizacją wymiany handlowej, mającą miejsce w ramach regionalnych porozumień a wywołującą określone konsekwencje protekcją własnego obszaru przed krajami trzecimi. Z tego względu regionalizm określany jest często jako forma dyskryminacyjnej strategii liberalizacyjnej [Kaiser 2003, s. 53]. W tym sensie można tu dostrzec formalną sprzeczność z wielostronnym systemem handlowym, utożsamianym z działalnością GATT oraz WTO, które swoich członków zobowiązują do przestrzegania zasady niedyskryminacji<sup>5</sup>. Zasadnym zatem jest sformułowanie pytania o relacje pomiędzy konsekwencjami wywoływanymi przez postępujące procesy integracyjne a kształtowaniem się dobrobytu światowego.

## **2. Motywy tworzenia międzynarodowych porozumień regionalnych – efekty dynamiczne integracji**

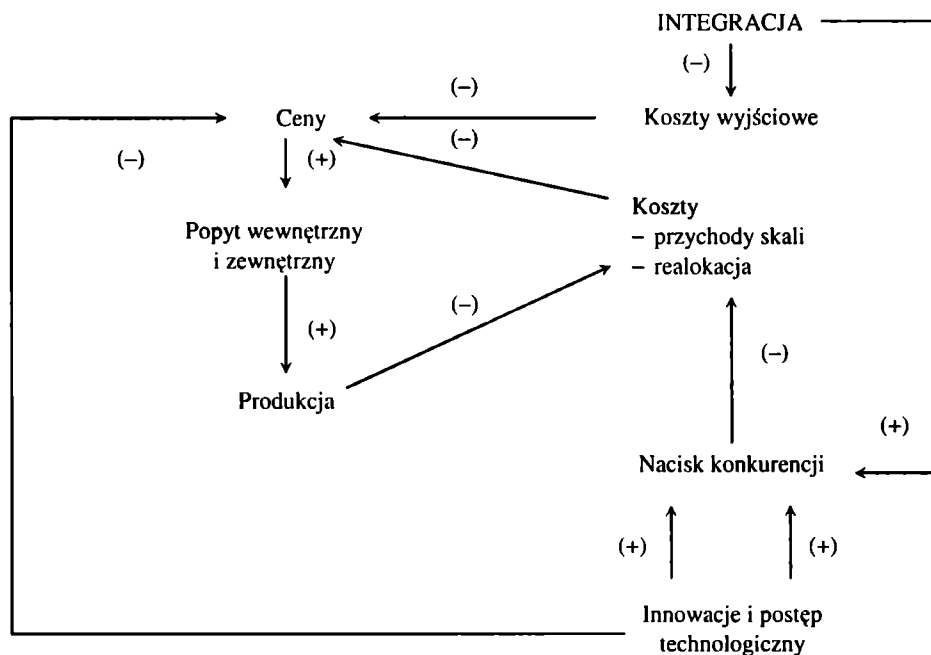
W różnych formach procesu regionalnej integracji dochodzi do eliminacji barier taryfowych pomiędzy krajami członkowskimi, a niekiedy również do usunięcia przeszkód o charakterze pozataryfowym. Zakres wprowadzania wolnej wymiany handlowej w obrębie ugrupowania w dużej mierze zależy od etapu rozwoju procesów integracyjnych oraz stopnia ich głębokości. W każdym jednak przypadku następuje proces liberalizacji wzajemnej wymiany handlowej, czemu towarzyszą różne formy protekcji stosowane wobec krajów trzecich, utrudniając przedsiębiorstwom z nich pochodzącym wejście na rynek krajów członkowskich.

Z punktu widzenia krajów członkowskich, motywy do przystępowania do regionalnej integracji i eliminacja barier we wzajemnych obrotach handlowych, a wielokrotnie także przeszkód innego typu, mają głównie charakter ekonomiczny i są związane z oczekiwaniem zwiększenia poziomu dobrobytu społecznego. W sposób syntetyczny, w odniesieniu do poziomu makroekonomicznego, korzyści z uczestnictwa w procesie integracyjnym przedstawia rys. 1. Powiązania między poszczególnymi kategoriami ekonomicznymi, występującymi na rys. 1, wyjaśniają sposób i kierunki od-

---

<sup>5</sup> Według art. XIV GATT umowy o integracji regionalnej są jednak dopuszczalne jeżeli: 1) przeciętne bariery handlowe po integracji nie ulegną zwiększeniu, 2) wszystkie bariery celne i inne regulacje handlowe zostaną wyeliminowane w odniesieniu do całości wymiany towarowej w obrębie ugrupowania w rozsądnym przedziale czasu, 3) zostaną zgłoszone do rady WTO (zob. [Hoekman, Kostecki 2002, s. 327]).

działywania na wzrost efektywności gospodarowania oraz uosabiają impulsy wzrostu gospodarczego. Podniesienie efektywności działalności gospodarczej w krajach członkowskich następuje na skutek możliwości wzrostu rozmiarów produkcji i tym samym osiągnięcia korzyści skali. Pogłębiająca się specjalizacja produkcji w ramach poszerzonego obszaru zapewnia obniżenie kosztów wytwarzania. Rosnąca wewnątrz ugrupowania konkurencja między podmiotami gospodarczymi prowadzi do realokacji czynników produkcji do miejsc bardziej efektywnych. Obniżenie się kosztów transakcyjnych wskutek traktowania obszaru objętego integracją jako wewnętrznego podnosi efektywność wymiany handlowej. Spadek cen, wywołany m.in. zmniejszeniem się kosztów wytwarzania oraz rosnącą konkurencją determinującą obniżanie rent monopolowych krajowych wytwórców, prowadzi do pozytywnego efektu dochodowego, przyczyniając się jednocześnie do wzrostu gospodarczego. Rośnie popyt wewnętrzny i zagraniczny, stwarzając nowe możliwości wzrostu produkcji ze strony rodzimych producentów. Postęp techniczny oraz rozwój innowacyjności zostają wymuszone rosnącą produkcją, a jednocześnie są przyspieszane przez ułatwiony przepływ wiedzy naukowo-technicznej i jej dyfuzję na obszarze integracyjnym.



