

BARTOSZ JÓŻWIK

PROCESY GLOBALIZACJI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ PO II WOJNIE ŚWIATOWEJ

System gospodarki światowej powstał w rezultacie rozwoju powiązań handlowych, produkcyjnych, finansowych, inwestycyjnych i instytucjonalnych pomiędzy gospodarkami i podmiotami gospodarczymi różnych krajów. Zakres i siła wzajemnego oddziaływania zwiększały się wraz ze wzrostem gospodarczym i rozwojem rynku światowego. B. Kamiński i M. Okólski system gospodarki światowej definiują jako „zbiór organizacji gospodarczych (państw, gospodarstw narodowych, przedsiębiorstw) charakteryzujących się uformowaną strukturą oraz interakcjami przepływów materialno-energetyczno-informacyjnych na obszarze całego świata, światową siecią komunikacyjną oraz wykształconym odrębnie poziomem regulacyjnym współzależności międzynarodowych”¹. Można przyjąć, że gospodarka światowa zaczęła funkcjonować jako system globalny o coraz większym zakresie i stałości powiązań gospodarczych, gdy zaczęło wzrastać znaczenie produkcji towarowej i powstanie rozwiniętego rynku światowego. Rynek światowy stał się rozwiniętym rynkiem globalnym w drugiej połowie XIX wieku. Zdecydowane przyspieszenie procesów globalizacyjnych nastąpiło w drugiej połowie XX wieku, a w szczególności od połowy lat osiemdziesiątych. Wzrost globalnych współzależności wpływa na zasady funkcjonowania współczesnej gospodarki światowej.

Globalizacja jest przedmiotem badania wielu autorów różnych dyscyplin naukowych. Definicje globalizacji podlegają modyfikacjom wraz z rozwojem

Dr BARTOSZ JÓŻWIK – adiunkt Katedry Zarządzania Organizacjami w Instytucie Zarządzania i Marketingu na Wydziale Nauk Społecznych KUL; adres do korespondencji: Al. Raclawickie 14, 20-950 Lublin.

¹ B. K a m i ń s k i, M. O k ó l s k i, *System gospodarki światowej. Problemy rozwoju*, Warszawa: PWN 1978, s. 115.

i intensyfikacją samych procesów globalizacyjnych. N. Woods² twierdzi, że właściwe zrozumienie współczesnego etapu globalizacji wymaga rozważenia tego zjawiska w dwóch aspektach: ilościowym i jakościowym. Globalizacja w wymiarze ilościowym dotyczy wzrostu wymiany handlowej i transgranicznych przepływów kapitału, inwestycji i ludzi. Te procesy określane są również jako transnacjonalizacja i współzależność. Rozważanie globalizacji w aspekcie ilościowym daje możliwość oceny wcześniejszych procesów internacjonalizacji działalności podmiotów gospodarczych. Tym, co pozwala wyróżnić współczesny etap globalizacji, jest analiza zjawiska w wymiarze jakościowym, czyli dotyczącym zmian w sposobie myślenia ludzi oraz zmian w postrzeganiu i prowadzeniu swoich interesów przez państwa, korporacje i inne podmioty.

W tym rozumieniu, tzn. posługując się kryterium ilościowym i jakościowym, P. Hirst i G. Thompson rozróżniają zinternacjonalizowaną gospodarkę światową i globalną gospodarkę światową³. Zinternacjonalizowana gospodarka światowa powstaje wraz z rozwojem powiązań między autonomicznymi gospodarkami narodowymi m.in. poprzez wymianę handlową, transfer kapitału, technologii i ludzi (kryterium ilościowe). Natomiast globalna gospodarka światowa stanowić ma pewną nową jakość, autonomiczną strukturę stosunków ekonomicznych istniejącą „ponad” gospodarkami narodowymi i wywierającą na nie wpływ (kryterium jakościowe). Autorzy dodają, że główną rolę w globalnej gospodarce światowej pełnią korporacje międzynarodowe (ponadnarodowe), które są coraz bardziej niezależne od gospodarek narodowych.

Definicję globalizacji gospodarki światowej zwracającą uwagę na coraz większe znaczenie zasad, reguł i uwarunkowań multilateralnego systemu – a więc cech jakościowych – podaje B. Mucha-Leszko⁴. Według autorki globalizacja procesów gospodarczych oznacza powstawanie ogólnoswiatowego układu współzależności w rezultacie wzrostu zakresu i siły powiązań pomiędzy gospodarkami narodowymi i podmiotami gospodarczymi różnych krajów. Wzrost powiązań obejmuje wszystkie dziedziny gospodarki światowej, ale

² N. Woods, *The Political Economy of Globalization*, w: *The Political Economy of Globalization*, Edited by N. Woods, London: MacMillan Press Ltd 2000, s. 1-2.

³ P. Hirst, G. Thompson, *The Tyranny of Globalisation: Myth or Reality?*, w: *Globalisation and the Nation-State*, [ed.] F. Buelens, Belgian-Dutch Association for Institutional and Political Economy, Northampton: Edward Elgar Publishing Ltd 1999, s. 139-141.

⁴ B. Mucha-Leszko, *Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacji procesów gospodarczych*, w: *Gospodarka światowa. Handel zagraniczny i marketing. Wybrane problemy*, red. B. Mucha-Leszko, Lublin: Wydawnictwo UMCS 2003, s. 13.

przede wszystkim: produkcję, handel i transfer kapitału. Globalne relacje kształtują się na rynku finansowym, walutowym oraz towarów i usług. Główną cechą globalizacji gospodarki światowej jest coraz większy wpływ zasad, reguł i uwarunkowań multilateralnego systemu na zjawiska i procesy zachodzące w poszczególnych krajach oraz w skali międzynarodowej. Ważnymi podmiotami multilateralnego systemu stają się organizacje międzynarodowe, a przede wszystkim Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, Bank Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei, Organizacja ds. Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i Światowa Organizacja Handlu (WTO).

