

Drews, Agnieszka

Working Paper

Impact of Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) to the contemporary economy

Institute of Economic Research Working Papers, No. 148/2015

Provided in Cooperation with:

Institute of Economic Research (IER), Toruń (Poland)

Suggested Citation: Drews, Agnieszka (2015) : Impact of Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) to the contemporary economy, Institute of Economic Research Working Papers, No. 148/2015, Institute of Economic Research (IER), Toruń

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/219764>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>



Institute of Economic Research Working Papers

No. 148/2015

**Wpływ Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku
(APEC) na współczesną gospodarkę**

Agnieszka Drews

The paper submitted to

**5th NATIONAL STUDENT SCIENTIFIC CONFERENCE
PROBLEMS OF GLOBAL ECONOMY**

April 17, 2015, Toruń, Poland

Toruń, Poland 2015

© Copyright: Creative Commons Attribution 3.0 License

Agnieszka Drews
adrews@doktorant.umk.pl
Uniwersytet Mikołaja Kopernia

Wpływ Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) na współczesną gospodarkę

Klasyfikacja JEL: *J51, F13, F42, N75, O11, O24*

Słowa kluczowe: *międzyregionalne porozumienia handlowe, liberalizacja handlu, regionalizm, APEC*

Abstrakt: Handel jest jednym z ważniejszych aspektów polityki gospodarczej w kontekście występującej obecnie III fali regionalizmu. Świadczy o tym rosnąca liczba zawieranych międzyregionalnych porozumień handlowych, a co za tym idzie ekspansja pozytywnych aspektów współpracy gospodarczej. Celem artykułu jest deskrypcja skali liberalizacji wymiany handlowej oraz jej przeobrażeń na przestrzeni wieków, a także wnikliwa analiza wpływu APEC na światową gospodarkę. W niniejszej pracy posłużono się analizą danych wtórnych ugrupowania oraz dokonano przeglądu dostępnych publikacji naukowych. Przeprowadzona indagacja pozwala stwierdzić, iż regionalne ugrupowania integracyjne, w tym APEC, w istotny sposób oddziałują na kreację handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Impact of Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) to the contemporary economy

JEL Classification: *J51, F13, F42, N75, O11, O24*

Keywords: *interregional trade agreements, trade liberalization, regionalism, APEC*

Abstract: Trade is one of the important aspects of economic policy in the contexts of the third wave of regionalism. It is proven by growing number of trading agreement between regions and what goes after, expansion of positive aspects of economic cooperation. The aim of this article is to describe liberalization of trade and its changes through the ages and also deep analysis of influence of APEC at world economy. In this document the secondary data analysis and review of available literature was used. Analysis let claim that regional integration groups, with APEC in between, have crucial influence at trade and foreign direct investment creation.

Wprowadzenie

Współczesną gospodarkę światową cechują dwie zasadnicze właściwości — regionalizm i globalizacja. Procesy unifikacji mogą zachodzić spontanicznie lub też przebiegać w sposób zorganizowany. Obiektem zainteresowania stają się zatem zjawiska integracji wszystkich podmiotów ekonomicznych, począwszy od przedsiębiorstw, gałęzi gospodarki, a skończywszy na regionach gospodarczych, gospodarkach narodowych czy gospodarce światowej. Do owych zjawisk specjaliści zaliczają między innymi płaszczyznę liberalizacji wymiany transgranicznej (Polszakiewicz, Boehlke, 2011, s. 9). W literaturze przedmiotu pojawiają się dwa odmienne zapatrywania na zależności występujące między regionalizmem i globalizacją. Pierwszy z nich zakłada, że regionalizm oznacza rozwarstwienie gospodarki światowej, które przejawia się w izolacji integrujących się grup krajów, a w ostateczności prowadzi do pogłębiania różnic między nimi. Z drugiej jednak strony podnoszone są również głosy wśród ekonomistów, iż efekty kreacji handlu wynikające z utworzenia międzyregionalnych porozumień handlowych górują nad efektem odwrócenia wymiany transgranicznej (Rymarczyk, 2011, s. 13).

W niniejszym artykule przyjęto, iż regionalne ugrupowania integracyjne mają wpływ na rozwój handlu oraz kreację bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie tylko w państwach członkowskich porozumień, ale również w krajach trzecich¹. Weryfikacja tak postawionego problemu badawczego została dokonana na podstawie analizy danych statystycznych międzyregionalnego ugrupowania — APEC — oraz przeglądu dostępnej literatury przedmiotu.