→ siła nabywcza; skłonność do inwestycji; bilans handlowy, wzrost gospodarczy i wzrost zatrudnienia; (+) przyrost; (-) spadek.

Rys. 1. Makroekonomiczne konsekwencje regionalnej integracji dla kraju członkowskiego

Źródło: [Cecchini 1998, s. 121, 135; Blank, Clausen, Wacker 1998, s. 38].

Motywow ekonomicznym towarzyszą z reguły również przesłanki o charakterze politycznym (szerzej zob.: [Flörkemeier 2001, s. 45; Speyer 1997; Bożyk, Miśala 2003, s. 21-27]). Wśród nich można wymienić m.in. dążenie do wewnętrznej stabilizacji politycznej poszczególnych krajów oraz regionów, wzrost koordynacji poczynań politycznych między krajami członkowskimi i związany z tym wzrost wzajemnego zaufania czy wreszcie wzrost pozycji przetargowej oraz reputacji w wielostronnych negocjacjach.

Przedstawione motywy ekonomiczne i polityczne w długim okresie prowadzą do wzrostu dobrobytu społecznego oraz komfortu stabilności międzynarodowej pozycji politycznej krajów członkowskich. Podniesienie dobrobytu jest uszczuplane nie przedstawianymi tutaj niezbędnymi kosztami przystosowawczymi, które muszą być poniesione w największym stopniu w pierwszej fazie akcesji do ugrupowania integracyjnego. Ponadto należy zwrócić uwagę, że potencjalne korzyści nie będą się równo rozkładały między krajami uczestniczącymi w międzynarodowym porozumieniu integracyjnym, ponieważ poszczególne kraje niejednokrotnie istotnie różnią się między sobą. Można przyjąć, iż podstawowymi determinantami tych różnic są: odmienny początkowy poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów, zróżnicowanie wielkości ich wskaźników makroekonomicznych oraz różna skuteczność polityki gospodarczej. W długim okresie jednak, wprawdzie w różnym zakresie, każdy z krajów członkowskich winien w rosnącym stopniu realizować zamierzenia, kojarzone z motywami ekonomicznymi i politycznymi, przystąpienia do regionalnego porozumienia integracyjnego.

### **3. Ujęcie statyczne wpływu regionalnej liberalizacji handlu na dobrobyt światowy**

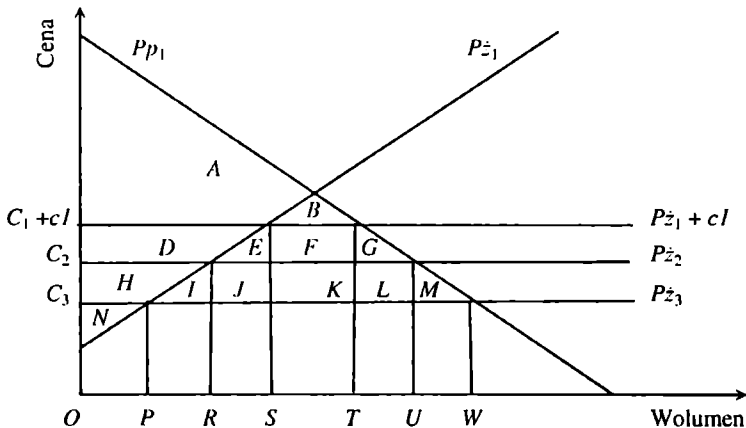
#### **3.1. Efekt kreacji a efekt przesunięcia handlu w bazowym modelu unii celnej**

Z modelu bazowego unii celnej Vinera wynika niejednoznaczność oceny wpływu liberalizacji wymiany na wzrost ogólnoświatowego dobrobytu między krajami członkowskimi. Ten brak jednoznaczności oddziaływania ma miejsce również wtedy, gdy uczestnicy integracji po jej utworzeniu nie zastosują wyższych barier protekcyjnych w stosunku do krajów trzecich.

Na rysunku 2 przedstawiono podstawowy model unii celnej w ujęciu analizy równowagi cząstkowej. W przestrzeni wyznaczonej dwiema osiami, oznaczającymi cenę oraz wolumen towaru  $x$ , znajdują się krzywe podaży i popytu kraju 1 ( $Pp_1$  i  $Pz_1$ ). Brane są pod uwagę trzy kraje o niewielkich gospodarkach, spośród których kraje 1 i 2 są potencjalnymi partnerami w unii celnej.

W sytuacji wyjściowej homogeniczny towar  $x$  jest wytwarzany przez producentów we wszystkich trzech krajach. Kraje 2 i 3 oferują przedmiotowe dobro odpowiednio po cenie  $C_2$  i  $C_3$ , przy czym ceny te są niezależne od wolumenu sprzedaży (równoległe do osi poziomej położenie krzywych  $Pz_2$  i  $Pz_3$ ). Kraj 1 produkuje towar  $x$  w ilości stanowiącej funkcję rosnących kosztów granicznych. W warunkach braku ograniczeń handlowych między wszystkimi obszarami ceną światową byłaby najniższa cena  $C_3$ , oferowana przez kraj 3. Przy takim poziomie ceny dobra  $x$  producenci kraju 1 wytwarzają  $OP$  tego towaru, a różnica między występującym na rynku tego kraju przy tej cenie popytem  $OW$  a wolumenem podaży krajowej jest wypełniana przez import z kraju 3.

