

Elżbieta Czarny

Recenzja książki Dilipa K. Dasa
"Regionalism in global trade",
(Edward Eldar Cheltenham UK,
Northampton MA 2004)

International Journal of Management and Economics 18, 220-223

2005

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

**Recenzja książki Dilipa K. Dasa,
Regionalism in Global Trade,
(Edward Elgar Cheltenham UK,
Northampton MA 2004)**

Książka Dasa podejmuje nader ważną i aktualną problematykę regionalnych ugrupowań integracyjnych. W tytule autor zapowiada badanie znaczenia takich ugrupowań dla handlu światowego, jednak analizuje także inne kwestie, np. specyfikę przepływu kapitału w obliczu integracji regionalnej. Podejmuje więc problematykę szerszą, niż to wynika z tytułu książki.

Książka składa się z sześciu rozdziałów. W pierwszym autor analizuje związek między regionalizacją i globalizacją gospodarczą. W drugim pisze o przyczynach i skutkach tworzenia regionalnych ugrupowań integracyjnych. Rozdział trzeci traktuje o zmianach charakteru i zasięgu ugrupowań integracyjnych. Tytuł rozdziału czwartego prawie pokrywa się z tytułem książki, chodzi w nim bowiem o znaczenie ugrupowań regionalnych dla światowego handlu. Ostatnie dwa rozdziały opisują specyfikę integracji w Azji (rozdział piąty) i na kontynencie amerykańskim (rozdział szósty).

Książkę *Regionalism in Global Trade* uważam za wartą przeczytania, przy czym najbardziej interesujący jest, moim zdaniem, rozdział 1. Wysoko oceniam nie tylko przedstawione w nim różne podejścia i definicje globalizacji oraz regionalizacji, lecz także próby odpowiedzi na pytanie, czy ugrupowania regionalne są etapem na drodze ku globalizacji, czy raczej przeszkodą na tej drodze. Autor nie daje jednoznacznej odpowiedzi, jednak jego analiza pozwala czytelnikowi wyrobić sobie własne zdanie na ten temat. Das pisze bowiem, że kraje które są zaangażowane w umowy o liberalizacji handlu w obrębie własnego regionu, tracą zainteresowanie liberalizacją o zasięgu ogólnoswiatowym. Równocześnie jednak zwraca uwagę, że sukcesy integracji skłaniają do dalszego scalania różnych gospodarek narodowych oraz do rozszerzania istniejących ugrupowań regionalnych, co jest przecież krokiem w kierunku globalizacji.

W rozdziale 2 autor wskazuje różne przyczyny i skutki tworzenia ugrupowań regionalnych. Ten fragment książki trochę mnie rozczarował. Spodziewałam się bowiem, że – wraz z rozdziałem 1 – wypełni lukę w światowej literaturze z zakresu teorii integracji gospodarczej. Tymczasem autor poświęcił zbyt dużo miejsca opisowi zagadnień już dobrze znanych z innych publikacji (chodzi zwłaszcza o kolejny, rozbudowany opis

efektów kreacji i przesunięcia handlu). W dodatku autor posługuje się tu zbyt intuicyjną analizą, z rzadka tylko uzupełniając ją dowodami empirycznymi.

Rozdział 3 jest analizą obecnej fali regionalizacji. Autor pokazuje jej specyfikę, porównując ją z wysiłkami integracyjnymi sprzed lat. Dowodzi, że dziś integrują się kraje różniące się od siebie pod wieloma względami. Integracja okazuje się atrakcyjna ekonomicznie zarówno dla państw małych, jak i dużych, uprzemysłowionych, nowo uprzemysłowionych i słabiej rozwiniętych, mających ustabilizowane systemy rynkowe, a także dokonujących transformacji polityczno-gospodarczej. Dodaje, że dawniej ugrupowania regionalne składały się z państw względnie podobnych (łączyły się kraje uprzemysłowione z uprzemysłowionymi a słabiej rozwinięte ze słabiej rozwiniętymi). Charakterystyczny dla dzisiejszej integracji gospodarczej jest też jej względnie szeroki zakres oraz brak wyłączości, polegający na tym, że poszczególne kraje należą do kilku ugrupowań integracyjnych jednocześnie. W tej części książki autor pisze również o związkach między integracją regionalną i umiędzynarodawianiem produkcji, m.in. za pośrednictwem firm wielonarodowych.