Liberalizacja wymiany handlowej — ujęcie teoretyczne

Internacjonalizacja procesu gospodarowania sprowadza się przede wszystkim do połączenia gospodarek narodowych, co ma pokłosie w dynamice wolumenu obrotów handlowych, tworzeniu korporacji transnarodowych oraz w funkcjonowaniu światowych rynków finansowych. „Procesowi globalizacji sprzyja liberalizacja obrotów handlowych w ramach GATT/WTO, regionalna integracja gospodarcza oraz łatwiejszy i szybszy przepływ wiedzy i informacji” (Dorożyński, 2011, s. 147). Umiejętność dostosowywania zasad prowadzenia polityki handlowej do sytuacji gospo-

¹ Krajach niebędących członkami ugrupowania lub porozumienia.

darczej jest jednym z mechanizmów usprawniającym realizację ekonomicznych celów państwa. Otwartość w polityce handlowej uwarunkowana jest wieloma czynnikami, wśród których do najważniejszych zalicza się: układ sił gospodarczych i występujące korelacje, światową koniunkturę gospodarczą oraz stabilność polityczną państw uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Zmiany występujące we współczesnym handlu polegają głównie na zacieśnianiu więzi w ramach obecnych ugrupowań integracyjnych, tworzeniu nowych stref handlowych oraz zmierzaniu do liberalizacji reguł wymiany handlowej w skali globalnej (Pawlak, 2013, s. 147).

„Teorie wymiany międzynarodowej pokazują, w jaki sposób zmieniał się model handlu pod wpływem zmian zachodzących w gospodarkach poszczególnych krajów oraz wyjaśniają rodzajową i terytorialną strukturę wymiany międzynarodowej” (Rudnicka, 2009, s. 192). A. Smith i D. Ricardo, przedstawiciele nurtu ekonomii klasycznej, jako jedni z pierwszych rozpoczęli dyskursy na temat profitów z globalnej liberalizacji wymiany handlowej. Zaprezentowali oni modele wymiany umożliwiające osiągnięcie korzyści ze specjalizacji, która jest efektem globalnego podziału pracy (zdaniem Smitha) i na różnorodnej, relatywnej produktywności pracy między państwami (według Ricarda). Pierwszy z nich twierdził, że podstawą wydajnej specjalizacji oraz wzrostu światowego PKB i konsumpcji państw biorących udział w wymianie jest bezwzględna dominacja pod względem kosztów wytwarzania. „Takie podejście stanowiło jednak samo w sobie ograniczenie możliwości rozwoju handlu w sytuacji przewagi jednego kraju we wszystkich gałęziach produkcji” (Mucha-Leszko, 2014, s. 144). Rozstrzygnięcie powyższych komplikacji zaproponował D. Ricardo, który uznał, że dostateczną przesłanką korzystnej specjalizacji w produkcji i wymianie handlowej są dysproporcje w kosztach wytwarzania. Zgodnie z powyższym przekonaniem, gospodarka danego kraju powinna specjalizować się w wytwarzaniu i eksporcie takich dóbr, w których jej względne koszty produkcji są niższe, aniżeli w pozostałych państwach. Obaj autorzy modeli wymiany handlowej skłaniali się ku koncepcji liberalizmu ekonomicznego, w której automatycznym regulatorem występujących procesów gospodarczych jest rynek.

W miarę pojawiania się nowych nurtów w teorii ekonomii, uzewnętrzniały się coraz większe rozbieżności, dotyczące roli rynku w gospodarce. Nasilająca się krytyka koncepcji wolnego handlu na początku XX wieku, była efektem rozpowszechnienia teorii ekonomii popytu oraz ekspansji struktur monopolistycznych, które zmniejszyły swobodę działania mechanizmu rynkowego. W związku z tym, wątpliwości dotyczące zasady wolnego handlu zwiększały się w miarę intensyfikacji badań nad konkurencją rynkową (Bhagwati, 2003, s. 24). Przeciwnicy koncepcji wolnego handlu (m.in. J. Eaton czy J. Brander) negowali efektywność mechanizmów ryn-

kowych i zaprezentowali koncepcję „strategicznej polityki handlowej”, która miała na celu ograniczanie importu, a także wspieranie i promowanie eksportu newralgicznych gałęzi gospodarki, przyczyniających się do zwiększenia dobrobytu społecznego. Interwencyjny charakter polityki państwowej był motywowany potrzebą zachowania pozycji rynkowej krajowych przedsiębiorstw w warunkach niedoskonałej konkurencji, gdyż rynek był wówczas zdominowany przez duże przedsiębiorstwa zagraniczne, mające istotny wpływ na poziom cen (Mucha-Leszko, 2014, s. 145).