Wprowadzenie przez kraj 1 cła na importowane dobro  $x$  w wysokości  $cl$  powoduje podniesienie jego ceny na rynku tego kraju do poziomu  $C_1 + cl$ . Przy tej wysokości ceny zwiększają się możliwości podażowe kraju 1 i w efekcie produkcja podnosi się z  $OP$  do  $OS$ . Towarzyszy temu spadek popytu z poziomu  $OW$  do  $OT$ . W rezultacie luka między popytem a oferowaną przez krajowych producentów podażą zmniejsza się do  $ST$  i w takim wolumenie realizowany jest import z kraju 3. Utworzenie unii celnej między krajami 1 i 2 powoduje, że zmianie ulega alokacja źródła importu towaru  $x$  do kraju 1. Zniesienie wszelkich ograniczeń celnych między tymi krajami powoduje obniżenie poziomu ceny z  $C_1 + cl$  do  $C_2$ . Następuje spadek oferowanego wolumenu towaru przez krajowych producentów do wysokości  $OR$ , rośnie natomiast popyt do poziomu  $OU$ , powodując, że zwiększeniu ulec musi import przedmiotowego dobra z kraju 2 do wysokości  $RU$ .



$Pz_1$ ,  $Pz_2$ ,  $Pz_3$  – krzywe podaży w kraju 1, 2 i 3;  $Pp_1$  – popyt w kraju 1;  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $C_3$  – ceny w kraju 1, 2 i 3;  $cl$  – cło w kraju 1.

Rys. 2. Model unii celnej w ujęciu analizy równowagi cząstkowej (przypadek małych krajów)

Źródło: na podstawie [Zielińska-Głębicka 1997, s. 220-222; Caves, Frankel, Jones 1998, s. 351-352; Dunn, Mutti 2000, s. 124-128; Budnikowski 2001, s. 252; Blank, Clausen, Wacker 1998, s. 90].

Skutki powstania unii celnej w sferze dobrobytu można prześledzić na podstawie kształtowania się renty producenckiej ( $rp$ ) i renty konsumenckiej ( $rk$ ) oraz zmian przychodów celnych ( $pcl$ ). W prostej postaci zmiany dobrobytu kraju 1 w warunkach braku unii celnej ( $D_{1cl}$ ) oraz w sytuacji utworzenia unii celnej z krajem 2 ( $D_1$ ), a także stanowiący skutek netto tych zmian poziom dobrobytu światowego ( $D\acute{s}$ ), przedstawiają poniżej następujące równania:

$$(1) D_{1cl} = rk_{1cl} + rp_{1cl} + pcl = (A + B) + (D + H + N) + (F + K),$$

$$(2) D_1 = rk_1 + rp_1 = (A + B + D + E + F + G) + (H + N),$$

$$(3) D\acute{s} = D_1 - D_{1cl} = E + G - K.$$

Pola  $E$  i  $G$  oznaczają efekty dobrobytu związane z kreacją handlu między krajem 1 i 2 wskutek alokacji w większym stopniu produkcji w kraju 2, który charakteryzuje się wyższą efektywnością wytwarzania. Pole  $E$  jest utożsamiane ze wzrostem efektywności gospodarowania po stronie podaży, ponieważ rezygnuje się z dopuszczenia do wytwarzania części mniej wydajnych producentów krajowych, w zamian sprowadzając dodatkową ( $RS$ ) ilość tańszego towaru  $x$  z kraju 2. Korzyść reprezentowana przez powierzchnię pola  $G$  wynika ze wzrostu renty konsumenckiej w kraju 1, będącej rezultatem obniżenia poziomu ceny i tym samym możliwości zwiększenia popytu. Ten wzrost konsumpcji w kraju 1 ( $TU$ ) jest zapewniony przez realokację źródła zaopatrzenia za granicę do kraju 2. Nacisk na obniżenie dobrobytu światowego następuje wskutek efektu przesunięcia handlu wyrażonego w omawianym modelu dyskryminacją kraju 3, oferującego przed powstaniem unii celnej towar  $x$  po najniższej cenie. Utworzenie unii celnej powoduje przesunięcie źródła importu z kraju 3 do kraju 2, ponieważ w stosunku do kraju 3 ciągle obowiązuje taryfa celna ( $cl$ ), która zmniejsza konkurencyjność jego oferty. Tańszy import z kraju 3 zostaje substytuowany przez droższy import z kraju 2. Zmniejszają się przychody celne kraju 1 o powierzchnię pola  $K$ , stanowiąc o ewidentnym spadku dobrobytu.

Nie ma możliwości jednoznacznej oceny wpływu efektów kreacji i przesunięcia handlu na dobrobyt światowy. Im większa powierzchnia pól  $E$  i  $G$ , a mniejsza  $K$ , tym większa szansa, że skutek netto w sferze dobrobytu będzie pozytywny. Ich wzajemne relacje są jednak uzależnione od wielu przesłanek, w tym m.in. od kształtowania się elastyczności podaży i popytu oraz wysokości cła w sytuacji wyjściowej (szerzej: [Flörkemeier 2001, s. 46; Blank, Clausen, Wacker 1998, s. 91-92; Budnikowski 2001, s. 253-254; Caves, Frankel, Jones 1998, s. 352-253]). Przyjmuje się, iż prawdopodobieństwo dominacji efektów kreacji rośnie wraz z wyższym poziomem wyjściowym stawki celnej oraz wysokim wzajemnym udziałem w obrotach handlowych krajów tworzących unię celną (kraj 1 i 2) w momencie przed jej powstaniem. Podobnie, przewaga efektów kreacji może wystąpić z większą dozą pewności, gdy wyższe są elastyczności podaży i popytu w kraju importującym (kraj 1), im większe są różnice w poziomie kosztów między krajami tworzącymi

unię (kraj 1 i 2) oraz im są one mniejsze między krajem wchodzącym do unii (kraj 2) a krajem pozostającym poza nią (kraj trzeci).