W rozdziale 4 autor przedstawia argumenty za i przeciw twierdzeniu, że istnienie ugrupowań regionalnych sprzyja intensyfikacji światowego handlu. Podkreśla różnice w skutkach powstawania ugrupowań otwartych na handel z krajami trzecimi i blokujących taką wymianę. Podkreśla pozytywny wpływ integracji regionalnej na małe kraje o niestabilnych systemach polityczno-gospodarczych. Integracja stanowi w ich przypadku gwarancję stabilności i trwałości zasad działania gospodarek oraz systemów polityczno-społecznych, co zwiększa wiarygodność takich państw jako podmiotów w międzynarodowych kontaktach gospodarczych. W tej części książki Das pisze także o debatach prowadzonych w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) na temat regionalizacji i o traktowaniu handlu wewnątrz ugrupowań integracyjnych w międzynarodowych negocjacjach liberalizacyjnych. Także tu znalazły się interesujące rozważania na temat handlu usługami oraz na temat zaniedbań w statystycznej prezentacji nie tylko rozmiarów i kierunków takiej wymiany, lecz także jej zakresu.

W rozdziale 5 autor pisze o specyfice regionalizacji w Azji. Zwraca uwagę, że ugrupowania regionalne powstawały tam później niż na innych kontynentach. Podkreśla, że koncentrowano tam uwagę raczej na handlu, głównie lokalnym, czyli w obrębie własnego kontynentu, i na przepływach kapitału. Handel wewnątrz kontynentu stanowił w latach 60. XX w. 47% całej wymiany prowadzonej przez te kraje, a w 2001 r. wynosił niewiele więcej, bo 48,2%. Niezbyt dbano o nadanie instytucjonalnych ram kontaktom, które przecież można było uznać za zbliżone do integracji. Autor dodaje, że industrializacja postępowała w Azji raczej dzięki rozbudowie filii wielkich firm, zwłaszcza międzynarodowych, nie zaś dzięki wyrównywaniu międzyregionalnych różnic w ramach ugrupowań integracyjnych. Pisze, że typowe dla tego regionu są bezpośrednie inwestycje kapitału japońskiego w Chinach i państwach Azji Południowo-Wschodniej, Korei Południowej i na Tajwanie. Twierdzi, że handel i otwarcie gospodarek były podstawową siłą napędzającą wzrost gospodarczy na tym kontynencie. Potwierdzają to dane empi-

ryczne. Das podkreśla też, że wzrost ekonomiczny, przekształcenia strukturalne oraz zmiany zasobów czynników produkcji, następujące głównie dzięki dopływowi kapitału z zagranicy oraz rozwojowi kapitału ludzkiego, zmieniły charakter przemysłu przetwórczego w Azji i uczyniły go konkurencyjnym w skali międzynarodowej. Największe sukcesy w handlu odniosła Japonia, choć także nowo uprzemysłowione kraje azjatyckie dobrze sobie radzą, a ostatnio do grupy znaczących eksporterów dołączyły Chiny (w 2000 r. mogły się one poszczycić największym eksportem wśród krajów rozwijających się – ich udział w światowym eksporcie wyniósł 3,5%, a w 2002 r. stanowił już 4,7% globalnego eksportu). Podsumowując wątek azjatycki, autor pisze, że obecnie charakterystyczną formą integracji są tam tzw. trójkąty wzrostu (*growth triangles*), czyli międzynarodowe regiony, do których dopływają zagraniczne inwestycje bezpośrednie i których rozwój dokonuje się dzięki eksportowi. Najbardziej znany jest trójkąt południowochiński złożony z chińskiej prowincji Fujian, Hongkongu i Tajwanu. Trójkąty wzrostu wykorzystują komplementarność różnych fragmentów procesów produkcji. Powstają zwykle dzięki współdziałaniu kapitału prywatnego i władz państwowych oraz państwowych sektorów gospodarczych. Od początku XXI w. kraje azjatyckie wykraczają poza typowy model integracji regionalnej i zawierają porozumienia o preferencjach handlowych z krajami spoza kontynentu (zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi). Podstawowe przyczyny takiego postępowania to chęć wspierania postępu technicznego oraz doświadczenia związane z kryzysem finansowym z końca XX w., który uświadomił politykom, jak ważne jest rozszerzanie i różnicowanie kontaktów z zagranicą. Także niepowodzenia w międzynarodowej liberalizacji handlu każą im szukać alternatywnych sposobów utrzymania międzynarodowej pozycji branż tradycyjnie związanych z gospodarką światową (bankowość, finanse, telekomunikacja).

