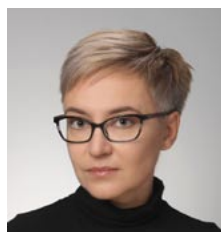




Prof. Marian Gorynia



Prof. Ewa Mińska-Struzik

Globalizacja versus deglobalizacja – co jest lepsze dla świata i Polski?

1. Wprowadzenie

Powstanie tego artykułu poprzedził prosty eksperyment, który każdy z Czytelników z łatwością może powtórzyć w domowym zaciszu. Do przeglądarki internetowej wystarczy wpisać hasło „globalizacja”, a w niespełną pół sekundy otrzymujemy blisko 1,4 miliona wyników. Gdyby wpisać z angielska „globalisation”, liczba otrzymanych wyników przekroczy 17 milionów, a przy zastosowaniu amerykańskiej pisowni „globalization” skokowo wzrośnie o kolejne 32 miliony. Globalizacja to obecnie słowo klucz dla wielu – naukowców różnych specjalności (socjologów, politologów, ekonomistów, filozofów, ekologów, kulturoznawców, by wymienić tylko przykładowych), menedżerów, polityków, dziennikarzy, działaczy organizacji społecznych, internautów. Wielowymiarowość zjawiska, a wraz z nią zróżnicowana optyka spojrzenia i brak jednolitej podbudowy teoretycznej sprawiają jednak, że definicji globalizacji jest bardzo wiele. Praktycznie każdy analizujący to zjawisko ujmuje je nieco inaczej.

Najprościej globalizację w sferze gospodarki można zdefiniować jako proces stopniowego zacierania się granic między poszczególnymi gospodarkami narodowymi, wyrażający się intensyfikacją międzynarodowych przepływów handlowych, zwiększoną migracją kapitału, ludzi i technologii (por. [Primo Braga 2017, s. 30])¹. Jakkolwiek granice międzypaństwowe w sensie fizycznym i politycznym wciąż istnieją, to stają

się one coraz bardziej przepuszczalne dla towarów, usług, czynników wytwórczych czy praw własności. W efekcie dochodzi do scalania odrębnych dotychczas gospodarek narodowych, regionów i społeczności w jeden, silnie współzależny organizm.

Jakie są źródła opisanego przenikania i narastających współzależności? Co sprawia, że kraje coraz intensywniej ze sobą współpracują? Po 1980 r. wiele zjawisk w światowej gospodarce sprzyjało dynamizacji handlu, w tym konsekwentna, wielostronna liberalizacja wymiany towarów i usług oraz zawiązywanie i systematyczne pogłębianie regionalnych porozumień integracyjnych. Dla Polski, podobnie jak dla wielu innych gospodarek Europy Środkowowschodniej, procesy globalizacji miały i mają szczególne znaczenie, ich ewolucja bowiem obserwowana w drugiej połowie XX w. i w XXI w. zbiegła się w czasie z transformacją ustroju gospodarczego rozpoczętą w 1990 r. oraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2014 r. [Gorynia 2016, 2017]. Należy podkreślić, że gdyby nie transformacja, to oddziaływanie globalizacji na polską gospodarkę przebiegałoby zupełnie inaczej, a do przystąpienia do Unii Europejskiej by po prostu nie doszło.

Prawdziwym katalizatorem przemian stał się jednak dynamiczny postęp naukowo-techniczny, zarówno w sferze infrastruktury (przede wszystkim komunikacyjnej i transportowej), jak i samej produkcji i zbytu.

¹ Pogłębiony przegląd różnych ujęć definicyjnych znaleźć można m.in. w pracach [Kowalski 2013] i [Gorynia 2014]. Warto też dodać, że jakkolwiek termin „globalizacja” jest relatywnie nowy, gdyż używa się go dopiero od drugiej połowy XX w., to samo zjawisko integrowania się gospodarek i narastających współzależności pomiędzy nimi w żadnym razie nowe nie jest (por. [Friedman 2006, s. 19]).

^{*} Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,

^{**} Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

Nowoczesne technologie, czyniąc transport ładunków coraz tańszym i bardziej niezawodnym², a jednocześnie zwiększając produktywność maszyn i urządzeń, tworzą wręcz presję na szeroką globalną komercjalizację produktów. Z kolei postępy w rozwoju technologii komunikacyjnych i informacyjnych usprawniają poszukiwanie odbiorców i dostawców za granicą. Dzięki tym samym technologiom zmienia się również sam proces wytwarzania. Geograficzna dywersyfikacja poszczególnych ogniw łańcucha tworzenia wartości stała się nie tylko możliwa z technicznego i menedżerskiego punktu widzenia, ale wręcz pożądana, ze względu na zróżnicowane poziomy kapitału- i pracochłonności. Odbyna się ona w taki sposób, by wykorzystać przewagę komparatywną specyficzną dla produkcji określonego komponentu, płynącą zarówno z efektów skali, jak i z niskich kosztów pracy. Produkcja coraz rzadziej odbywa się w całości w jednym miejscu na świecie [Mińska-Struzik 2006].

Drugą siłą napędową w procesie globalizacji są zmiany w konkurencji międzynarodowej. Szeroki i szybki przepływ informacji, wzmacniany wyrównywaniem się przeciętnych poziomów PKB oraz dochodów między krajami, prowadzi do homogenizacji (upodabniania się) popytu, zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego. Masowe media i globalna reklama, pokazujące nabywcom w różnych krajach te same obrazy i przekazy werbalne, powoli, acz systematycznie kreują zbliżone wzorce zakupowe, niezależnie od kultury narodowej czy kraju pochodzenia konsumentów³. Z drugiej strony dostęp do informacji pozwala nabywcom porównywać towary i usługi nie tylko w skali lokalnej, ale też międzynarodowej, co powoduje wzrost wymagań odnośnie do jakości, wyglądu, niezawodności czy funkcjonalności produktów. Zmiany w konkurencji międzynarodowej następują jednak nie tylko po stronie popytu, ale także po stronie podaży. Przede wszystkim coraz większe jest zróżnicowanie oferty produktowej i tym samym dopasowanie do potrzeb konkretnych nabywców. Rosnące zaangażowanie w zagraniczne inwestycje bezpośrednie powoduje z kolei przesunięcia źródeł podaży w skali międzynarodowej i implikuje nowe strumienie handlu międzynarodowego. Po stronie podaży można zaobserwować też postępującą oligopolizację, która

dotyczy coraz większej liczby rynków, produktów i usług, a konkurenci przestają walczyć ze sobą za pomocą cen, częściej czyniąc to poprzez innowacje techniczne, organizacyjne i marketingowe, co zwrótnie oddziałuje na dalsze przyspieszanie postępu technicznego [Mińska-Struzik 2010].