Współczesna struktura wzajemnych powiązań, generuje wiele wyzwań dla uczestników wymiany transgranicznej i wymusza na wszystkich podmiotach rynkowych poszukiwania optymalnych rozwiązań liberalizacji handlu. Na ogół wyodrębnia się dwie fundamentalne metody — jednostronną lub wielostronną — sukcesywnego redukowania barier taryfowych i pozataryfowych, które zachodzą na podstawie uzgodnionych układów międzynarodowych. Ponadto, obustronna liberalizacja handlu może funkcjonować na zasadach preferencyjnych, poprzez utworzenie stref wolnego handlu lub unii celnych, bądź na zasadzie równego traktowania partnerów handlowych². W tym miejscu należy podkreślić, iż strefa wolnego handlu jest najmniej zaawansowaną formą integracji krajów. Sprowadza się ona do zniesienia barier handlowych, tj. ceł i ograniczeń ilościowych wymiany, pomiędzy członkami ugrupowania. Kolejną formą integracji, ujętą w niniejszych rozważaniach jest unia celna. Jest to strefa wolnego handlu, w której kraje członkowskie porozumienia dodatkowo ujednolicają politykę handlową wobec partnerów zewnętrznych. Pojawiające się wówczas zmiany w strumieniach wymiany zagranicznej, generują powstanie efektów kreacji i przesunięcia handlu, które to prowadzą do wystąpienia zarówno konsekwencji pozytywnych, jak i negatywnych. Jednakże, zgodnie z teorią ekonomii, „regionalne porozumienia handlowe są drugim rozwiązaniem po najlepszym, jakim w ujęciu teoretycznym jest wolny handel w skali całego świata” (Mazur, 2012, s. 130).

Ewolucja globalnego reżimu handlowego

Analizując podejście podmiotów rynkowych do liberalizacji handlu na przestrzeni lat, w okresie powojennym można wyróżnić pięć faz rozwoju — krótka charakterystyka i dominujące założenia zostały zaprezentowane na poniższym schemacie (schemat 1.). W tym miejscu należy podkreślić, iż

² Przykładowo klauzula największego uprzywilejowania oraz klauzula traktowania narodowego, opisane szerzej w dalszej części.

liberalizacja wymiany handlowej po zakończeniu działań wojennych (1945 rok), nie była dylematem wyłącznie ekonomicznym, lecz po części również geopolitycznym. Głównym zamysłem państw nawiązujących współpracę był proces odbudowy systemów gospodarczych oraz utrzymanie pokojowych relacji, które to miały zapobiec nawrotom konfliktów zbrojnych i powtórnej utracie osiągniętego dobrobytu.

Schemat 1. Etapy rozwoju zasad wymiany handlowej od połowy XX wieku

| | |
|---|---|
| <p>Okres Pax America (1948–1973)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • liberalizacja multilateralna (układ GATT) • rozwój międzynarodowego systemu wymiany handlowej • dominacja USA w globalnym układzie sił gospodarczych • redukcja barier pozataryfowych |
| <p>Protekcjonizm pozataryfowy (1974–1985)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • spowolnienie gospodarcze i recesja w latach 1974–1975 • stosowanie instrumentów pozataryfowych w celu ochrony rynków krajowych • dofinansowywanie eksportu • spadek przywództwa gospodarczego USA na rzecz RFN i Japonii |
| <p>Pertraktacje w ramach Rundy Urugwajskiej (1986–1994)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • zmiany w GATT • walka USA z nowopowstałą Unią Europejską o dominację gospodarczą • wzrost zainteresowania rozwojem regionalnych stref wolnego handlu (NAFTA, MERCOSUR, APEC) |
| <p>Wdrożenie postanowień Rundy Urugwajskiej (1995–2000)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • utworzenie i działalność Światowej Organizacji Handlu (WTO) • policentryzacja układu globalnych sił ekonomicznych • realizacja konkurencyjnych strategii handlowych przez USA i UE |
| <p>Eskalacja preferencyjnych układów regionalnych (XXI w.)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • nowy regionalizm (wymiar interregionalny, ponadregionalny, transregionalny) • rosnąca dynamika liczby zawieranych regionalnych porozumień handlowych • lobbing korporacji transnarodowych na globalną gospodarkę |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mucha-Leszko, 2014; Michalski, 2014).