Podsumowując, efektem kreacji handlu towarzyszą przy tworzeniu porozumień regionalnych efekty przesunięcia o charakterze dyskryminacyjnym. W niektórych przypadkach dominacja tych ostatnich może być nawet głównym motywem tworzenia regionalnych bloków integracyjnych<sup>6</sup>. Z cech charakterystycznych dóbr przemysłowych (wyższe elastyczności cenowe popytu i podaży, mniejsze różnice kosztowe) oraz dóbr surowcowo-rolniczych wynika, iż w przypadku tych pierwszych można się liczyć w większym stopniu z dominacją efektów kreacji, podczas, gdy w przypadku tych drugich z dominacją raczej efektów przesunięcia (zob. [Borchert 2001, s. 484; Sapir 1992, s. 1491-1506]).

### 3.2. Unia celna a efekt *terms of trade*

Efekt *terms of trade* unii celnej jest określany jako efekt *beggar – thy – neighbor*, oznaczający negatywny wpływ regionalnej integracji ekonomicznej na dobrobyt krajów trzecich wskutek pogorszenia się ich relacji wymiennej w obrotach handlowych z krajami członkowskimi.

Kierunek oddziaływania ugrupowania integracyjnego na kształtowanie się międzynarodowego stosunku wymiennego krajów członkowskich oraz krajów trzecich można przedstawić w następujący opisowy sposób<sup>7</sup>. W sytuacji wyjściowej trzy kraje (spośród których kraj 3 jest utożsamiany z resztą świata) wytwarzają różne grupy produktów, które są przedmiotem wzajemnej wymiany. Wprowadzają stosunkowo niewysokie cło na towary importowane. W kolejnej fazie kraj 1 i 2 tworzą unię celną, podczas gdy kraj 3 pozostaje poza jej obszarem. Tym samym pomiędzy krajami członkowskimi zostaje zniesiona bariera celna, ale zostaje ona utrzymana w stosunku do kraju 3. Ceny na obszarze unii zostają na dotychczasowym poziomie, natomiast ceny dóbr importowanych z kraju 3 stają się wyższe ze względu na obciążenie celne. Zaczyna się rozwijać proces substytucji dóbr wśród konsumentów krajów unii, których struktura popytu znalazła się w nowej jakościowo sytuacji. Dla konsumentów kraju 1 relatywnie bardziej atrakcyjne stają się dobra sprowadzane z kraju 2, ponieważ ich ceny w wyniku eliminacji cła ulegają obniżeniu. Stosunkowo droższe stają się natomiast dla nich towary sprowadzane z kraju 3 oraz własne produkty krajowe. Z kolei dla konsumentów kraju 2 sytuacja przedstawia się odwrotnie. Bardziej atrakcyjne stają się dobra sprowadzane z kraju 1, podczas gdy popyt na towary własne oraz sprowadzane z kraju 3 relatywnie

<sup>6</sup> Taki przypadek rozpatrują G. Grossmann i E. Helpman w skonstruowanym modelu lobbingu (zob. [Grossmann, Helpman 1995, nr 4, s. 667-690]).

<sup>7</sup> Na temat oddziaływania unii celnej na kształtowanie się *terms of trade* zob. m.in. [Krugman 1999, s. 310-343; Molle 1995].



spada. Wzajemna intensywność popytu wpływa na kształtowanie się obrotów handlowych między krajami unii oraz krajem 3. Liberalizacja wymiany między krajem 1 i 2 prowadzi do intensyfikacji wzajemnego handlu, podczas gdy ich popyt na dobra kraju 3 spada, ponieważ stały się one relatywnie droższe. Konsekwencją jest obniżenie poziomu cen towarów sprowadzanych z kraju 3 oraz podrożenie dóbr krajów unii wyrażone w jednostkach produktów kraju 3. Następuje poprawa relacji *terms of trade* w obrotach krajów unii z krajem 3, stanowiąca dla nich dodatkowe źródło wzrostu dobrobytu w wyniku utworzenia ugrupowania integracyjnego. Kraj 3 ponosi straty z tytułu pogorszenia się międzynarodowego stosunku wymiennego. Strata ta jest w dużej mierze funkcją wielkości i zakresu efektów przesunięcia handlu następujących w wyniku reorientacji popytu konsumentów krajów członkowskich. Im są one większe, w tym w mniej korzystnym położeniu znajduje się kraj 3.

Kraje unii celnej mogą stać się w jeszcze większym stopniu beneficjentami uczestnictwa w unii celnej, jeżeli ich polityka handlowa wobec kraju spoza integracji będzie opierała się na dążeniu do wypracowania optymalnego poziomu cła importowego. Dążenie takie może być uzasadnione, ponieważ z reguły siła przetargowa krajów zrzeszonych w ugrupowaniu rośnie wobec krajów trzecich. Należy oczekiwać, że w takim przypadku elastyczność popytu kraju 3 na dobra sprowadzane z krajów 1 i 2 będzie relatywnie mniejsza aniżeli w sytuacji wyjściowej w odniesieniu do każdego z tych krajów z osobna, co może prowadzić do podniesienia poziomu cła stosowanego w wymianie z krajem 3. W rezultacie unia celna jako forma regionalnego ugrupowania integracyjnego, stanowiąc egzemplifikację wewnętrznej liberalizacji handlowej, pogłębia jednocześnie proces protekcji występujący w gospodarce światowej. Ponownie można dojść do wniosku, iż tego rodzaju dyskryminacyjna liberalizacja, związana z tworzeniem regionalnych struktur integracyjnych, może prowadzić, przynajmniej w krótkim okresie, do spadku dobrobytu krajów w nich nie uczestniczących.