Przyglądając się wspomnianym siłom sprawczym globalizacji, można odnieść wrażenie, że globalizacja jest pewnym etapem w rozwoju gospodarki, czy szerzej cywilizacji. Jeśli akceptujemy zasady gospodarki rynkowej, to naturalne jest, że dzięki postępowi technologii aktywność gospodarcza przedsiębiorstw przyjmuje w coraz szerszym zakresie wymiar międzynarodowy, co w skali makroekonomicznej oznacza wzrost współzależności pomiędzy gospodarkami poszczególnych krajów. W takim ujęciu jest to zjawisko naturalne, jak następowanie po sobie pór roku, co oznacza, że nie można kwestionować globalizacji, a stosunek do niej powinien przypominać sposób odnoszenia się do praw przyrody – globalizacji należy się podporządkować i najbardziej zyskuje ten, kto jest na procesy globalizacyjne otwarty. Nie wszyscy jednak podzielają takie stanowisko. W szczególności w ostatnim czasie nie brakuje przecież osób i środowisk, dla których globalizacja stanowi zagrożenie dla tożsamości narodu oraz symbol zewnętrznej agresji przeciw ojczyźnie. Ważnym elementem takiego podejścia jest zazwyczaj przekonanie o niesprawiedliwym podziale korzyści płynących z globalizacji, czy wręcz generowaniu tych korzyści tylko u niektórych uczestników współpracy międzynarodowej, co niekiedy bywa interpretowane jako wyzysk, eksploatacja, czy nawet forma neokolonializmu. Obrona przed procesami globalizacyjnymi jest zatem wyrazem dbania o tzw. substancję narodową, która uważana bywa za ważniejszą od podstaw materialnych i gospodarczych narodu. Tym, co łączy oba te stanowiska, jest swoista pasywność podejścia do globalizacji. Poddanie się skutkom globalizacji, czy to postrzeganym jako szansa, z której należy skorzystać, czy jako zagrożenie, które należy negocjować, oznacza *de facto* przyjęcie postawy defensywnej. Wyrazem podejścia aktywnego byłoby uznanie globalizacji za fakt, ale taki, który można kształtować i którego skutki, zasięg i postać nie muszą być z góry przesądzone (por. [Kozłowski 2003]). Otwarte pozostaje jednak pytanie, czy takie aktywne podejście jest w ogóle możliwe, a jeśli tak, to na czym powinno ono polegać.

Niniejszy artykuł stanowi próbę odpowiedzi na postawione wyżej pytanie przede wszystkim z perspektywy globalnej i makroekonomicznej. Rozpatrywane procesy mają oczywiście swoje uwarunkowania i odniesienia na poziomie mikroekonomicznym oraz menedżerskim. Tam, gdzie było to szczególnie ważne i możliwe, zostały one zasygnalizowane, jednak zważywszy na ograniczoną objętość tekstu uwaga

² Nowoczesne technologie transportowe objęły prawie wszystkie rodzaje transportu (kolejowy, lotniczy, morski i drogowy), a przede wszystkim doprowadziły do rozwoju tzw. systemów zintegrowanych, które pozwalają przenosić jednostki ładunkowe różnymi, współdziałającymi ze sobą rodzajami transportu.

³ Czasami przyjmuje to formę przejścia pewnych wzorców społecznych czy kulturowych, wywodzących się z bardziej ekspansywnego kręgu kulturowego przez inne społeczności (kalifornizacja, amerykanizacja czy westernizacja życia).

skupiona została na zjawiskach makroekonomicznych i relacjach międzypaństwowych.

W dalszej części opracowania zawarto przegląd i ocenę działań kluczowych aktorów gospodarki światowej. Po krótkim przedstawieniu fundamentów teoretycznych prowadzonych rozważań, autorzy odnieśli się przede wszystkim do handlu międzynarodowego jako głównego wymiaru globalizacji, wokół którego spór wydaje się obecnie najgorętszy. Jako że poszukiwanie złotego środka między wolnym handlem a protekcjonizmem stało się także myślą przewodnią XXXII Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej, tekst stanowi głos w dyskusji na temat tego, „ile liberalizmu jest możliwe, a ile interwencjonizmu państwa jest konieczne”.

2. Spór o istotę i skutki globalizacji*

Procesy internacjonalizacji/globalizacji⁴ zachodzące bezpośrednio po II wojnie światowej cechowały się dość niskim poziomem intensywności. Zasadniczo przyjmuje się, że dopiero w latach 70. XX w. rozpoczęła się trzecia faza globalizacji. W tym okresie gospodarka polska była gospodarką w znacznym stopniu autarkiczną, a handel zagraniczny był traktowany nie jako źródło przysparzania korzyści z międzynarodowego podziału pracy, ale jako środek do pozyskania dóbr, których wytworzenie z różnych powodów nie było możliwe w kraju. Tak więc – jak to już zaznaczono – znacznie większy wpływ czynnika internacjonalizacji/globalizacji na gospodarkę polską stał się faktem za sprawą transformacji rynkowej. W tym miejscu należy powrócić do kwestii definicyjnych i podkreślić niejednoznaczność oraz wielowymiarowość pojęcia globalizacji (zob. np. [Brown 1992, Ohmae 1995, Dicken 1998, Parker 1998, Gilpin 2000, Streeten 2001, Gorynia 2002, Stiglitz 2002, Milward 2003, *Making Globalization...* 2003, Bhagwati 2004, Stiglitz 2008, *The Nation-State...* 2010, Rodrik 2011, Stiglitz 2011, Nederveen 2012]). Ujęcie wymiarów globalizacji w naukach społecznych interesująco opisał T. Kowalski [2013, s. 13]. Na potrzeby tego opracowania wystarczy przyjąć, że globalizacja jest najwyższym pod względem intensywności stadium internacjonalizacji wielowymiarowych związków pomiędzy różnymi krajami. Różne analizy i ujęcia globalizacji w literaturze przedmiotu cechuje różne rozłożenie akcentów. Niżej prezentujemy koncepcje kilku autorów, które zostały dobrane ze względu na

wkład intelektualny umożliwiający interdyscyplinarne wyjaśnienie i zrozumienie procesów globalizacji. W niektórych publikacjach można spotkać się z propozycją analizy i oceny globalizacji w kategoriach szans i zagrożeń. P. Streeten zaproponował koncepcję swego rodzaju bilansu globalizacji (*Balance sheet of globalization – Rough approximations*), w którym identyfikuje tych, którzy na globalizacji zyskali, oraz tych, którzy stracili [Streeten 2001, s. 30]. W debacie pomiędzy zwolennikami i przeciwnikami globalizacji ważny jest również głos naukowców ekonomistów. Przykładem rzeczowej i rzetelnej analizy tego zagadnienia jest ujęcie zaproponowane przez J. Bhagwati [2004]. Autor ten identyfikuje plusy i minusy globalizacji w następującym układzie: ubóstwo – zmniejszenie – zwiększenie; praca dzieci – redukcja – zwiększenie; rola kobiety – poprawa – regres; demokracja – promocja – ograniczenie; kultura – wzbogacenie – narażona na niebezpieczeństwo; płace i standardy pracy – wzrost – obniżka; środowisko – poprawa – pogorszenie; korporacje międzynarodowe – pożyteczni aktorzy – drapieżcy; przestępczość – spadek – wzrost; zdrowie – poprawa – regres. Warte odnotowania jest również diagnoza G. Kołodki [2013] odnosząca się do wyzwań stojących przed cywilizacją ziemską w związku z procesami globalizacji. Została ona przedstawiona jako tuzin „wielkich spraw przyszłości” i obejmuje następujące elementy: tempo i granice wzrostu gospodarczego; ewolucja wartości i ich kulturowe implikacje dla procesów rozwojowych; instytucjonalizacja globalizacji a narastający brak koordynacji i chaos; integracja regionalna i jej sprzężenie z globalizacją; pozycja i rola organizacji pozarządowych; środowisko przyrodnicze i konkurencja o wyczerpujące się zasoby naturalne; procesy demograficzne i migracje ludności; bieda, nędza i nierówności społeczne; gospodarka i społeczeństwo oparte na wiedzy; postęp naukowo-techniczny; ewolucja sieci i jej gospodarcze konsekwencje; konflikty i bezpieczeństwo, wojna i pokój. Na uwagę zasługują także poglądy W. Orłowskiego [2016, s. 217], który zgadza się z opinią G. Kołodki [2013], że „w skali całego świata bilans globalizacji jest korzystny”. Równocześnie zauważa, że globalizacja wywołuje także wiele kontrowersji, oraz podaje pięć najważniejszych zarzutów pod jej adresem w nawiązaniu do prac krytyków globalizacji [Stiglitz 2002]: niesprawiedliwe reguły gry, narzucone przez dysponujące większą siłą kraje rozwinięte; orientacja procesów globalizacji wyłącznie na zysk i wartości materialne, z lekceważeniem innych aspektów życia; niedemokratyczne ograniczanie suwerenności wielu krajów rozwijających się; bardzo nierównomierny rozkład korzyści płynących z globalizacji oraz narzucanie wielu krajom rozwijającym się systemu gospodarczego nieodpowiedniego dla ich tradycji,

* W tej części wykorzystano fragmenty opracowania [Gorynia 2017].