Uniwersalną definicję globalizacji gospodarki światowej, która odnosi się do wielu sfer życia społecznego, podaje P. Mc Grew⁵. Według niego termin „globalizacja” oznacza wielość powiązań i sprzężeń między państwami i społeczeństwami tworzących obecny system świata. Opisuje globalizację jako proces, w którym wydarzenia, decyzje i działania w jednej części świata mają konsekwencje dla pojedynczych ludzi i całych społeczności w odległych częściach globu. Tak zdefiniowaną globalizację charakteryzują dwa wymiary: zasięg (lub rozprzestrzenianie się) i intensywność (lub pogłębianie). Z jednej strony termin ten uwzględnia szereg procesów, które obejmują większą część kuli ziemskiej lub które zachodzą na całym świecie. Z drugiej implikuje intensyfikację na poziomach wzajemnego oddziaływania, łączenia się i wzajemnej zależności między państwami i społeczeństwami tworzącymi światową społeczność.

1. ROLA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO I POLITYKI LIBERALIZACYJNEJ

W drugiej połowie XX wieku procesy globalizacji gospodarki światowej osiągnęły nowy wyższy poziom. Pierwsze dekady po zakończeniu II wojny światowej charakteryzowały się dominującą rolą handlu w umiędzynarodowieniu gospodarki. W latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych główną siłą sprawczą tego procesu stały się międzynarodowe przepływy kapitałowe. Natomiast od połowy lat osiemdziesiątych podstawowego znaczenia nabrała działalność inwestycyjna korporacji międzynarodowych oraz przepływ technologii.

⁵ Grupa Lizbońska, *Granice konkurencji*, Warszawa: Poltext 1996, s. 37.

Od tego czasu proces globalizacji gospodarki światowej rozwija się w przyspieszonym tempie.

Konsekwencje dwóch wojen, upadek systemu waluty złotej i wielki kryzys w okresie międzywojennym spowodowały dezintegrację systemu gospodarczego. Rozwój współpracy międzynarodowej po zakończeniu II wojny światowej wymagał wprowadzenia nowych zasad na szczeblu międzynarodowym. W roku 1944 przedstawiciele 44 państw na konferencji w Bretton Woods zdecydowali o powołaniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego (*International Monetary Fund*) i Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (*International Bank for Reconstruction and Development – World Bank*)⁶. Z punktu widzenia rozwoju handlu międzynarodowego olbrzymie znaczenie miało powstanie MFW, który rozpoczął swoją działalność od marca 1947 r. Do głównych zasad tej organizacji, które miały wpływ na proces globalizacji gospodarki światowej poprzez wzrost wymiany handlowej, należało m.in.: wspieranie rozwoju i zrównoważonego wzrostu wymiany międzynarodowej oraz pomoc w stworzeniu multilateralnego systemu regulowania bieżących należności z tytułu transakcji między członkami i eliminowanie restrykcji dewizowych hamujących wzrost handlu światowego⁷.

W polityce handlowej po II wojnie światowej można było zaobserwować dwa skrajne kierunki: politykę liberalizacji handlu oraz politykę protekcjonizmu. Polityka liberalizacji handlu wiązała się z działaniami podejmowanymi na rzecz wzrostu otwartości rynków narodowych w formie redukcji ceł i innych barier handlowych, np. znoszenie ograniczeń ilościowych. Polityka protekcjonizmu oznaczała wzrost ograniczeń dostępu do rynków krajowych przy jednoczesnym rozszerzeniu środków wspierania eksportu. Biorąc pod uwagę poziom liberalizmu i protekcjonizmu w wymianie handlowej, po II wojnie światowej można wyróżnić cztery etapy:

– etap I (1947-1973) – od podpisania układu GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu) i pierwszych negocjacji dotyczących redukcji ceł do ostrej recesji w świecie,

⁶ Bank Światowy udzielał pomocy w procesie powojennej odbudowy przez pożyczki na cele rozwojowe i ułatwianie inwestycji prywatnych. Pożyczki te służyły rozbudowie dróg, linii kolejowych, portów, systemów energetycznych i irygacyjnych. J. K a l i Ń s k i, *Historyczne fundamenty globalizacji*, w: *Globalizacja, integracja, przedsiębiorczość*, red. J. Kaliński, K. Kaszuba, Rzeszów: Wydawnictwo WSZ w Rzeszowie 2002, s. 24.

⁷ J. G ł u c h o w s k i, *Międzynarodowe stosunki finansowe*, Warszawa: PWE 1997, s. 17.

który charakteryzował się dominacją polityki liberalnej w handlu i wzrostem otwartości gospodarek narodowych;

– etap II (1974-1985) – od recesji do rozpoczęcia rokowań Rundy Urugwajskiej, kiedy to zmniejszyło się zainteresowanie dalszą liberalizacją i rozwijał się tzw. nowy protekcjonizm;

– etap III (1986-1994) – od rozpoczęcia Rundy Urugwajskiej w styczniu 1986 r. do powołania Światowej Organizacji Handlu (WTO) 1 stycznia 1995 r., gdy negocjatorzy zobowiązali się do nietworzenia nowych barier w handlu, rozbieżnych z zasadami GATT, i znoszenia wprowadzonych wcześniej;

– etap IV – od roku 1995, kiedy w dalszym ciągu następuje liberalizacja handlu związana z postanowieniami Rundy Urugwajskiej⁸ i podejmuje się nowe próby dalszej liberalizacji.