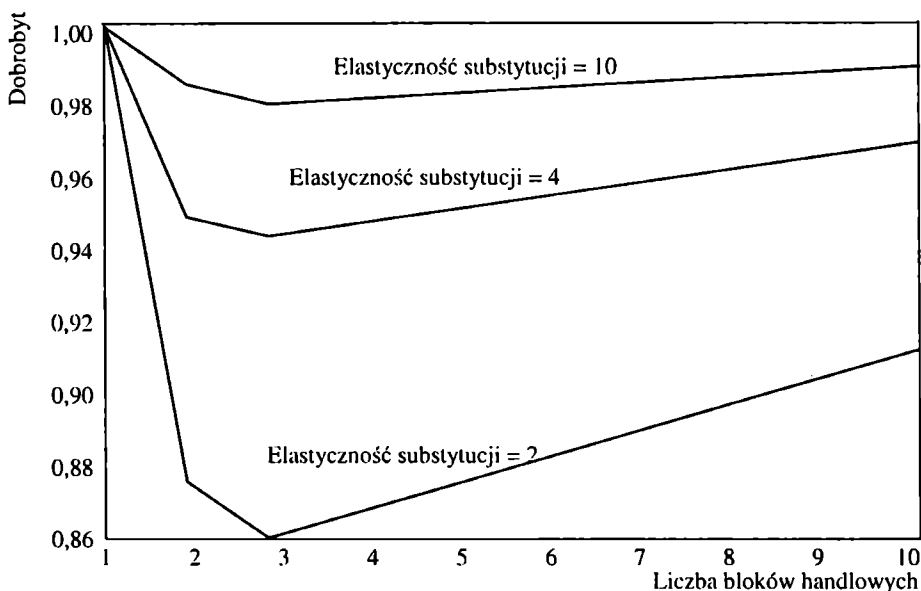
## **4. Warunki pozytywnego wpływu regionalnej integracji ekonomicznej na dobrobyt gospodarki światowej**

### **4.1. Koncepcja optymalnej liczby bloków handlowych Krugmana**

Koncepcja Krugmana sprowadza się do oceny wpływu liczby regionalnych bloków handlowych na dobrobyt światowy [Krugman 1999]. W swoim modelu Krugman przyjmuje stosunkowo restrykcyjne założenia. Gospodarka światowa składa się z wielu ( $N$ ) małych geograficznie jednostek (tzw. prowincji), które specjalizują się w produkcji specyficznego towaru, będącego niedoskonałym substytutem towarów wytwarzanych w pozostałych prowincjach. Każdy kraj składa się z dużej liczby tego typu prowincji. Krugman pomija jednak poziom krajów i analizuje poziom blo-

ków handlowych  $B$ , w których uczestniczą kraje, a tym samym odpowiednio duża liczba prowincji  $B < N$ . Odbywająca się między tymi jednostkami wymiana handlowa ma charakter symetryczny, a elastyczność substytucji dóbr jest stała.

W kolejnym etapie ujęcia analitycznego Krugmana prowincje przystępują do bloków handlowych  $B$ , których wielkość i potencjał ekonomiczny są równe. Każda redukcja liczby bloków handlowych  $B$  wywołuje określone konsekwencje w postaci efektów kreacji i przesunięcia handlu. Te pierwsze są związane z faktem, iż większa część obrotów w handlu międzynarodowym odbywa się w ramach bloków, w których wyeliminowane są bariery celne. Efekty przesunięcia występują natomiast wskutek utrzymywania w stosunku do zewnętrznych ugrupowań określonej taryfy celnej. Wskazuje się również, iż redukcja liczby bloków handlowych prowadzi do zwiększenia ich siły przetargowej na skutek wzrostu liczby prowincji w nich występujących i do przypuszczalnego podniesienia taryf celnych wobec podmiotów zewnętrznych.



Rys. 3. Zależność między liczbą bloków handlowych a dobrobytem światowym

Źródło: [Krugman 1999, s. 342].

Według koncepcji Krugmana optymalną sytuacją jest przypadek  $B = 1$ , ponieważ wtedy praktycznie w całej gospodarce światowej dochodzi do zniesienia wszelkich ograniczeń w zakresie wymiany międzynarodowej i funkcjonuje ogólnoswiatowa zasada wolnego handlu, która zapewnia maksymalizację dobrobytu. Ze sformalizowanej analizy Krugmana nie wynika jednak oczekiwany w związku z powyższym wniosek, iż im mniejsza liczba bloków handlowych, tym lepiej dla

ogólnego dobrobytu. Wyprowadzając funkcję użyteczności dla reprezentatywnej prowincji, w której szacuje się dobrobyt jako funkcję łącznej liczby prowincji  $N$ , liczby bloków handlowych  $B$  oraz wysokości taryfy celnej obowiązującej w handlu między blokami  $t$ , autor koncepcji stwierdza, iż przy pełnym zakresie rozważanych elastyczności substytucji między każdą parą prowincji dobrobyt światowy osiąga minimalny poziom, gdy występują trzy bloki handlowe (zob. rys. 3).

Z rysunku 3 wynika, iż redukcja liczby bloków w każdym przypadku rozważanej elastyczności substytucji (2, 4, 10) prowadzi do spadku dobrobytu aż do granicy trzech bloków handlowych. Zmniejszanie ich liczby od tego momentu podnosi dobrobyt światowy, osiągając poziom maksymalny, gdy  $B = 1$ .