Rozdział 6 poświęcony jest integracji regionalnej na półkuli zachodniej. Odwrotnie niż w Azji ugrupowania integracyjne były tam częścią krajobrazu zaraz po II wojnie światowej. Początkowo powstawały z przyczyn politycznych, później coraz częściej o ich powstawaniu i rozwoju decydowały powody ekonomiczne. Duży krok w kierunku integracji zrobiono w połowie lat 80. XX w. Zaczęto wówczas promować rozwój eksportowy i współpracę globalną. Pod nadzorem Międzynarodowego Funduszu Walutowego podjęto w wielu krajach reformy gospodarcze ukierunkowane na liberalizację gospodarek narodowych, ich otwieranie się na kontakty z zagranicą oraz promocję eksportu. W tym samym czasie Stany Zjednoczone przeszły od strategii kontaktów wielostronnych za pośrednictwem organizacji międzynarodowych do współistnienia wielostronnych kontaktów z integracją regionalną. Świadectwem zmiany nastawienia było podjęcie rokowań z Kanadą na temat utworzenia strefy wolnego handlu. W efekcie w październiku 1987 r. została utworzona NAFTA, a w styczniu 1994 r. członkiem tego ugrupowania został Meksyk. W ten sposób powstała największa na świecie strefa wolnego handlu, zamieszkiwana wówczas przez 360 mln ludzi. Powstanie i ekspansja NAFTA spowodowały olbrzymi efekt demonstracji (niektórzy mówią wręcz o efekcie domina). Jest tak przede wszystkim dlatego, że NAFTA łączy kraje uprzemysłowione ze słabiej rozwiniętymi, da-

jąc tym ostatnim impulsy do wzrostu gospodarczego. Zasady NAFTA zostały przejęte przez inne porozumienia regionalne na kontynencie amerykańskim (np. zawarte między Chile i Kanadą). Sukces NAFTA pozwolił też krajom Ameryki Łacińskiej przewyciężyć dawne lęki przed zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi i nie tylko je tolerować, lecz wręcz aktywnie przyciągać. W latach 1990–2001 zawarto lub renegotjowano 22 porozumienia o regionalnym handlu w Ameryce Południowej. Impet integracyjny bywa tam jednak hamowany wybuchami kryzysów zadłużenia, które zniechęcają dotknięte nimi kraje do dalszych wysiłków integracyjnych i skłaniają do koncentrowania się na własnych problemach, nie zaś na kwestiach regionalnych. Ciąg dalszy najpewniej nastąpi, gdyż w grudniu 1994 r. administracja Clintona wystąpiła z inicjatywą utworzenia amerykańskiej strefy wolnego handlu obejmującej kraje obu Ameryk.

Książka *Regionalism in Global Trade* porusza i analizuje fascynujące i bardzo aktualne, choć skomplikowane problemy współczesnego świata. Autor sprostał wyzwaniu i napisał świetną książkę. Wykazał się przy tym erudycją, znajomością tematu i umiejętnością prostej prezentacji związków przyczynowo-skutkowych łączących różne aspekty globalizacji i regionalizacji. Czytelnicy znajdą też w książce Dasa szereg niepublikowanych gdzie indziej informacji. Cenne jest, że autor wychodzi poza schemat, zgodnie z którym Unia Europejska jest wzorcem integracji regionalnej, zaś inne ugrupowania stanowią jej mniej udane kopie. Tym razem najbardziej szczegółowo zostały omówione osobliwości integracji na kontynentach azjatyckim i amerykańskim. Szczególnie uwagę zwraca sposób ich integrowania się w porównaniu z Europą, która przez dziesięciolecia integrowała się „w głąb”, nie zaś „wszerz”.

Książka Dasa pokazuje, że o poważnych problemach ekonomicznych można pisać językiem względnie łatwym i przyjaznym czytelnikowi. Das pisze bowiem bardzo prosto o sprawach skomplikowanych, a równocześnie trudno uznać jego analizy za trywialne (z wyjątkiem niektórych fragmentów rozdziału 2). Zaletą sposobu prezentacji Dasa jest także to, że przedstawia interesujące argumenty na poparcie prezentowanych tez, po czym równoważy je omówieniem zastrzeżeń i kontrargumentów krytyków. Wspaniale porządkuje przy tym wiedzę na badany temat, nie narzucając jednak czytelnikowi jedynie słusznej interpretacji.

Dodatkową zaletą książki jest zawarta w niej rozbudowana bibliografia. Jest to prawdziwy skarb dla zainteresowanych problematyką zarówno globalizacji gospodarczej, jak i integracji regionalnej oraz handlu światowego.

Pewną wadą natomiast jest zbyt mała liczba danych statystycznych pozwalających udowodnić niektóre tezy. Niekiedy dowody empiryczne wcale nie są przekonujące. Na przykład na s. 124–125 autor pisze o udziale Chin i Japonii w światowym eksporcie, ale dane dotyczące Chin pochodzą z lat 2000 i 2002, zaś dotyczące Japonii – z 2001 r. W ogóle Das chyba nie lubi posługiwać się statystykami, ryzykując przy tym, że jego intuicja nie wystarczy, żeby przekonać zwolenników twardych faktów.