W wyniku działalności GATT, który wszedł w życie 1 stycznia 1948 r., doszło do liberalizacji handlu międzynarodowego, będącego w pierwszych dekadach powojennych głównym czynnikiem globalizacji gospodarki światowej. Realizacja głównego celu GATT, jakim była właśnie liberalizacja handlu międzynarodowego poprzez stopniową obniżkę stawek celnych i eliminację innych barier w handlu, miała przyczynić się do rozwoju handlu światowego i wzrostu gospodarczego. Wprowadzenie pełnej liberalizacji handlu było jednak w ówczesnych warunkach niemożliwe. Bardziej realna była stopniowa redukcja barier handlowych, a także zobowiązanie, że nie będą wprowadzane nowe. Głównym instrumentem liberalizacji handlu międzynarodowego były organizowane wielostronne negocjacje handlowe zwane rundami. Do roku 1995 odbyło się osiem rund negocjacyjnych: Genewa – 1947 r., Annecy – 1949 r., Torquay – w latach 1950-1951, Genewa – 1956 r., w latach 1961-1962 tzw. Runda Dillona, w latach 1964-1967 tzw. Runda Kennedy’ego, w latach 1973-1979 tzw. Runda Tokijska i w latach 1986-1993 tzw. Runda Urugwajska⁹. W roku 2000 rozpoczęła się dziewiąta runda negocjacyjna – Runda Milenijna.

⁸ Poszczególne okresy charakteryzowały się odmienną średnią rocznego wzrostu wartości eksportu dóbr. W okresie 1950-1973 wartość eksportu dóbr rosła średnio rocznie o 8,3%, w następnym okresie 1974-1985 wzrost handlu był najniższy – 3,8%. W następnych latach, tj. 1986-2001, średni roczny wzrost eksportu dóbr kształtował się na poziomie 5,7-5,8%. Obliczenia na podstawie WTO, *Annual Report 2001*, s. 29.

⁹ Więcej na temat negocjacji w ramach poszczególnych rund w: J. K a c z u r b a, E. K a w e c k a - W y r z y k o w s k a, *Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego 1995, s. 15; oraz J. M i c h a ł e k, *Międzynarodowa polityka handlowa w ramach GATT*, Warszawa: Wydawnictwo UW 1989, s. 132.

Efekty prowadzonej polityki liberalizacji handlu międzynarodowego znajdują swoje odzwierciedlenie we wzroście wartości eksportu światowego. W latach 1948-1963 wartość światowego eksportu towarów wzrosła z 58 do 157 mld dol. Średnie roczne tempo wzrostu eksportu towarów przemysłowych wynosiło prawie 8%. Od roku 1963 do 1973 wskaźniki wzrostu światowego eksportu dóbr były jeszcze wyższe (około 9%). Jednak rok 1973 zaznaczył się jako koniec systematycznego wzrostu handlu międzynarodowego. Nastąpił znaczny spadek dynamiki wzrostu wartości eksportu do poziomu średnio 3,8% rocznie. Nawet w okresie 1990-2004 wskaźniki średniego wzrostu eksportu światowego nie powróciły do poziomu z lat 1963-1973 i wynosiły 5,7%¹⁰. Ponadto wskaźniki wzrostu importu i eksportu, oprócz zróżnicowania w czasie, różniły się także w poszczególnych regionach.

Oceniając wpływ handlu i polityki liberalizacyjnej na procesy globalizacji gospodarki światowej w drugiej połowie XX wieku, należy podkreślić rolę następujących czynników:

- wzrost znaczenia układu GATT i utworzenie w roku 1995 Światowej Organizacji Handlu;
- systematyczny wzrost liczby krajów należących do GATT/WTO i w związku z tym zakresu handlu światowego objętego regulacjami układu i organizacji: w roku 1948 – 60,4% światowego eksportu przypadało na kraje członkowskie GATT, w roku 1963 udział ten wzrósł do 72,8%, w roku 1993 wynosił 86,9%, a w roku 2000 – 90,7%¹¹;
- utworzenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który przyczyniał się do stabilizacji systemu walutowego i ograniczał ryzyko kursowe w transakcjach handlu międzynarodowego;
- rozwój procesów integracyjnych, które prowadzą do regionalnej liberalizacji wymiany handlowej;
- wzrost znaczenia korporacji międzynarodowych w handlu światowym poprzez rozwój wymiany wewnątrz korporacyjnej między firmami macierzystymi i ich filiami funkcjonującymi w różnych krajach oraz między korporacjami międzynarodowymi.

¹⁰ Na podstawie World Trade Organization, International Trade Statistics 2005, s. 29 n.

¹¹ Tamże.

2. PRZEPIŁYWY KAPITAŁOWE I GLOBALIZACJA RYNKU FINANSOWEGO

Międzynarodowe przepływy kapitału dokonują się w formie pożyczek i depozytów międzybankowych, inwestycji portfelowych (zakup zagranicznych papierów wartościowych i akcji) oraz inwestycji bezpośrednich. W strukturze międzynarodowych powiązań finansowych najważniejszą rolę odgrywają pożyczki i depozyty międzybankowe. Drugą grupę międzynarodowych przepływów finansowych tworzy kapitał pożyczkowy w formie: syndykalnych kredytów bankowych (udzielanych przez grupę banków podmiotowi zagranicznemu); międzynarodowych emisji obligacji i certyfikatów (*notes*) przez podmioty publiczne (rządy i ich agendy) oraz podmioty prywatne na międzynarodowym rynku finansowym. Na ostatnią grupę składają się przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ukazujące skale i kierunki zagranicznej ekspansji korporacji międzynarodowych. Instrumenty regulujące działalność korporacji w tej formie mogą być tworzone jednostronnie przez rządy poszczególnych państw (regulacje krajowe) lub w formie umów międzyrządowych, zawieranych na poziomie bilateralnym, regionalnym, polilateralnym oraz multilateralnym¹².