Przedstawiona koncepcja jest mocno krytykowana, szczególnie podkreśla się restrykcyjność przyjętych założeń, które determinują w dużym stopniu uzyskane przez Krugmana wyniki. W największym stopniu odnosi się to do przyjęcia w strukturze produkcji każdego kraju jednego specyficznego dobra, które powoduje, iż nadaje się nadmierne znaczenie dyskryminacyjnym efektom przesunięcia handlu. W przypadku przyjęcia odmiennych założeń wyniki osiągnięte przez innych autorów są zasadniczo różne w porównaniu z przedstawionym ujęciem Krugmana (zob. [Spilimbergo, Stein 1998; Winters 1996; Kaiser 2003, s. 114-115]). Także w ich przypadku przyjęte założenia mają największy wpływ na osiągnięte rezultaty.

## 4.2. Koncepcja „naturalnych” partnerów handlowych

Według tej koncepcji wzrost prawdopodobieństwa pozytywnego oddziaływania tworzenia regionalnych ugrupowań integracyjnych na dobrobyt światowy ma miejsce w sytuacji, gdy kraje uczestniczące w porozumieniu są „naturalnymi” partnerami handlowymi<sup>8</sup>. Pod pojęciem „naturalnych” partnerów rozumie się kraje, które prowadzą już między sobą relatywnie dużą – w porównaniu z innymi krajami – wymianę handlową, czego przyczyną są bądź wzajemnie uzupełniające się w tych krajach struktury handlu, bądź niższe koszty transportu [Kaiser 2003, s. 106]. Przy takim rozumieniu powyższego partnerstwa przystąpienie do regionalnego ugrupowania krajów będących jego egzemplifikacją prowadzi do dalszego wzmocnienia więzi handlowych między nimi, powodując, iż efekty kreacji w jeszcze większym stopniu powinny przeważać nad ewentualnymi negatywnymi efektami przesunięcia handlu.

Także i ta koncepcja jest poddawana silnej krytyce. W szczególności zwraca się uwagę na problemy stosowania kryterium wyjściowego wolumenu wzajemnych obrotów handlowych jako podstawy do wyznaczania potencjalnych „naturalnych” partnerów [Bhagwati, Greenaway, Panagariya 1998, s. 1132 za: Kaiser 2003,

<sup>8</sup> Rozwinięcie tej koncepcji można znaleźć m.in. w następujących pracach: [Summers 1991; Jaquemin, Sapir 1991; Krugman 1993].

s. 106]. Przesłanka ta nie ma charakteru symetrycznego, ponieważ relatywnie duże znaczenie dla kraju 1 obrotów z krajem 2 nie musi oznaczać identycznego odwrotnego znaczenia tych obrotów dla kraju 2, a także kryterium to nie jest niejako przenaszalne w przypadku występowania większej liczby krajów uczestniczących w ugrupowaniu. Nawet bowiem jeżeli kraj 1 jest „naturalnym” partnerem dla kraju 2, a kraj 2 jest takim partnerem dla kraju 3, to nie musi jednocześnie oznaczać, że również kraj 1 jest „naturalnym” partnerem handlowym dla kraju 3. Można przytoczyć przykład strefy wolnego handlu w Ameryce Północnej, w której wprawdzie Stany Zjednoczone są najważniejszym partnerem handlowym Meksyku, ale nie odwrotnie. Ponadto handel zagraniczny ze Stanami Zjednoczonymi ma nie tylko znaczny udział w obrotach Meksyku, ale i w obrotach kolejnego członka strefy – Kanady. Tymczasem Meksyk i Kanada nie prowadzą szczególnie intensywnej wymiany handlowej między sobą [Kaiser 2003, s. 106].

Jako mało istotne przyjąć można również kojarzenie zbliżenia geograficznego krajów z dużymi obrotami we wzajemnej wymianie handlowej i tym samym traktowanie tych krajów jako „naturalnych” partnerów. Współcześnie, przy malejącym udziale kosztów transportu, geograficzne sąsiedztwo nie wydaje się być niezbędnym warunkiem skutecznej i efektywnej integracji. Na znaczeniu zyskują czynniki związane z dopasowaniem struktury podaży i popytu, a także przesłanki polityczne, które wywierają decydujący wpływ na wolumen handlu.

#### 4.3. Model Kempa–Wana

Ujęcie Kempa–Wana stanowi „elementarną propozycję” podniesienia dobrobytu krajów wchodzących do międzynarodowego ugrupowania regionalnego przy jednoczesnym utrzymaniu korzyści przez kraje trzecie, pozostające poza porozumieniem integracyjnym [Kemp, Wan 1976, s. 95-97]. W rezultacie jej zastosowania winno dojść do ogólnoswiatowego wzrostu dobrobytu społecznego. Sposób dojścia do takiej ogólnej korzystnej konsekwencji polega na określeniu zewnętrznych barier celnych przez kraje uczestniczące w procesie integracyjnym na poziomie umożliwiającym stosowne podniesienie dobrobytu ugrupowania jako całości, przy jednoczesnym braku wystąpienia zjawiska dyskryminacji wobec krajów spoza unii. Kemp i Wan zakładają w sytuacji wyjściowej, iż kraje 1 i 2 prowadzą wymianę handlową z krajem 3 (na poziomie odpowiednio  $wh_1$  i  $wh_2$ ) przy uwzględnieniu tej samej wysokości taryfy celnej ( $cl_1 = cl_2$ ). Po przystąpieniu do unii celnej kraje 1 i 2 zaczynają obniżać zastosowaną wobec kraju 3 taryfę celną do poziomu, na którym nie wystąpią efekty przesunięcia handlu (np.  $cl - z$ ), natomiast wewnątrz ugrupowania spotęgowaniu ulegną efekty kreacji na skutek eliminacji wzajemnych barier handlowych. Kraj trzeci nie będzie zatem ponosił strat wskutek spadku wolumenu obrotów handlowych z krajami unii ( $wh = wh_1 + wh_2$ ), a tym samym nie poniesie również niekorzyści związanych z ewentualnym pogorszeniem się *terms of trade* w wymianie z tymi krajami.