⁴ Globalizacja w przejętym tutaj znaczeniu często traktowana jest jako bardziej zaawansowana, wyższa faza internacjonalizacji. Dla oddania tego związku w tej części tekstu będziemy posługiwać się określeniem „internacjonalizacja/globalizacja”.

kultury i wyzwań rozwojowych. Warte zauważenia są ponadto poglądy D. Rodrika [2011], który do globalizacji podchodzi w sposób interdyscyplinarny i wskazuje na konflikty między demokracją, interesami państw narodowych i globalizacją ekonomiczną oraz proponuje sposoby ich rozwiązania. Wydaje się, że wyzwania przyszłości dla polskiej gospodarki będą związane przede wszystkim z tym procesem, choć w pewnym stopniu i w jakimś ograniczonym czasowo okresie może się jeszcze utrzymywać decydujące znaczenie integracji z UE. W dalszej przyszłości prawdopodobny zdaje się jednak wzrost znaczenia globalizacji.

3. Mezo- i mikroekonomiczny wymiar globalizacji*

Na oddziaływanie zasygnalizowanych czynników o charakterze ogólnym nakładają się wpływy determinant specyficznych dla poszczególnych branż (sektorów) oraz pojedynczych, niekiedy potężnych przedsiębiorstw, w szczególności korporacji międzynarodowych. W ostatnich 2–3 dziesięcioleciach wiele branż krajowych, czy nawet międzynarodowych, staje się branżami globalnymi, a więc branżami, których uczestnikami są przedsiębiorstwa funkcjonujące w sposób zintegrowany w skali świata. O tym, czy branża będzie ewoluować w kierunku branży globalnej, decyduje zdaniem G.S. Yipa [1996] zestaw czynników wyznaczających tzw. potencjał internacjonalizacyjny i globalizacyjny branży. Są to następujące czynniki:

- rynkowe (np. upodabnianie się stylów życia i gustów, pojawienie się klientów globalnych i marek światowych, rozwój globalnej reklamy),
- kosztowe (np. korzyści skali, przyspieszenie tempa innowacji technologicznych, postęp w dziedzinie transportu),
- konkurencyjne (np. wzrost poziomu obrotów handlu światowego, globalne alianse strategiczne, wzrost liczby globalnych konkurentów),
- rządowe (np. znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych, denacjonalizacja, prywatyzacja, integracja gospodarcza),
- dodatkowe (np. rewolucja w informacji i komunikacji, udogodnienia w podróżowaniu).

Konkurencja, która może nadawać branży charakter globalny, zmusza przedsiębiorstwa funkcjonujące w skali rynków krajowych, czy nawet w sposób niezintegrowany w skali świata, aby uwzględniły następujące okoliczności [Gorynia i Jankowska 2004]:

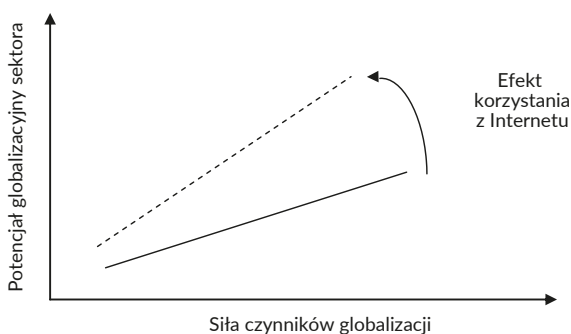
- wzrasta zagrożenie nowymi wejściami – następuje relatywny spadek barier wejścia i wyjścia,

* W tej części wykorzystano fragmenty zaczerpnięte z pracy [Gorynia i Kowalski 2008].

- zaostrza się rywalizacja między już działającymi firmami, bo np. wspólne potrzeby klientów utrudniają firmom stosowanie strategii różnicowania, pojawiają się kompatybilne standardy techniczne, przedsiębiorstwa lokalne walczą o nawiązanie współpracy z firmami globalnymi,
- następuje wzrost zagrożenia przez substytuty – rozszerza się obszar, z którego substytuty mogą pochodzić, badania i rozwój firm globalnych prowadzą do tworzenia coraz to nowych produktów, a więc pojawia się coraz więcej innowacji produktowych,
- globalizacja klienta wzmacnia jego siłę przetargową wobec przedsiębiorstw dostawców z danej branży,
- globalizacja konkurentów uczestników branży osłabia siłę przetargową klientów.

Procesy konkurencji, które mogą popychać branżę w kierunku globalizacji, ujawniają, że branże mają odmienne układy determinant globalizacji, a ponadto układy te zmieniają się w czasie. Tym niemniej w wypadku każdej branży prawdziwe jest stwierdzenie, że wzrost intensywności procesów globalizacji wzmacnia natężenie konkurencji.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na efekt działania Internetu (**rysunek 1**). Internet jest czynnikiem, który w miarę wzrostu siły czynników globalizacji powoduje przesunięcie w górę linii obrazującej zależność między siłą czynników globalizacji a potencjałem globalizacyjnym, który można utożsamiać z podatnością na globalizację. Innymi słowy Internet wielokrotnie oddziaływanie czynników globalizacji [Yip 2004, Mińska-Struzik 2010].



Rysunek 1. Wpływ Internetu na potencjał globalizacyjny sektora

Źródło: [Yip 2004].

Podsumowując rozważania zawarte w tym punkcie, warto podkreślić, że układ uwarunkowań w niektórych branżach jest taki, iż niesie on za sobą imperatyw prowadzenia przez firmy ekspansji zagranicznej, postępującej internacjonalizacji i w najbardziej zaawansowanym stadium – wdrażania globalnej strategii działania.

Jest to warunek *sine qua non* utrzymania się w grze konkurencyjnej zarówno pod względem technicznym, jak i przede wszystkim ekonomicznym ze względu na możliwość realizacji korzyści skali, którą stymuluje prowadzenie działalności skoordynowanej i zintegrowanej na wielu rynkach jednocześnie.

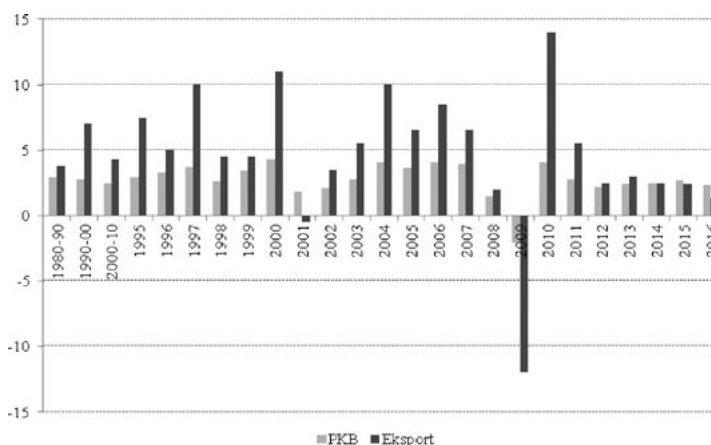
4. (De)globalizacja gospodarek?

Studiując statystyki handlu międzynarodowego (rysunek 2, tabela 1), można zauważyć, po pierwsze, znaczną dynamizację obrotów w ostatnich dekadach (w tym w szczególności w porównaniu z PKB), a po drugie, fakt pojawienia się wśród liderów światowego handlu nowych graczy z grupy krajów rozwijających się.