Pierwsze próby stworzenia konwencjonalnych międzynarodowych zasad dotyczących przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich pojawiły się już we wczesnych latach czterdziestych w Havana Charter – Karcie Hawańskiej. Jednakże wkrótce stało się oczywiste, że w tym czasie stanowiska krajów w stosunku do zagranicznych inwestycji bezpośrednich były zbyt rozbieżne, aby doszło w tym zakresie do porozumienia. Nawet w latach sześćdziesiątych propozycje wszechstronnego porozumienia w sprawie zagranicznych inwestycji bezpośrednich między krajami OECD nie przyniosły rezultatów. Podpisano zaledwie kilka porozumień dotyczących niektórych aspektów zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dodatkowo podejmowano próby wprowadzania wspólnych zasad liberalizacji przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na szczeblu regionalnym, przeważnie wśród krajów OECD, ale tylko w kontekście promowania wolnego handlu i integracji gospodarczej, szczególnie w okresie tworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w roku 1958. Jednocześnie zaczęto zawierać umowy dwustronne między

¹² J. S c h r o e d e r, K. Z a w a d z k a, *Instrumenty regulujące działalność korporacji wielonarodowych*, w: *Problemy handlu międzynarodowego*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie 2000, s. 128.

krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, przede wszystkim w celu zabezpieczenia inwestycji (głównie od ryzyka wyłączenia).

W latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych w wyniku ekspansji korporacji międzynarodowych wiele krajów rozwijających się wprowadziło restrykcje i dodatkowe uwarunkowania dotyczące napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zjawisko to miało swoje odzwierciedlenie w niektórych regionalnych instrumentach stosowanych w tym okresie (np. *Decision 24 of the Andean Pact*). W porozumieniach wielostronnych koncentrowano się głównie na nakłanianiu krajów rozwijających się do formułowania standardów działalności korporacji międzynarodowych. Sukcesem zostały zakończone porozumienia między krajami Narodów Zjednoczonych, które dotyczyły opracowania standardów zabezpieczających prawidłowe funkcjonowanie rynków¹³.

W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych podpisano szereg wielostronnych porozumień dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Spośród wielu warto zwrócić uwagę na Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Polityki Inwestycyjnej (*Agreement on Trade Related Investment Measures – TRIMs*), które zostało zawarte w ramach Rundy Urugwajskiej GATT. Celem porozumienia jest ułatwienie dokonywania inwestycji zagranicznych (dotyczy tylko inwestycji związanych z obrotem towarowym, a nie np. z usługami), a także wyeliminowania środków polityki inwestycyjnej wpływających restrykcyjnie na handel międzynarodowy¹⁴. Dodatkowo – na początku drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych w ramach OECD podjęto negocjacje w sprawie Wielostronnego Porozumienia Inwestycyjnego (*Multilateral Agreement of Investments – MAI*), które zakończyły się 24 kwietnia 1998 r. podpisaniem umowy. Celem porozumienia jest stworzenie jednolitych wielostronnych reguł liberalizacji międzynarodowych przepływów inwestycyjnych¹⁵. Głównymi zagadnieniami porozumienia MAI są m.in.¹⁶: otwieranie większości sektorów gospodarek narodowych; sprawiedliwe i równe traktowanie firm zagranicznych; usunięcie ograniczeń przepływów kapitału oraz odszkodowanie za wyłączenia w pełnym wymiarze. Porozumienie MAI jest instrumentem zmniejszającym przeszkody dla handlu i inwestycji zagranicz-

¹³ UNCTAD, *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, New York and Geneva: United Nations 1996, s. 137-139.

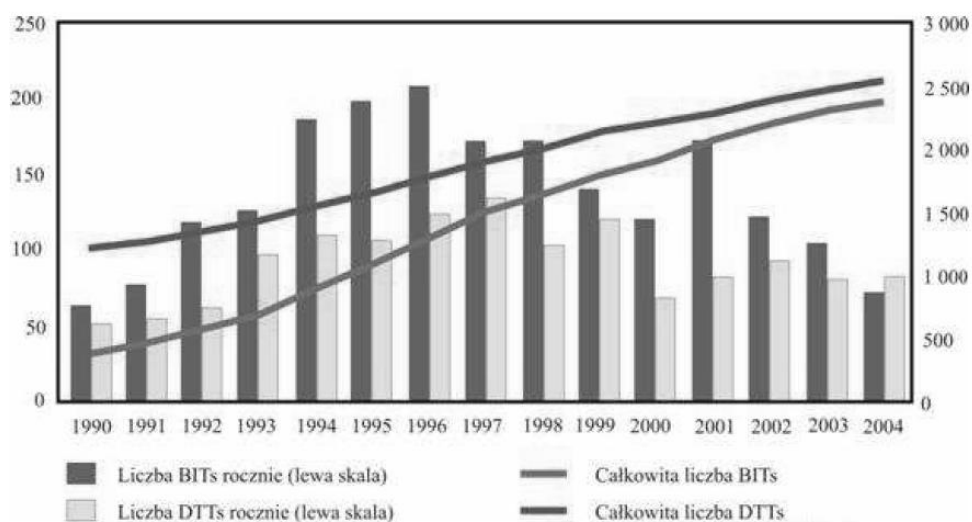
¹⁴ M. P i k l i k i e w i c z, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*, Warszawa: Difin 2000, s. 101.

¹⁵ J. B i e l a w s k i, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1, s. 38.

¹⁶ P i k l i k i e w i c z, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, s. 102.

nych, które mają istotny wpływ na proces globalizacji gospodarki światowej. Pozytywną konsekwencją jego zawarcia jest ułatwienie przepływu kapitału z krajów rozwiniętych do rozwijających się, m.in. poprzez zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego, co z kolei przyczynia się do zwiększenia aktywności i uczestnictwa tych krajów w procesie globalizacji.