Ta niezwykle prosta propozycja spotyka się również z wieloma uwagami krytycznymi<sup>9</sup>. Należy wspomnieć o niedoskonałościach metodycznych ujęcia Kempa–Wana, wynikających z niezastosowania kryteriów optymalizacyjnych przy określaniu wysokości cła zewnętrznego, które miałyby pełnić funkcję jednoczesnego stymulatora wzrostu efektów kreacji oraz eliminacji efektów przesunięcia handlu. Zauważyć należy również, iż nie można wykluczyć przypadku, w którym powstanie unii i obniżanie zewnętrznego cła może przyczynić się wprawdzie do spotęgowania efektów kreacji i wzrostu dobrobytu całego ugrupowania, ale niekoniecznie wszystkich jego pojedynczych członków. Niezbędnym wówczas stałoby się stworzenie odpowiedniego systemu kompensacyjnego, polegającego na stosownym transferze środków z krajów–beneficjentów regionalnej integracji do krajów, które będąc członkami unii mogłyby ponieść straty ze względu na obniżenie zewnętrznej taryfy celnej. Można wnioskować, że takie przedsięwzięcie, nawet jeżeli byłoby teoretycznie możliwe, byłoby jednocześnie bardzo trudne do praktycznego zastosowania. Należy także zwrócić uwagę, że wobec krajów trzecich stosuje się często nie tylko środki ochronne o charakterze taryfowym, ale także instrumenty pozataryfowe. Obniżenie zewnętrznych ceł do poziomu petryfikującego stan wymiany handlowej krajów unii z krajami trzecimi może być substytuowane wprowadzeniem tego rodzaju środków, które niwelowałyby pozytywne skutki dla krajów spoza unii, związane z utrzymaniem na wyjściowym poziomie ich wymiany handlowej z krajami członkowskimi.

## 5. Podsumowanie

W artykule przedstawiono kilka teoretycznych refleksji na temat oddziaływania regionalnej integracji ekonomicznej na dobrobyt gospodarki światowej. Inspiracją do ich zaprezentowania była swoista sprzeczność w spojrzeniach na konsekwencje w sferze dobrobytu procesów integracyjnych z punktu widzenia gospodarki światowej oraz krajów członkowskich porozumień regionalnych. Regionalna integracja oznacza z jednej strony liberalizację wymiany handlowej między krajami członkowskimi, z drugiej zaś stosowanie środków protekcyjnych wobec krajów trzecich. W ujęciu statycznym pojawiają się zatem jednocześnie efekty kreacji oraz efekty przesunięcia handlu, a także efekt *terms of trade*. Jedne z nich są kojarzone ze wzrostem dobrobytu krajów znajdujących się wewnątrz ugrupowania, inne zaś z jego spadkiem w krajach trzecich. Teoretycznie określone warunki pozytywnego oddziaływania regionalnej integracji na dobrobyt światowy okazują się być nie zawsze słuszne bądź możliwe do praktycznego zastosowania. I jakkolwiek w długim okresie pozytywne efekty w sferze dobrobytu procesów integracyjnych winny

<sup>9</sup> Na temat uwag krytycznych o propozycji Kempa–Wana zob. m.in.: [Winters 1996; Lloyd 1992; Kaiser 2003, s. 110-111].

dominować, to jednak w krótkim okresie statyczne efekty wywołują trudny do jednoznacznej oceny skutek.

Rozpatrując zatamizowaną strukturę gospodarki światowej, składającej się z wielu pojedynczych państw, stosujących wobec siebie różnego rodzaju taryfowe i pozataryfowe ograniczenia, można uznać, iż proces regionalnej integracji zawsze winien stanowić postęp w procesie liberalizacji wymiany handlowej. Ważne jest jego rozpatrywanie bardziej w kategoriach dynamicznych aniżeli statycznych. W tym sensie ewentualne oddziaływanie procesów regionalnej integracji jest zależne od tego, czy zgodnie z terminologią Bhagwatiego, ich rozwój będzie w większym stopniu prowadził do fragmentaryzacji gospodarki światowej (*stumbling blocs*), czy też do rozwijania wielostronnej integracji (*building blocs*)<sup>10</sup>. Argumenty przemawiające za pierwszym kierunkiem rozwoju pochodzą głównie ze sfery polityki ekonomicznej. Należą do nich m.in. wpływ rosnącego potencjału ekonomiczno-politycznego krajów członkowskich na podniesienie zewnętrznego cła optymalnego, chęć chronienia przede wszystkim przez producenckie grupy interesów w ugrupowaniu zagrożonych branż i sektorów gospodarki, zaniechanie dążenia do wielostronnej liberalizacji ze względu na wielość i wzrost znaczenia problemów wewnątrzintegracyjnych itp. Argumenty sugerujące większe prawdopodobieństwo rozwoju procesów integracyjnych na płaszczyźnie wielostronnej liberalizacji wymiany opierają się m.in. na teorii domina Baldwina, wskazującej na rosnące zainteresowanie krajów trzecich uczestnictwem w regionalnym porozumieniu integracyjnym, w miarę pogarszania się ich *terms of trade* w wymianie z krajami członkowskimi, oraz wzrostem wielkości i potencjału ugrupowania. Dostrzega się wiele innych korzyści, które wynikają z regionalnej integracji dla procesów liberalizacyjnych w gospodarce światowej, a wśród nich m.in. szczególną podatność efektywności niektórych branż na wzrost skali produkcji, która może skłaniać do dążenia do eliminacji barier handlowych także w aspekcie wielostronnym.