Począwszy od 1986 r. udział krajów rozwijających się w światowym eksporcie dóbr przemysłowych systematycznie rósł, osiągając w latach 2013–2014 rekordowy poziom ponad 44% (podczas gdy dekadę wcześniej było to niespełna 32%, a na początku lat 90. – 24%)⁵. Pogłębiona analiza ujawnia jednak, że sukcesy eksportowe krajów rozwijających się pozostają zasługą relatywnie niewielkiej liczby gospodarek. W 2016 r. tylko cztery azjatyckie kraje nowo uprzemysłowione pierwszej generacji (Hongkong, Singapur, Korea Południowa i Tajwan) dostarczyły 10,2% światowego eksportu i zakupiły 9,0% światowego importu, co stanowiło około 23% całej wymiany handlowej wszystkich gospodarek rozwijających się.

Do znaczących azjatyckich eksporterów spośród krajów nowo uprzemysłowionych, obok wymienionych wyżej, WTO zalicza jeszcze Tajlandię, Malezję i Indonezję. Warto przy tym podkreślić, że gospodarki te (z wyjątkiem Hongkongu) jeszcze w latach 70. w światowych rankingach eksporterów plasowały się na bardzo odległych pozycjach [WTO 2013, s. 58]. W ostatnim czasie rozwój ich handlu wyraźnie utracił

⁵ Czasowe odwrócenie tendencji wzrostowej wystąpiło w kryzysowym 1998 r. Podobnie w 2001 r. znaczne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych, skutkujące wyraźnym zmniejszeniem popytu na import, silnie uderzyło w kraje rozwijające się, powodując obniżenie ich udziału w światowym eksporcie. Scenariusz ten nie powtórzył się już jednak w 2009 r. Spowodowane globalną recesją załamanie eksportu było zdecydowanie silniejsze po stronie krajów wysoko rozwiniętych, co umożliwiło krajom rozwijającym się dalsze zwiększenie ich udziału w światowych eksportach. Załamanie nadeszło w latach 2015–2016, za co odpowiadały częściowo spadające ceny surowców, a częściowo ograniczenie popytu na import, zarówno po stronie krajów wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się.



Rysunek 2. Dynamika wolumenu światowego eksportu i PKB w latach 1980–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO (stat.wto.org, data dostępu: 12.07.2018).

jednak swój impet, gdyż w 2016 r. łączny udział siedmiu wymienionych wyżej gospodarek azjatyckich w światowym eksporcie dóbr przemysłowych kształtował się na zbliżonym poziomie co półtorej dekadę wcześniej (13,6% w 2016 r. wobec 14% w 2000 r.). Meksyk i Brazylia – południowoamerykańscy liderzy eksportu – również utrzymały w miarę stabilny udział (4,5% w 2016 r. wobec 3,5% w 2000 r.).

Rzeczywiście dynamicznymi aktorami są więc obecnie wyłącznie Chiny i Indie⁶. Te ostatnie pomiędzy 2000 r. a 2016 r. zwiększyły swój udział w światowym eksporcie dwuipółkrotnie, a w imporcie – niemal trzykrotnie. Ponieważ jednak startowały z bardzo niskiego pułapu, w 2016 r. w rankingu gospodarek o największych udziałach w światowym handlu znalazły się dopiero na dwudziątym miejscu po stronie eksportu, a po stronie importu – na miejscu 14.⁷ Zatem jedynym niekwestionowanym beneficjentem globalizacji w sferze handlu pozostają w zasadzie wyłącznie Chiny. Ponieważ zamieszkuje je ponad 20% ludności świata, Państwo Środka jest automatycznie odpowiedzialne za korzystny bilans efektów globalizacji zarówno w skali ogólnoswiatowej, jak i w grupie krajów rozwijających się. Tymczasem w wielu regionach świata

⁶ J. Wang, D. Medianu i J. Whalley [2011, s. 16-23] skalkulowali udziały krajów rozwijających się w światowym handlu, zakładając, że eksport Chin, Indii i Brazylii (nazywanych przez autorów „Wielką Trójką”) rósł w tempie takim samym jak w pozostałych krajach rozwijających się. Przy przyjęciu takiego scenariusza wydarzeń, udział całej grupy krajów rozwijających się w światowym handlu byłby na koniec ubiegłej dekady o ponad jedenaście punktów procentowych niższy niż w rzeczywistości.

⁷ Do pierwszej dziesiątki w światowym rankingu importerów Indie weszły wyłącznie w 2012 r. Awans był skutkiem względnego osłabienia pozycji w światowym handlu po stronie uplasowanych na zbliżonych miejscach Włoch, Korei Południowej i Kanady.

Tabela 1. Liderzy światowego handlu produktami przemysłowymi w latach 1980, 1990, 2000, 2010 i 2016a

Eksport					
Miejsce	1980	1990	2000	2010	2016
1.	USA (11,9)	Niemcy (12,2)	USA (12,3)	Chiny (10,4)	Chiny (13,2)
2.	Niemcy (9,5)	USA (11,4)	Niemcy (8,7)	USA (8,4)	USA (9,1)
3.	Japonia (6,4)	Japonia (8,3)	Japonia (7,5)	Niemcy (8,3)	Niemcy (8,4)
4.	Francja (5,7)	Francja (6,3)	Francja (4,7)	Japonia (5,0)	Japonia (4,0)
5.	Wlk. Brytania (5,4)	Wlk. Brytania (5,4)	Wlk. Brytania (4,5)	Holandia (3,8)	Holandia (3,6)
6.	Arabia Saud. (5,4)	Włochy (4,9)	Kanada (4,3)	Francja (3,4)	Hongkong (3,2)
7.	Włochy (3,8)	Holandia (3,8)	Chiny (3,9)	Korea Pd. (3,0)	Francja (3,1)
8.	b. ZSRS (3,8)	Kanada (3,7)	Włochy (3,7)	Włochy (2,9)	Korea Pd. (3,1)
9.	Holandia (3,6)	Bel+Lux. (3,4)	Holandia (3,3)	Belgia (2,7)	Włochy (2,9)
10.	Kanada (3,3)	Hongkong (2,4)	Hongkong (3,2)	Wlk. Brytania (2,6)	Wlk. Brytania (2,6)
Łączny udział liderów w światowym eksporcie					
	58,8	61,8	53,1	50,5	50,1
Import					
Miejsce	1980	1990	2000	2010	2016
1.	USA (12,4)	USA (14,6)	USA (18,9)	USA (12,8)	USA (13,9)
2.	Niemcy (6,1)	Niemcy (10,0)	Niemcy (7,5)	Chiny (9,1)	Chiny (9,8)
3.	Japonia (6,8)	Japonia (6,6)	Japonia (5,7)	Niemcy (6,9)	Niemcy (6,5)
4.	Francja (6,5)	Francja (6,6)	Wlk. Brytania (4,5)	Japonia (4,5)	Wlk. Brytania (3,9)
5.	Wlk. Brytania (5,6)	Wlk. Brytania (6,3)	Francja (4,6)	Francja (3,9)	Japonia (3,7)
6.	Włochy (4,9)	Włochy (5,1)	Kanada (3,7)	Wlk. Brytania (3,6)	Francja (3,5)
7.	Holandia (3,8)	Holandia (3,6)	Włochy (3,5)	Holandia (3,4)	Hongkong (3,4)
8.	Bel+Lux (3,5)	Kanada (3,5)	Chiny (3,4)	Włochy (3,2)	Holandia (3,1)
9.	b. ZSRS (3,3)	Bel+Lux (3,4)	Hongkong (3,2)	Hongkong (2,9)	Kanada (2,6)
10.	Kanada (3,0)	Hiszpania (2,5)	Holandia (3,0)	Korea Pd. (2,8)	Korea Pd. (2,5)
Łączny udział liderów w światowym imporcie					
	55,9	62,2	58,0	53,1	52,9

a) w nawiasach podano udziały procentowe poszczególnych gospodarek odpowiednio w światowym eksporcie i imporcie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO (stat.wto.org, data dostępu: 12.07.2018).

postęp jest albo nieznaczny, albo wręcz dochodzi do pogarszania się warunków życia. O ile w początkowej fazie współczesnej fali globalizacji podkreślano możliwości szybkiego rozwoju gospodarek słabszych ekonomicznie, gdyż globalizację utożsamiano właśnie z ekspansją na te rynki, o tyle obecnie coraz wyraźniej widać, że omawiany proces prowadzi w istocie do zacieśniania powiązań pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi, o podobnym poziomie dochodu i rozwoju gospodarczego, oraz wybranymi krajami nowo uprzemysłowionymi, zdolnymi do zaadaptowania się do nowych warunków oraz do twórczego ich wykorzystania.