W ostatnich latach rozwój międzynarodowych zasad dotyczących liberalizacji przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich realizowany jest przeważnie jako porozumienia dwustronne (bilateralne) lub regionalne. Najczęściej stosowanymi porozumieniami bilateralnymi są umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania (DTTs – *Double Tax Treaties*) oraz – najistotniejsze dla działalności korporacji międzynarodowych – umowy regulujące inwestycje (BITs – *Bilateral Investment Treaties*), których wzrost jest szczególnie zauważalny od początku lat dziewięćdziesiątych (wykres 1.)¹⁷.



Wykres 1. Liczba zawieranych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (DTTs) oraz regulujących przepływ inwestycji (BITs) w latach 1990-2004

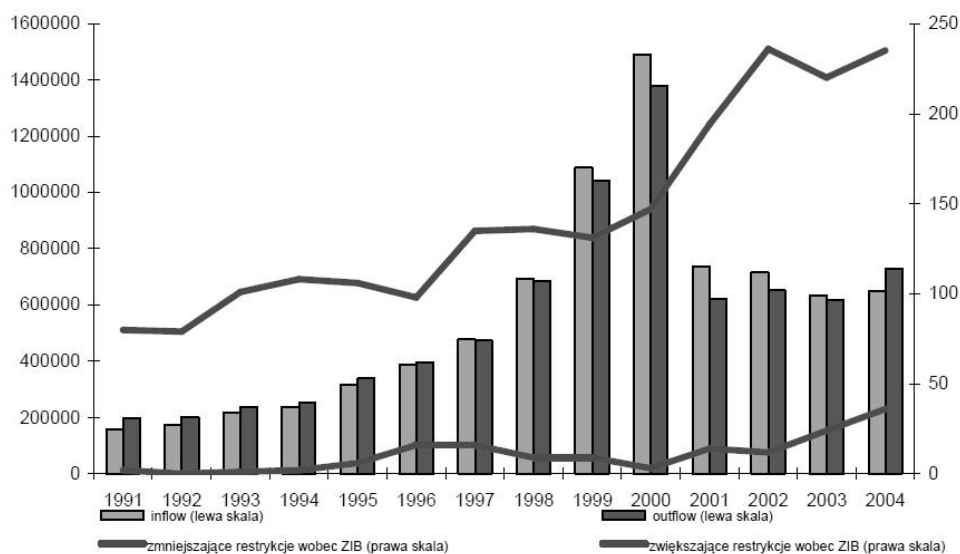
Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva: United Nations 2005, s. 27

Systematycznie rośnie również liczba regulacji liberalizujących przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na szczeblu krajowym. W roku 1991

¹⁷ Schroeder, Zawadzka, *Instrumenty regulujące działalność korporacji*, s. 131.

dokonano 82 zmian regulacji dotyczących przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w 35 krajach, z czego 80 zmian dotyczyło liberalizacji ich przepływu. W roku 2004 liczba zmian wynosiła 271 w 102 krajach, z czego 235 zmian było korzystnych dla inwestorów zagranicznych (wykres 2.).

W wyniku zagranicznej ekspansji korporacji międzynarodowych oraz liberalizacji przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, w latach 1985-1990 średnia roczna wartość napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich wynosiła 141,9 mld dol., a w przypadku ich odpływu 155,6 mld dol.¹⁸ W kolejnych latach wartości te systematycznie rosły. W roku 2000 wartość napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich była ponad dziesięciokrotnie wyższa (1 491,6 mld dol.), a wartość odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich prawie ośmiokrotnie wyższa (1 379,5 mld dol.) niż w roku 1985. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że po roku 2000 zarówno wartości napływu, jak i odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich znacznie spadły (wykres 2.).



Wykres 2. Zmiany regulacji dotyczących przepływu zagranicznych inwestycji na szczeblu krajowym w latach 1991-2004 oraz przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1985-2004 w mln dol.

inflow – wartość napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich

outflow – wartość podjętych zagranicznych inwestycji bezpośrednich

¹⁸ Na podstawie danych statystycznych zawartych w UNCTAD, *World Investment Report 2001*, s. 303 i 307.

Źródło: Opracowano na podstawie danych statystycznych zawartych w UNCTAD, *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York and Geneva: United Nations 2002, s. 303 i 307 oraz UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva: United Nations 2005, s. 26 i 303

Procesy globalizacji gospodarki światowej są determinowane przez liberalizację transakcji bieżących i kapitałowych oraz rozwój międzynarodowych rynków finansowych. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych ponad 75% MFW podpisało artykuł VIII Statutu MFW, zobowiązując się do zapewnienia swobody przepływu kapitału w ramach transakcji obrotów bieżących¹⁹.

Wymieniając najważniejsze zmiany, jakie miały miejsce w ostatnich latach w sferze przepływu kapitału i finansów międzynarodowych, należy przede wszystkim zwrócić uwagę na:

- zwiększenie liczby zawieranych porozumień wielostronnych, dwustronnych i regionalnych dotyczących przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych,
- aktywną działalność korporacji międzynarodowych, która przejawiała się m.in. we wzroście przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- zwiększenie zakresu wymiwalności coraz większej liczby walut narodowych po załamaniu systemu walutowego z Bretton Woods i przejście od roku 1973 do kursów zmiennych,
- zespolenie międzynarodowego zasięgu działania wielu narodowych centrów finansowych, rynków walutowych i rynków finansowych,
- szybki rozwój rynku eurowalut i rynku euroobligacji²⁰,
- rozwój sieci międzynarodowych banków, która umożliwia inwestowanie w zagraniczny sektor bankowy i finansowy,
- liberalizację wszystkich transakcji rachunku kapitałowego bilansu płatniczego,
- zniesienie kontroli państwa nad zaciąganiem kredytów przez sektor prywatny,
- zniesienie urzędowego ustalania stóp procentowych,
- postęp w technologiach informatycznych w ostatnich dwóch dekadach, który należy do głównych czynników zwiększenia wartości i tempa międzynarodowego przepływu kapitału.