Podobnie jak w przypadku omawianych w artykule teoretycznych konsekwencji procesów regionalnej integracji w sferze dobrobytu światowego, także w odniesieniu do formułowania przyszłościowych kierunków ich rozwoju opracowano szereg modeli teoretycznych, których wyniki są często przeciwstawne. W rzeczywistości obserwuje się jednak systematyczny rozwój i powiększanie poszczególnych ugrupowań integracyjnych, co może oznaczać, iż w przyszłości będzie dochodzić raczej do wielostronnych porozumień liberalizacyjnych aniżeli fragmentaryzacji gospodarki światowej.

<sup>10</sup> Zob. [Bhagwati 1990], a także szereg pozycji, w których autorzy formułują argumenty na rzecz określonych kierunków perspektywicznego rozwoju regionalnych integracji ekonomicznych [Frankel 1997; Deardorff, Stern 1994].

## Literatura

- Bhagwati J.N., *Regionalism versus Multilateralism*, „The World Economy” 1992 nr 15.
- Bhagwati J.N., *Regionalism and Multilateralism: an Overview*, [w:] J. de Melo, A. Panagariya (red.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge 1993.
- Bhagwati J.N., *Multilateralism at Risk: The GATT is Dead. Long Live the GATT*, „The World Economy” 1990 nr 13.
- Bhagwati J.N., Greenaway D., Panagariya A., *Trading Preferentially: Theory and Policy*, „The Economic Journal” 1998 nr 108.
- Blank J.E., Clausen H., Wacker H., *Internationale ökonomische Integration. Von der Freihandelszone zur Wirtschafts- und Währungsunion*, Verlag Franz Vahlen, München 1998.
- Borchert M., *Außenwirtschaftslehre. Theorie und Politik*, Dr. Th. Gabler Verlag, Wiesbaden 2001.
- Bowles P., MacLean B., *Regional Blocs. Can Japan be the Leader?*, [w:] R. Boyer, D. Drache (red.), *States Against Markets. The Limits of Globalisation*, London–New York 1996.
- Bożyk P., Misala J., *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.
- Caves R.E., Frankel J.A., Jones R.W., *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998.
- Deardorff A., Stern R., *Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements*, [w:] Deardorff A., Stern R. (red.), *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*, An Arbor 1994.
- Cecchini P., *Europa 1992: Der Vorteil des Binnenmarktes*, Baden-Baden 1998.
- Dunn R. M., Mutti J. H., *International Economics*, Routledge, London–New York 2000.
- Flörkemeier H., *Globalisierung ohne Grenze? Die regionale Struktur des Welthandels*, Duncker & Humblot, Berlin 2001.
- Frankel A., *Regional Trading Blocs in the World Trading System*, Washington 1997.
- Grimwade N., *International Trade. New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London–New York 2000.
- Grossmann G., Helpman E., *The Politics of Free Trade Agreements*, „American Economic Review” 1995 nr 4.
- Heinemann H.-J., *Der neue Regionalismus*, „WiSt” 1995 z. 7.
- Henderson D., *The EC, the US, and Others in A Changing World Economy*, „The World Economy” 1993 nr 16.
- Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, AE, Wrocław 2002.
- Jaquemin A., Sapir A., *Europe Post – 1992: Internal and External Liberalization*, „American Economic Review” 1991, vol. 81.
- Kaiser C., *Regionale Integration und das globale Handelssystem*, Duncker & Humblot, Berlin 2003.
- Kemp M.C., Wan H.Y., *An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions*, „Journal of International Economics” 1976 nr 6.
- Krugman P.R., *The Move Toward Free Trade Zones*, [w:] *Economic Integration and International Trade*, C. Kowalczyk (red.), Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, Northampton 1999.
- Krugman P.R., *Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes*, [w:] *New Dimensions in Regional Integration*, J. de Melo, A. Panagariya (eds.), Cambridge 1993.
- Lloyd P.J., *Regionalisation and World Trade*, „OECD Economic Studies” 1992 nr 18.
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Gdańsk 1995.
- Rynarzewski T., *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, AE, Poznań 2004.

- Rynarzewski T., *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, AE, Poznań 2001.
- Sapir A., *Regional Integration in Europe*, „Economic Journal” 1992 nr 102.
- Speyer B., *Regionale Integration*, Wiesbaden 1997.
- Spilimbergo A., Stein E., *The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments*, [w:] *The Regionalisation of the World Economy*, J.A. Frankel (red.), Chicago 1998.
- Summers L.A., *Regionalism and the World Trading System*, [w:] *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Proceedings of Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole 1991.
- Winters L.A., *Regionalism Versus Multilateralism: Analytical Notes*, [w:] *New Dimensions in Regional Integration*, J. de Melo, A. Panagariya (red.), Cambridge 1993.
- Winters L.A., *Regionalism and the Rest of the World: The Irrelevance of the Kemp – Wan Theorem*, CEPR Discussion Paper 1996 nr 1316.
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, UG, Gdańsk 1997.

## ECONOMIC REGIONAL INTEGRATION AND CONDITION OF THE WORLD ECONOMY

### Summary

An observed inconsistency between liberalization and neoprotectionism in a contemporary global economy can be also transferred to the field of the regional economic integration. The development of integration leads to removal of trade barriers inside the group of countries and maintaining the barriers with the third countries. Occurred static integration effects: creation and diversion and terms of trade effect influence global welfare in reverse direction. Theoretically, a net result of these effects is difficult to evaluate unequivocally. Considered circumstances of positive regional integration influence global welfare, which include Krugman, Kemp–Wan and „natural” trade partners conceptions, and come under criticism with regard to a strong dependence of conclusion from established presumptions. However, from a dynamic point of view, the benefits of the regional economic integration development should have a positive impact on global welfare, which will be strengthened by observed, already in the reality, a process of regional groups’ enlargement connected with progressing multilateral trade liberalization.