Globalizacja, wbrew nazwie, nie ma więc globalnego zasięgu, a widoczna koncentracja handlu w grupie dziesięciu liderów dobitnie to potwierdza. Całego

globu dotyczy ona jednak w tym sensie, że pomijając pewne kraje, prowadzi do zwiększania ich marginalizacji w zakresie międzynarodowych stosunków handlowych. W grupie zmarginalizowanych znajdują się kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie korzystne efekty globalizacji są w istocie nieznaczne, oraz Afryka Subsaharyjska, w której odnotowano wręcz wzrost ubóstwa. W Europie i Azji Środkowej za wzrost ubóstwa odpowiedzialne są z kolei państwa poradzieckie, w tym także sama Rosja⁸.

Linie podziału między beneficjentami a zmarginalizowanymi w procesie globalizacji przebiegają już

⁸ Istnienie grupy państw zmarginalizowanych stało się ważnym argumentem w krytyce globalizacji i instytucji międzynarodowych (zob. m.in. [Stiglitz 2004]).

jednak nie tylko wzdłuż granic państwowych. „Pęknięcia” mają obecnie coraz częściej charakter wewnętrzny społeczny i ujawniają się także w państwach wysoko rozwiniętych, znajdujących się na szczycie rankingu największych eksporterów i zarazem najsilniejszych gospodarek świata (zarówno pod względem wysokości PKB p.c., jak i zaawansowania technologicznego). Tylko w USA w 2016 r. 5,9 miliona stanowisk pracy oferowanych wysoko kwalifikowanym kadrom technicznym pozostało nieobsadzonych, podczas gdy miliony osób zatrudnionych w przemyśle doświadczyły stagnacji lub wręcz spadku wynagrodzeń. Na 160 milionów zatrudnionych, wskutek postępu technicznego, każdego miesiąca 1,7 miliona stanowisk znika z amerykańskiego rynku pracy. Mimo że powstaje podobna liczba nowych miejsc pracy, to wymagają one całkowicie innych kwalifikacji i kompetencji. Pod koniec lat 40. XX w. sama korporacja AT&T zatrudniała 350 tys. manualnych operatorów telefonów. Obecnie cała branża telekomunikacyjna w USA zatrudnia mniej niż jedną dziesiątą tej liczby osób, i to w warunkach dynamicznego wzrostu obrotów. Z drugiej strony do 2012 r. niemal pół miliona stanowisk pracy utworzono dla specjalistów w zakresie opracowywania aplikacji mobilnych, podczas gdy jeszcze pięć lat wcześniej żadne z tych stanowisk nie istniało [WTO 2017, s. 16-18].

Gwałtowna zmiana technologiczna, ta sama, która napędza proces globalizacji, sprawia, że marginalizowane są całe grupy społeczne, niezdolne do zaoferowania kwalifikacji pożądanых w nowoczesnej gospodarce. Rzutująca na kariery wielu osób postępująca automatyzacja i digitalizacja z jednej strony, a z drugiej – postkryzysowe przedłużające się spowolnienie gospodarcze i osłabiony popyt to ogromne wyzwania, w obliczu których stanęły obecnie kraje wysoko rozwinięte. Jeśli na to nałoży się rosnącą konkurencję w zakresie kosztów pracy ze strony choćby tych kilku krajów rozwijających się, którym udało się włączyć w główny nurt globalizacji, oczekiwania, a wręcz presja na kreatorów polityki gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych jest ogromna. Decydentom, po raz pierwszy w okresie od zakończenia II wojny światowej przyszło mierzyć się ze wspomnianymi wyżej problemami, choć zauważyć należy, że nie są one tak do końca nowe. Deglobalizacji światowa gospodarka znaczone depresją, napięciami politycznymi, dojściem do głosu ideologii z natury wrogich współpracy międzynarodowej, a w konsekwencji falą protekcjonizmu, doświadczyła już w latach 1914–1945.

Czy jednak ponowne zamykanie gospodarek narodowych, odgradzanie ich cłami i innymi barierami handlowymi od reszty świata to właściwy kierunek i dobre lekarstwo na bolączki współczesnej fali globalizacji? Spróbujmy przypomnieć sobie, dlaczego w ostatnich dekadach stopniowo od nich odchodzono.

5. Wolny handel a protekcjonizm

W świetle teorii przewagi komparatywnej (zarówno w ujęciu klasycznym, jak i w jej późniejszych modyfikacjach) handel międzynarodowy przynosi największe korzyści tylko wówczas, gdy nie jest hamowany żadnymi ograniczeniami. Zakłócenia w lokalizacji produkcji w kraju bądź miejscu najbardziej wydajnym kosztowo powodują, że gospodarka światowa traci. Nawet jeżeli w pojedynczych przypadkach kraj stosujący bariery w handlu nie odnotuje strat, to pojawiają się one po stronie partnerów handlowych. Nie ulega wątpliwości, że dobrobyt w skali świata jest maksymalizowany wyłącznie w sytuacji wolnego handlu. Dyskusyjny bywa jednak podział jego owoców, co powoduje, że rządy poszczególnych krajów decydują się interweniować. Należy mieć jednak na uwadze, że w ogromnej większości przypadków sięganie po bariery handlowe, by osiągać cele społeczne i polityczne, odbywa się kosztem ekonomicznej racjonalności.

Po pierwsze, bariery handlowe nie tylko ograniczają możliwości ekspansji zagranicznych dostawców na rynku kraju importera – one przede wszystkim szkodzą rodzimym konsumentom. Wyższa cena, którą płacą oni wskutek obciążenia towaru cłami, powoduje straty, których suma jest większa niż ewentualne korzyści, jakie wskutek odgradzenia od zagranicznej konkurencji generować będą krajowi producenci. Nawet po uwzględnieniu wpływów z cel do budżetu państwa wciąż część strat konsumentów pozostaje „pusta” (niepokryta niczymi korzyściami). Jedynie duży kraj, którego udział w światowym popycie na dobro obłożone cłami jest na tyle znaczący, że zagraniczni dostawcy skłonni są obniżyć swoje ceny, by zniwelować efekt nałożonej bariery w handlu, może z tytułu cła osiągnąć dodatkowe korzyści i przez to skompensować szkody wyrządzone konsumentom. Nietrudno jednak zauważyć, że taka optymalizacja odbywa się kosztem zagranicy, więc jeżeli chodzi o poziom dobrobytu światowego, posunięcie to budzi wątpliwości.

Po drugie, wprowadzanie barier w handlu niesie ryzyko retorsji ze strony zagranicy. Ponieważ stosowanie cel importowych uderza w zagranicznych eksporterów, rządy partnerów handlowych, chcąc chronić swoje gospodarki, z dużym prawdopodobieństwem odpowiedzą pięknym za nadobne. Przemawia za tym zarówno interes ekonomiczny, jak i sposób konstrukcji umów handlowych, przewidujących symetryczne sankcje za ich nieprzestrzeganie.

Ryzyko retorsji sprawia, że w ograniczenie importu spowoduje kurczenie się eksportu, co negatywnie rzutować będzie na wielkość zatrudnienia w sektorze eksportowym. Dlatego też często stosowany argument wzrostu zatrudnienia w przypadku protekcji rodzimego rynku ekonomiczni powszechnie uważają za niesłuszny.

Analogicznie niesłuszny pozostaje argument ochrony bilansu płatniczego, bo jeśli zmniejszeniu importu towarzyszyć będzie redukcja wywozu, poprawa salda handlu jest mało prawdopodobna.