¹⁹ B i e l a w s k i, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę*, s. 34.

²⁰ Rynki eurowalut i euroobligacji są eksterytorialne i nie podlegają kontroli narodowych władz walutowych. Kredyty syndykalne w roku 1995 osiągnęły 320,2 mld dol., w roku 1997 1 bln dol., w roku 1998 902 mld dol., a w roku 1999 – 957,1 mld dol. K. Z a b i e l s k i, *Finanse międzynarodowe*, Warszawa: PWN 2002, s. 273.

3. WPŁYW INTEGRACJI GOSPODARCZEJ NA GLOBALIZACJĘ

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki światowej są tendencje do integracji gospodarczej²¹. Ugrupowania integracyjne pojawiły się i zaczęły nabierać znaczenia dopiero w okresie ostatnich czterdziestu lat. Pionierskie osiągnięcia w zakresie integracji gospodarczej posiadają kraje europejskie, które stały się źródłem inspiracji dla procesu ograniczania barier i integracji gospodarczej w innych częściach świata. Obecnie do najważniejszych ugrupowań regionalnych należą: Unia Europejska, NAFTA, APEC oraz MERCOSUR. Procesy integracji gospodarczej i globalizacji rozwijają się równocześnie. A. B. Kisiel-Łowczyk podkreśla, że relacje między integracją regionalną i globalnym systemem gospodarki światowej mają charakter współzależności: integracja regionalna, która jest wynikiem długookresowych przemian globalnych, jest równocześnie ważnym i oczywistym składnikiem globalnego układu, stąd sama uczestniczy w kształtowaniu tego układu, w jego rozwoju i przemianach²². Wielu autorów uznaje, że integracja regionalna jest etapem pośrednim na drodze do globalnej, wielostronnej liberalizacji. Wskazują oni, że jest ona dopełnieniem i wzmocnieniem wysiłków w celu usunięcia barier w rozwoju handlu.

Niewątpliwą korzyścią zarówno procesu integracji, jak i globalizacji jest to, że w skali międzynarodowej oba zjawiska powinny prowadzić do bardziej racjonalnego spożytkowania czynników produkcji. Globalizacja, jako najbardziej zaawansowana faza umiędzynarodowienia procesu produkcji, prowadzi m.in. do wzrostu handlu międzynarodowego i międzynarodowych obrotów czynnikami produkcji²³. Integracja gospodarcza przyczynia się do intensyfikacji powiązań gospodarczych wewnątrz pewnej grupy krajów, ale jej ostateczny wpływ na wielkość korzyści w skali świata pozostaje sprawą otwartą²⁴.

²¹ W teorii integracji gospodarczej wyróżnia się sześć etapów: preferencyjne porozumienia handlowe, strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię monetarną oraz unię gospodarczą. S. Ł a d y k a, *Z teorii integracji gospodarczej. Teoretyczne aspekty korzyści z międzynarodowej regionalnej integracji gospodarczej*, Warszawa: Katedra Integracji Europejskiej im. J. Moneta. Kolegium Gospodarki Światowej SGH 2001, s. 26.

²² A. B. K i s i e l - Ł o w c z y c, *Poprawka do teorii integracji*, „Sprawy Międzynarodowe” 1996, nr 3-4, s. 30. Już w połowie lat dziewięćdziesiątych statystyki GATT/WTO odnotowały 108 regionalnych porozumień handlowych, z których 33 zostały zawarte w ostatnich pięciu latach.

²³ A. B u d n i k o w s k i, *Globalizacja a integracja*, Warszawa: Wydawnictwo SGH w Warszawie 2000, s. 30.

²⁴ Problem ten szerzej przedstawia: B u d n i k o w s k i, *Globalizacja*, s. 30 n.

Krytycy postrzegają integrację regionalną jako odejście od zasady wielostronnej liberalizacji, ze wszystkimi negatywnymi tego skutkami. Chodzi głównie o to, że regionalnie udzielane preferencje handlowe, także w usługach i przepływach kapitałowych, oznaczają dyskryminację krajów trzecich, którym nie udzielono podobnych preferencji. W taki zinstytucjonalizowany sposób realizuje się politykę „zubożania sąsiada”, a równocześnie wzmacnia koncentrację gospodarczą i aktywność ekonomiczną w pewnych regionach, co może doprowadzić do dezintegracji gospodarki światowej i przekształcenia jej w protekcjonistyczne bloki²⁵. Jednak poszczególne procesy integracji regionalnej nie zahamowały rozwoju handlu światowego. Jeżeli regionalne ugrupowania integracyjne będą tworzone zgodnie z zasadami WTO, liberalizacja światowego handlu będzie nadal postępować²⁶.

Nie ulega wątpliwości, że procesy globalizacji i integracji regionalnej wzajemnie się przenikają. Regionalne ugrupowania i porozumienia wpływają na przyspieszenie procesów globalizacji rynków towarowych, usług oraz walutowych i pieniężno-kapitałowych. Wysoki poziom globalizacji działalności gospodarczej wzmaga równocześnie dążenia do tworzenia stref regionalnych w celu umocnienia pozycji w konkurencji globalnej.