W debacie dotyczącej wyboru między stosowaniem wolnego handlu bądź protekcjonizmu wskazuje się na nieliczne argumenty na rzecz stosowania barier w handlu, które w określonych warunkach można uznać za zasadne. Teoria drugiego najlepszego rozwiązania (*second best*) sugeruje stosowanie środków polityki handlowej w celu skorygowania zniekształceń występujących na rynku. O ile w warunkach doskonałej konkurencji wolny handel jest najlepszym z możliwych rozwiązań (*first best*), to w sytuacji występowania niedoskonałości i zakłóceń (co zdecydowanie częstsze i bliższe rzeczywistości rynkowej) wprowadzenie cła może złagodzić, lub nawet zlikwidować oddziaływanie pierwotnych zniekształceń na dobrobyt kraju. Oczekuje się bowiem, że spowodowanie kolejnego zniekształcenia rynku zmniejsza nieefektywność wywołaną odstępstwem od stanu optimum na skutek pierwotnego zakłócenia w stopniu większym, niż wynika to z zakłócenia generowanego przez zastosowanie narzędzi polityki handlowej [Rynarzewski 2005, s. 43-49].

Innym argumentem jest ochrona branż raczkujących, tj. znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju, uniemożliwiającej bezpośrednie konkurowanie z dojrzałymi już dostawcami zagranicznymi. Jakkolwiek argument ten można wysuwać zarówno w odniesieniu do protekcji gospodarek wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się [Rynarzewski i Zielińska-Głębocka 2006, s. 284-294], to jednak branż raczkujących wymagających wsparcia państwa w tej drugiej grupie krajów jest naturalnie więcej. Tymczasem wśród wygranych w procesie globalizacji, rozumianych jako gospodarki silniej zintegrowane i aktywniej uczestniczące w światowym handlu, przeważają gospodarki wysoko rozwinięte. Paradoksalnie jednak badania opinii społecznych na temat korzyści z globalizacji, w tym w szczególności wolnego handlu i kreacji miejsc pracy, wskazują zdecydowanie większy entuzjazm i wyraźnie mniej protekcjonistyczne nastawienie wśród respondentów z krajów rozwijających się. W badaniu PEW Research Center z 2014 r. największy sceptycyzm wobec globalizacji wykazali ankietowani mieszkańcy USA [PEW 2014]. Tylko jedna piąta z nich (przy medianie w całej próbie badawczej na poziomie 54%) twierdziła, że wolny handel może się przyczyniać do kreacji miejsc pracy. Entuzjaści wolnego handlu w krajach rozwijających się stanowili tymczasem aż 2/3 badanych. W nowszym badaniu YouGov z 2016 r. najbardziej nieufni wobec globalizacji okazali się również Amerykanie, a obok nich Francuzi, którzy wykazali odpowiednio 40% i 37% poparcia dla stwierdzenia, że globalizacja jest korzystna dla świata [Smith 2016]. Niemal tak samo

powściągliwi w swoich ocenach byli Brytyjczycy – 46% ankietowanych pozytywnie oceniło globalizację, podczas gdy na przykład w Wietnamie entuzjastów było dwa razy tyle. Na dodatek wśród osób badanych w Wielkiej Brytanii i USA bardzo duża frakcja, bo aż (odpowiednio) 36% i 33%, nie miała żadnego zdania w tej sprawie. Można tu dostrzec wyjątkową koincydencję – w tym samym 2016 r. w ogólnopolskim referendum mieszkańcy Zjednoczonego Królestwa zagłosowali za wystąpieniem z Unii Europejskiej, a w wyborach prezydenckich w USA zwyciężył Donald Trump. Otwarta pozostaje kwestia, czy głosy oddane *de facto* za izolacją gospodarek stanowią właściwą odpowiedź na bolączki i frustracje obywateli.

6. Czy można wygrać wojnę handlową?

Od czasu powstania GATT (Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu) w 1947 r., a następnie przekształcenia go w Światową Organizację Handlu w 1994 r., osiem wielostronnych rund negocjacji handlowych doprowadziło do wzajemnej 85-procentowej redukcji cel oraz eliminacji wielu pozacelnych narzędzi polityki handlowej. Dwie podstawowe zasady leżące u podstaw funkcjonowania GATT/WTO – wzajemności i niedyskryminacji – do tychczas dość skutecznie ograniczały pokusę stosowania ograniczeń w handlu celem eksploatawania przewagi rynkowej. Innymi słowy, członkowie organizacji byli skłonni powstrzymać w ryzach skłonności do uzyskiwania korzyści handlowych kosztem swoich partnerów. Przedłużająca się dziewiąta runda rokowań (tzw. *Doha Round*) wywołała głosy krytyczne pod adresem Organizacji, ale przyznać należy, że zarówno zakres członkostwa, jak i postępy w zakresie liberalizacji światowych obrotów handlowych do 2016 r. zaszły już naprawdę daleko (**tabela 2**). Świat dawno nie był tak bliski spełnienia idei wolnego handlu.

Tabela 2. Średni efektywny poziom cel w wybranych krajach w latach 1990, 2000, 2010 i 2016 (średnia ważona wielkością importu w poszczególnych grupach produktowych, %)

Kraj	1990	2000	2010	2016
Kanada	7,02	1,31	1,46	1,56
USA	3,92	2,10	1,66	1,67
UE	4,80	2,27	1,89	1,96
Japonia	3,61	4,49	2,20	2,55
Chiny	b.d.	14,70	4,65	3,54
Rosja	b.d.	b.d.	5,20	3,62
Meksyk	b.d.	15,20	5,37	4,35

Źródło: opracowanie własne na podstawie oszacowań Banku Światowego, wykorzystujących dane UNCTAD i WTO (<http://databank.worldbank.org>, data dostępu: 20.07.2018).

W takich właśnie warunkach zaczynamy obecnie obserwować posunięcia określane przez niektórych komentatorów mianem początków wojny handlowej [„The Economist”, 5.07.2018]. Na początku lipca 2018 r. weszły bowiem w życie 25-procentowe cła na chiński eksport do USA, głównie maszyny i części elektroniczne, warte 34 mld USD rocznie. Chiny wyśtosowały cła odwetowe o podobnej skali na szeroki wachlarz produktów – od nasion soi do samochodów typu SUV. W oficjalnym przekazie prezydenta Trumpa cła mają być dla Pekinu karą za wymuszanie transferu technologii od amerykańskich firm w zamian za dostęp do chińskiego rynku⁹. Zakłada on, że skoro Chiny posiadają ogromną nadwyżkę we wzajemnych obrotach handlowych z USA (375 mld USD w 2017 r.), to na wymianie (*nomen omen*) celnych ciosów stracą więcej. Póki co skala ograniczeń jest relatywnie nieduża, ale oba kraje mają już gotowe listy produktów wartych kolejnych 16 mld dolarów rocznie. Prezydent USA ostrzega, że zastosowanie działań odwetowych przez Chiny skutkować będzie dalszym konsekwentnym rozszerzaniem ceł na towary docelowo warte nawet do 500 mld USD.

Wydaje się jednak, że postrzeganie Chin jako gospodarki silnie zależnej od eksportu nie jest już do końca prawdziwe. Eksport netto stanowi bowiem jedynie 2% chińskiego PKB, a wartość wywozu objętego 6 lipca 2018 r. amerykańskimi cłami nie przekracza 0,1% PKB. Zapowiadana eskalacja konfliktu może być oczywiście mocniej odczuwalna, ale to samo dotyczyć będzie również strony amerykańskiej, która swoje groźby wystosowuje teraz także wobec Japonii (w odniesieniu do dostaw stali) oraz UE (samochody). Posunięcia te wpisują się w swoisty trend zapoczątkowany natychmiast po wygranych przez prezydenta Trumpa wyborach, polegający na powstrzymaniu tworzenia megastref wolnego handlu – Partnerstwa Transpacyficznego (TTP) w relacjach z Azją oraz Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) – z Unią Europejską. Zaognieniu ulegają ponadto relacje wewnątrz NAFTA, stawiając pod znakiem zapytania przyszłość tej strefy.