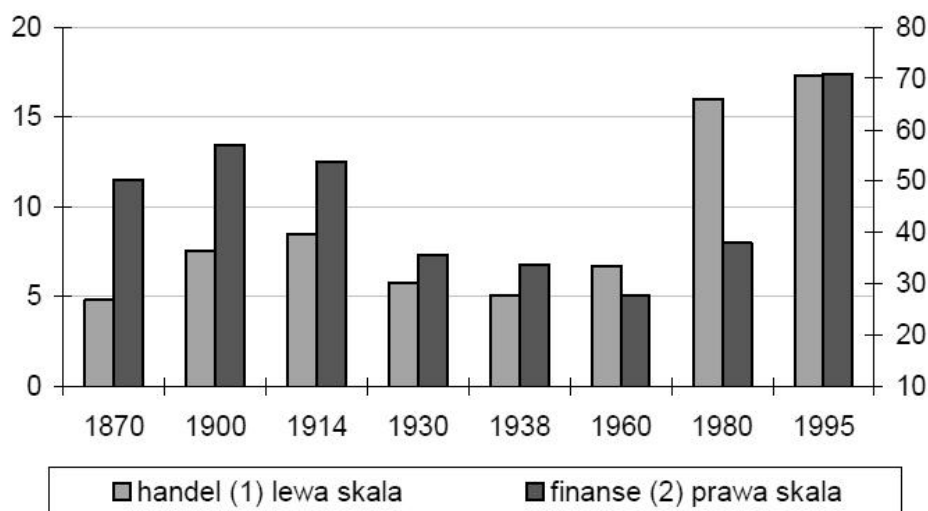
4. WNIOSKI KOŃCOWE

Dane statystyczne gromadzone od połowy XIX wieku potwierdzają hipotezę, że proces globalizacji gospodarki światowej poprzez wzrost powiązań handlowych i kapitałowych zwiększa się, z wyjątkiem okresu od wybuchu I do zakończenia II wojny światowej (wykres 3.).

Wykres przedstawia wskaźniki otwartości handlowej i finansowej, którymi można posłużyć się w celu określenia wpływu międzynarodowego handlu i przepływu kapitału na proces globalizacji gospodarki światowej. Wskaźnik otwartości handlowej (*trade openness*) definiowany jest jako suma eksportu i importu dóbr i usług podzielona przez wartość PKB danego kraju, natomiast wskaźnik otwartości finansowej (*financial openness*) jako suma aktywów i pasywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich i zagranicznych inwestycji portfelowych podzielona przez PKB.

²⁵ K i s i e l - Ł o w c z y c, *Poprawka do teorii integracji*, s. 31.

²⁶ Tamże, s. 34.



Wykres 3. Globalna integracja handlowa i finansowa

1) wskaźnik obliczony jako stosunek sumy eksportu i importu do wartości PKB.

2) wskaźnik obliczony jako stosunek aktywów zagranicznych do wartości PKB.

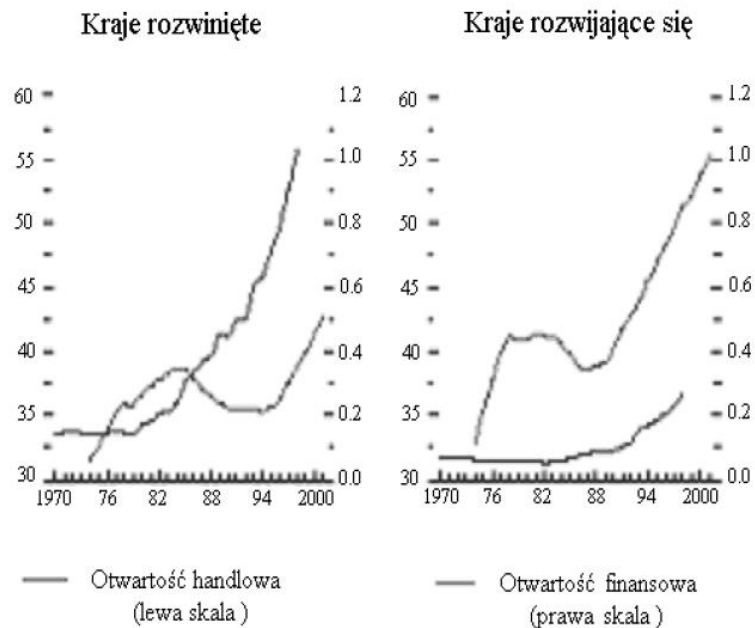
Źródło: IMF, *World Economic Outlook. Trade and Financial*, September 2002, s. 114

W roku 1870 wskaźnik otwartości finansowej kształtował się na poziomie 47%. W kolejnych latach międzynarodowe powiązania finansowe zwiększały się – wskaźnik otwartości finansowej wzrósł do poziomu 55%, ale już w roku 1914 spadł do poziomu 50%. Tendencja spadkowa wskaźnika utrzymywała się aż do roku 1960, kiedy to wynosił on około 18%. Była to najniższa wartość wskaźnika otwartości finansowej w okresie od roku 1870 do roku 1995. W kolejnych latach wskaźnik rósł bardzo szybko. Warto zaznaczyć, że mimo szybkiego wzrostu jeszcze w roku 1980 był on znacznie niższy niż przed wybuchem I wojny światowej, wynosił bowiem 35%. W konsekwencji przede wszystkim postępującej liberalizacji przepływu kapitału oraz postępu w technologiach informatycznych, w roku 1995 wskaźnik otwartości finansowej osiągnął najwyższą wartość od roku 1870 – 72%.

Wartości wskaźnika otwartości handlowej w latach 1870-1995 wskazują podobne tendencje, jak w przypadku kształtowania się wskaźnika otwartości finansowej. Od roku 1870 otwartość handlowa systematycznie zwiększała się do roku 1914, kiedy to wskaźnik osiągnął 8%. Następnie, w konsekwencji działań wojennych, wskaźnik otwartości handlowej spadł do poziomu 5%. Odmienne niż wskaźnik otwartości finansowej, wskaźnik otwartości handlowej w roku 1960 wskazywał wyższą wartość niż w roku 1938. Wiązało się

to z szybszą liberalizacją handlu międzynarodowego niż przepływu kapitału. W kolejnych latach wskaźnik otwartości handlowej rósł systematycznie, osiągając w roku 1995 prawie 18%.

Dane statystyczne z ostatnich trzech dekad, tj. z lat 1970-2000, wskazują, że otwartość handlowa i finansowa zwiększały się zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się (wykres 4.).

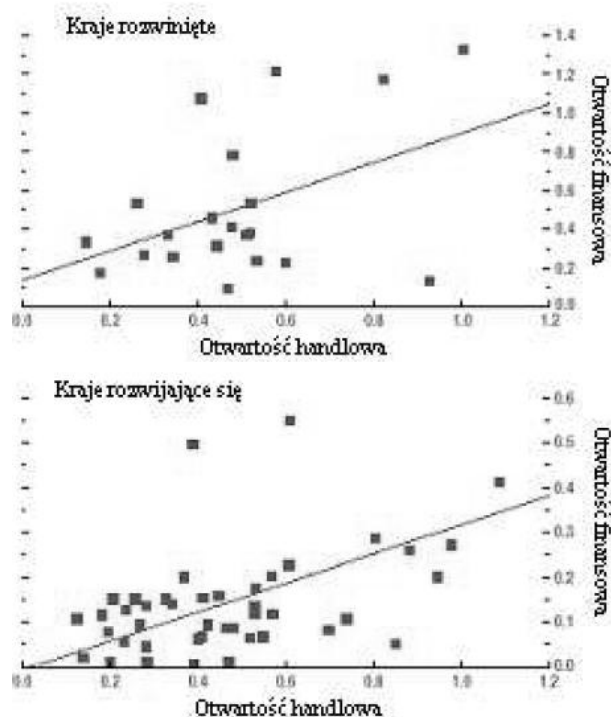


Wykres 4. Otwartość handlowa i finansowa krajów rozwijających się w latach 1970-2000

Źródło: IMF, *World Economic Outlook. Trade and Financial*, September 2002, s. 110

Charakterystyczne jest to, że w krajach rozwijających się otwartość handlowa zwiększała się szybciej niż finansowa, zaś w krajach rozwiniętych szybciej zwiększała się otwartość finansowa niż handlowa. Należy jednak zwrócić uwagę, że większa otwartość handlowa w krajach rozwijających się wynikała głównie z niskiej wartości PKB w stosunku do krajów rozwiniętych.

Wskaźnik otwartości finansowej w krajach rozwiniętych wzrósł raptownie w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Wzrost przepływów kapitału umożliwił Stanom Zjednoczonym stać się zarówno największym światowym pożyczkodawcą, jak i pożyczkobiorcą. Większy wzrost przepływu kapitału



Wykres 5. Korelacja między otwartością handlową i finansową w krajach rozwijających się i rozwiniętych

Źródło: IMF, *World Economic Outlook. Trade and Financial*, September 2002, s. 111

w krajach rozwiniętych niż rozwijających się wynikał przede wszystkim z większej liberalizacji oraz znacznego zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego²⁷.

Pomimo powszechnej liberalizacji polityki handlowej i przepływu kapitału w ostatnich trzech dekadach w krajach rozwijających się polityka handlowa nadal pozostała bardziej restrykcyjna niż w krajach rozwiniętych. Istotne spowolnienie procesu liberalizacji polityki handlowej w krajach rozwijających się w późnych latach osiemdziesiątych wynikało przede wszystkim ze wzrostu taryf celnych w dwóch relatywnie dużych krajach – Indiach i Kolumbii²⁸.

O znacznej współzależności handlu międzynarodowego i finansów świadczy korelacja między otwartością handlową a finansową. Otwartość handlowa

²⁷ IMF, *World Economic Outlook. Trade and Financial*, September 2002, s. 110.

²⁸ Tamże.

i finansowa jest pozytywnie skorelowana zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się (wykres 5.).

Na wykresie przedstawiono korelację między otwartością finansową i handlową dla okresu od roku 1975 do roku 1999²⁹. W tym czasie korelacja ta jest zdecydowanie silniejsza w krajach rozwijających się, dla których jej wskaźnik wynosił 0,66. W krajach rozwiniętych korelacja między otwartością finansową i handlową wynosiła tylko 0,38. Mniejsza korelacja w krajach rozwiniętych wynika z bardziej dynamicznego i autonomicznego charakteru zmian przepływu kapitału i handlu międzynarodowego w tych krajach.

THE PROCESS OF THE GLOBALISATION OF WORLD ECONOMY AFTER WORLD WAR TWO

S u m m a r y

The paper characterises the process of the globalisation of world economy after World War Two, focusing on its specific properties in particular decades of the twentieth century. In the first years following the Second World War trade dominated in the international relations. In the 1970s and 1980s the prime mover of the process of globalisation was played by the international capital transfer. From the mid-1980s, however, it was investigations of international corporations and technology transfer that became important. In line with the globalisation of world economy there is a process of economic integration, the process that accelerates the expansion of international corporations abroad.

Translated by Jan Kłos

Słowa kluczowe: globalizacja, globalizacja gospodarki światowej, liberalizacja handlu międzynarodowego, liberalizacja przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Key words: globalisation, globalisation of world economy, liberalisation of international trade, liberalisation of the transfer of foreign direct investments.

²⁹ Otwartość handlowa jest obliczona jako stosunek sumy średniego poziomu eksportu i importu do średniego PKB w okresie od roku 1975 do roku 1999. Podobnie obliczono otwartość finansową – jako stosunek średniej skumulowanej wartości brutto zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych do średniego poziomu PKB w okresie od roku 1975 do roku 1999.