Wszystkie te ruchy ograniczają dynamikę światowego handlu, która od 2014 r. i tak słabnie. Jak wynika z danych przedstawionych na **rysunku 2**, w ostatnich latach światowy eksport rósł zdecydowanie wolniej

niż światowy PKB. Jeśli w tych warunkach dodatkowo podnosi się cła lub stosuje inne bariery w handlu (a tym w ramach retorsji grożą Chiny Amerykanom), to jak wykazano wyżej, w końcu sytuacja odbije się rykoszetem na konsumentach, płacących coraz to wyższe ceny za nabywane towary. Błędne koło reakcji odwetowych pogłębi straty, a w opisanych okolicznościach bezrobocie nie tylko nie zmaleje, ale wręcz wzrośnie. Dokładnie tak przebiegała dewastująca wojna handlowa w latach 30. XX w. W czasie „wielkiej depresji” naciski na ochronę rynków wewnętrznych spowodowały drastyczne zmniejszenie obrotów handlowych. O ile w styczniu 1929 r. wartość światowego handlu wynosiła 3 mld USD, o tyle w marcu 1933 r. zmniejszyła się ona do 0,9 mld USD, a więc o ponad 2/3¹⁰. Konsekwencją tego było nie tylko kurczenie się gospodarek – dochodów, produkcji i liczby miejsc pracy, ale także narastanie napięć politycznych i militarnych, a ostatecznie wybuch II wojny światowej. Nawet jeśli uznamy, że obecna sytuacja nie jest całkowicie podobna do tej sprzed ponad 80 lat, to szacunki kosztów potencjalnej wojny handlowej mówią obecnie o stratach z tytułu kroku w kierunku autarkii rzędu 23% obecnych rocznych korzyści z handlu. W takich warunkach drastyczne zmniejszenie się poziomu światowego dobrobytu jest nie do uniknięcia [Ossa 2014, 2015]¹¹. Przeciętny eksporter (niezależnie od kraju pochodzenia) będzie musiał się liczyć ze wzrostem ceł na towary wywożone za granicę rzędu 32 punktów procentowych (**tabela 3**).

Tabela 3. Szacunkowy wzrost efektywnych stawek celnych, z jakimi mierzą się eksporterzy, jeśli doszłoby do pełnej wojny handlowej

Kraj eksportera	Wzrost ceł w p.p.
USA	27
UE	32
Japonia	35
Chiny	36
Kanada	60
Meksyk	60
Świat	32

Źródło: opracowanie własne na podstawie oszacowań przedstawionych w [Nicita, Olarreaga i da Silva 2018].

⁹ Zagraniczne przedsiębiorstwa jako dostawcy technologii odgrywają znaczącą rolę w planie „Made in China 2025”, zgodnie z którym poziom zaawansowania technologicznego oraz innowacyjności chińskiej gospodarki ma w perspektywie kilku lat zasadniczo wzrosnąć. Można przypuszczać, że tego efektu końcowego, który mógłby zagrozić pozycji USA jako lidera w wyścigu technologicznym, USA rzeczywiście się obawiają, bardziej niż wynika to z troski o amerykańskich inwestorów bezpośrednich w Chinach. Ci ostatni na nałożeniu ceł na eksport z Chin do USA stracą – są bowiem odpowiedzialni za 59% eksportu objętego taryfami.

¹⁰ Cytowane dane pochodzą z baz Światowej Organizacji Handlu. Więcej na temat konsekwencji „wielkiej depresji” i ówczesnej wojny handlowej zob. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/10thi_e/10thi09_e.htm (data dostępu: 20.07.2018).

¹¹ W ujęciu kwotowym R. Ossa [2014] oszacował straty z tytułu zamykania się gospodarek na poziomie 1,5 bln USD rocznie. Do estymacji wykorzystał dane w dolarach amerykańskich z 2005 r., więc wymieniona kwota nie jest w pełni adekwatna do sytuacji w 2018 r. Ujęcie względne, procentowe, jest jednak wystarczająco nośne informacyjnie.

7. Podsumowanie

Jak wynika z przedstawionych w artykule danych liczbowych, globalizacja mierzona dynamiką handlu traci ostatnio swój impet. Osłabienie popytu sprawiło, że od 2014 r. tempo wzrostu światowego eksportu jest niższe niż PKB, co stanowi odwrócenie tendencji utrzymującej się wcześniej konsekwentnie od połowy XX w. Historia gospodarcza uczy, co sprawdza się i dziś, że odpowiedzią na ekonomiczne i polityczne szoki jest zwykle narastanie skłonności protekcyjnych. Z kolei groźby podnoszenia cła zwiększają niepewność i tym samym obniżają skłonność prowadzenia transakcji na rynkach zagranicznych.

Paradoks tej sytuacji polega jednak na tym, że najlepszym na nią remedium mogłaby być... dynamizacja handlu i dalszy postęp w procesie globalizacji. Doświadczenia gospodarcze krajów wskazują bowiem, że multilateralna współpraca handlowa obniża niepewność i zachęca przedsiębiorstwa do wchodzenia na rynki zagraniczne, zarówno przez eksport, jak i inwestycje bezpośrednie służące kreacji nowych strumieni handlu, co sprzyja obniżaniu cen i zwiększaniu nadwyżki konsumenta [Handley 2014]. Nikt nie doświadczył tego ostatnio lepiej niż amerykańscy nabywcy po wejściu Chin do WTO [Handley i Limão 2017]. Przystępowanie do preferencyjnych porozumień handlowych to kolejny sposób na redukcję niepewności i tworzenie gruntu dla korzystnej ekspansji eksportowej. Tego akurat bardzo dobrze doświadczyły polskie przedsiębiorstwa i konsumenci po stowarzyszeniu ze Wspólnotami, a następnie akcesji do Unii Europejskiej. Są decydenci, którzy podzielają pogląd o konieczności stymulowania globalizacji i stawiają opór protekcyjnizmowi. Kilka dni po tym, jak USA podniosły cła na chiński import, a druga strona nie pozostała dłużna, Unia Europejska podpisała z Japonią porozumienie o wolnym handlu.

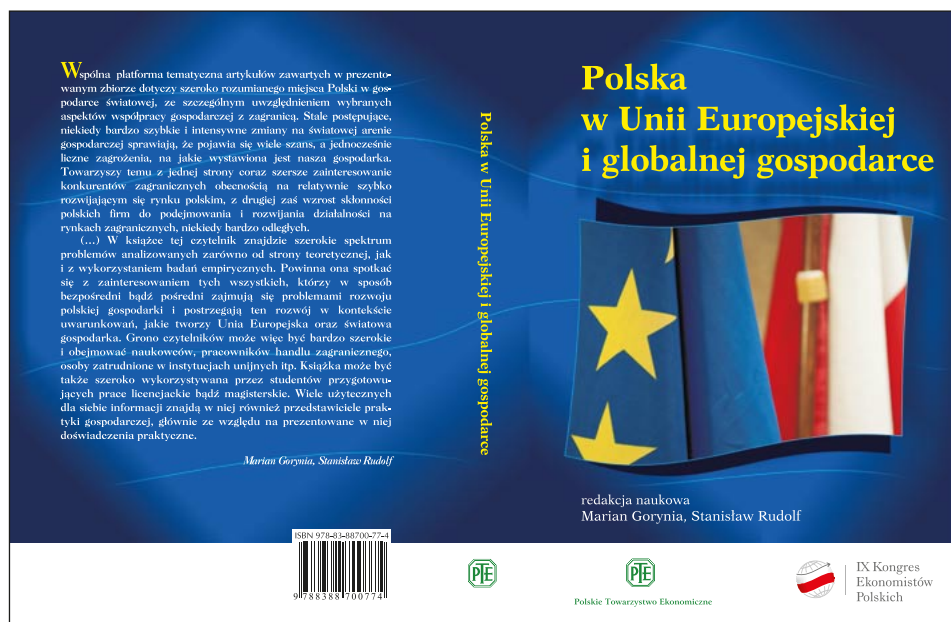
Jeśli jednak wciąż martwisz się o dalsze losy globalizacji, wpisz w wyszukiwarkę internetową hasło „deglobalizacja”, a otrzymana liczba wyników będzie od kilkudziesięciu do kilkuset razy mniejsza (w zależności od wersji językowej) od tej, którą otrzymaliśmy na początku. A czy internauci mogą się mylić?

Literatura

Bhagwati J. [2004], *In Defence of Globalization*, Oxford University Press, Oxford.
Brown J. [1992], *Corporations as Community: A New Image for a New Era* [w:] *New Traditions in Business*, red. J. Renesch, Berrett-Koehler, San Francisco.
Dicken P. [1998], *Global Shift*, Guilford Press, New York.
Friedman T.L. [2006], *Świat jest płaski. Krótka historia XXI wieku*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań.

Gilpin R. [2000], *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, Princeton.
Gorynia M. [2002], *Internationalisation of Economy versus Economic Policy under Integration and Globalization*, „Poznań University of Economics Review”, vol. 2, nr 2.
Gorynia M. [2014], *Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce globalnej i w gospodarce Unii Europejskiej*, „Ekonomista”, nr 2.
Gorynia M. [2016], *Polish Economic Policy, Internationalization, and Globalization* [w:] *Society and Economics in Europe*, red. S. Katsikides, H. Hanappi, Springer.
Gorynia M. [2017], *Polska w obliczu procesów internacjonalizacji, globalizacji i integracji* [w:] *Globalizacja, integracja europejska a suwerenność państwa*, red. J. Wilkin, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Warszawa.
Gorynia M., Jankowska B. [2004], *Konkurencja w branży a internacjonalizacja i globalizacja*, „Gospodarka Narodowa” nr 11-12.
Gorynia M., Kowalski T. [2008], *Globalne i krajowe uwarunkowania funkcjonowania polskich przedsiębiorstw*, „Ekonomista” nr 1.
Handley K. [2014], *Exporting under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence*, „Journal of International Economics”, vol. 94, nr 1.
Handley K., Limão N. [2017], *Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States*, „American Economic Review”, vol. 107, nr 9.
Kołodko G. [2013], *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
Kowalski T. [2013], *Globalisation and Transformation in Central European Countries: The Case of Poland*, Poznań University of Economics Press, Poznań.
Kozłowski P. [2003], *Perspektywy globalizacji*, „Studia Europejskie”, nr 1.
Making Globalization Good. The Moral Challenges of Global Capitalism [2003], red. J.H. Dunning, Oxford University Press, Oxford.
Milward B. [2003], *Globalisation? Internationalisation and Monopoly Capitalism. Historical Processes and Capitalist Dynamism*, Edward Elgar, Cheltenham.
Mińska-Struzik E. [2006], *Produkcja międzynarodowa w świetle współczesnej teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
Mińska-Struzik E. [2010], *Źródła i uwarunkowania szoków technologicznych: Globalizacja* [w:] *Skutki zagranicznych szoków technologicznych dla polskiej gospodarki*, red. T. Rynarzewski, S. Truskolaski, PWE, Warszawa.
Nederveen P.J. [2012], *Periodizing Globalization: Histories of Globalization*, „New Global Studies”, nr 2.
Nicita A., Olarreaga M., da Silva P. [2018], *A Trade War Will Increase Tariffs by 32 Percentage Points*, CEPR Policy Portal, <https://voxeu.org/article/wto-success-no-trade-agreement-no-trade-war> (data dostępu: 5.04.2018).
Ohmae K. [1995], *The End of the Nation State*, Free Press, New York.
Orłowski W. [2016], *Czy globalizacja, którą znamy, przetrwa?* [w:] *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego prag-*

- matyzmu Grzegorza W. Kołodko, red. M. Bałtowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ossa R. [2014], *Trade Wars and Trade Talks with Data*, „American Economic Review”, vol. 104, nr 12.
- Ossa R. [2015], *WTO Success: No Trade Agreement but No Trade War*, CEPR Policy Portal, <https://voxeu.org/article/wto-success-no-trade-agreement-no-trade-war> (data dostępu: 11.06.2015).
- Parker B.B. [1998], *Globalization and Business Practice. Managing across Boundaries*, Sage Publications, London.
- PEW [2014], *Faith and Skepticism about Trade, Foreign Investment*, PEW Research Center, <http://www.pew-global.org/2014/09/16/faith-and-skepticism-about-trade-foreign-investment/> (data dostępu: 18.07.2018).
- Primo Braga C.A. [2017], *The Threat of Economic Disintegration [w:] Future of Global Trade Order (2nd Edition)*, red. C.A. Primo Braga, B. Hoekman, EUI, IMD & FDC, San Domenico di Fiesole.
- Rodrik D. [2011], *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States and Democracy Can't Coexist*, Oxford University Press, Oxford.
- Rynarzewski T. [2005], *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. [2006], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki gospodarczej*, PWN, Warszawa.
- Smith M. [2016], *International Survey: Globalisation Is Still Seen as a Force for Good in the World*, YouGov, <https://today.yougov.com/news/2016/11/17/international-survey/> (data dostępu: 18.07.2018).
- Stiglitz J.E. [2002], *Globalization and Its Discontents*, W.W. Norton Company, Washington DC.
- Stiglitz J.E. [2004], *Globalizacja*, PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E. [2008], *The Future of Global Governance [w:] The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance*, red. N. Serra, J.E. Stiglitz, Oxford University Press, Oxford.
- Stiglitz J.E. [2011], *The Failure of Macroeconomics in America*, „China & World Economy”, nr 5.
- Streeten P. [2001], *Globalisation. Threat or Opportunity?*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen.
- „The Economist”, 5.07.2018, *Theatre of War*.
- The Nation-State in Transformation. Economic Globalisation, Institutional Mediation and Political Values* [2010], red. M. Böss, Aarhus University Press, Aarhus.
- Wang J., Medianau D., Whalley J. [2011], *The Contribution of China, India and Brazil to Narrowing North-South Differences in GDP/capita, World Trade Shares, and Market Capitalization*, NBER Working Paper No. 1681.
- WTO [2013], *World Trade Report 2013: Factors Shaping the Future of World Trade*, Geneva.
- WTO [2017], *World Trade Report 2013: Trade, Technology and Jobs*, Geneva.
- Yip G.S. [1996], *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa.
- Yip G.S. [2004], *Strategia globalna*, PWE, Warszawa.



Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce – pod red. nauk. M. Gorynia i S. Rudolfa

Wspólna platforma tematyczna artykułów zawartych w prezentowanym zbiorze dotyczy szeroko rozumianego miejsca Polski w gospodarce światowej, ze szczególnym uwzględnieniem wybranych aspektów współpracy gospodarczej z zagranicą. Stale postępujące, niekiedy bardzo szybkie i intensywne zmiany na światowej arenie gospodarczej sprawiają, że pojawia się wiele szans,

a jednocześnie liczne zagrożenia, na jakie wystawiona jest nasza gospodarka. Towarzyszy temu z jednej strony coraz szersze zainteresowanie konkurentów zagranicznych obecnością na relatywnie szybko rozwijającym się rynku polskim, z drugiej zaś wzrost skłonności polskich firm do podejmowania i rozwijania działalności na rynkach zagranicznych, niekiedy bardzo odległych. Zawarte w książce teksty stanowią pokłosie kilkuletnich prac związanych z przygotowaniem i realizacją IX Kongresu Ekonomistów Polskich.