Pierwsza fala regionalizmu przypada na lata 50.–70. XX wieku, w których to na każdym kontynencie powstają mniej, bądź bardziej rozwinięte formy współpracy międzynarodowej. Dominującą rolę w układzie sił gospodarczych początkowo zajmowały Stany Zjednoczone, ustępując później krajom Unii Europejskiej i państwom azjatyckim. Kluczową podstawą ówczesnego systemu gospodarczego była globalna liberalizacja handlu, która odbywała się na podstawie zawartego Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Trade and Tariffs — GATT). W ramach liberalizacji światowego handlu organizowane były rundy negocjacyjne, które w poszczególnych latach zajmowały się osiąga-

niem kompromisu w odmiennych kwestiach związanych z wymianą transgraniczną. Porozumienie międzynarodowe zainicjowane zostało przez 23 kraje, które zobowiązały się do przestrzegania poniższych reguł (GATT 1947):

- klauzuli najwyższego uprzywilejowania, która zakłada, iż preferencje przyznane jednemu krajowi są rozciągane na wszystkich sygnatariuszy porozumienia,
- klauzuli traktowania narodowego, która gwarantuje traktowanie importowanych dóbr jednakowo z dobrami wyprodukowanymi w kraju zrzeszonym,
- zasady przejrzystości, według której wszystkie zmiany, mogące doprowadzić do ograniczenia dostępu do rynku jednego z członków porozumienia, muszą zostać odpowiednio wcześniej zgłoszone, a także ustalone z pozostałymi sygnatariuszami.

Drugą falę regionalizmu datuje się na lata 80. i 90. XX wieku, kiedy to Europejska Wspólnota Gospodarcza rozpoczęła rywalizację ze Stanami Zjednoczonymi o przywództwo gospodarcze oraz rozpoczęła reformy niwelujące bariery w przepływie dóbr i usług na rynku wewnętrznym, przyjmując Jednolity Akt Europejski. Realizacja przyjętych założeń powodowała niepokój partnerów handlowych o otwartość rynków jej państw członkowskich. „W związku z tym wzrosło zainteresowanie rozwojem regionalnych stref wolnego handlu (m.in. APEC, MERCOSUR), które umożliwiały szybsze znoszenie barier w porównaniu z liberalizacją multilateralną na podstawie układu GATT” (Mucha-Leszko, 2014, s. 149). Niewątpliwie istotnym wydarzeniem z punktu widzenia światowych regulacji handlowych, było utworzenie Światowej Organizacji Handlu (WTO), jako następstwo negocjacji Rundy Urugwajskiej i kontynuacja działalności GATT. Nadrzędnym celem nowopowstałej organizacji jest utrzymywanie relatywnie swobodnej wymiany handlowej, dopóki nie będzie generowało to niepożądanych skutków ubocznych dla państw członkowskich, które mogłyby zakłócić wzrost i rozwój gospodarczy.

Ostatnia, trzecia fala regionalizmu, której początek zbiegł się z nowym stuleciem, cechuje się intensywną heterogenicznością i rosnącą liczbą zawieranych umów regionalnych. Zgodnie z danymi Światowej Organizacji Handlu, od początku lat 50. XX wieku do 1994 roku, liczba regionalnych umów handlowych wyniosła 123, a w latach 1995–2009 zawarto już ponad trzysta transakcji. Od 2010 roku liczba nowych regionalnych porozumień handlowych zgłoszonych do WTO rokrocznie oscyluje w okolicy 10 kontraktów. Zawierane mogą być cztery typy umów: PSA, FTA, CU oraz EIA. Pierwsza z nich, Partial Scope Agreement, dotyczy wyłącznie krajów rozwijających się i polega na częściowym zniesieniu ceł oraz ilościowych

restrykcji wymiany handlowej. Na mocy kolejnego rodzaju umowy, Free Trade Agreement, zniesione zostają cła oraz liczbowe ograniczenia handlowe. Zatem dobrom pochodzącym z państw zrzeszonych udostępnia się bezcłowe wejście na rynki partnera. „Wymiana produktów pochodzących z państw objętych FTA jest w pełni swobodna, natomiast handel towarami pochodzącymi z państw trzecich pozostaje ograniczony instrumentami narodowej polityki handlowej każdego z krajów członkowskich” (Śledziwska, 2012, s. 188). Następny typ umowy, Custom Union, jest oparty na kontrakcie FTA i poszerzony o zewnętrzną taryfę celną oraz wspólne zasady wymiany handlowej w stosunku do państw niezrzeszonych. Ostatnim omawianym rodzajem umowy jest Economic Integration Agreement, które normalizuje tworzenie porozumień o wolnym handlu usługami. Wdrożenie EIA wymaga jednak znaczącej integracji gospodarczej stron zawierających umowę. Na podstawie danych WTO, w styczniu 2015 roku notyfikowane zostały 3 regionalne porozumienia handlowe, które miały postać FTA & EIA — zawarły je Japonia z Australią, Kanada z Koreą oraz Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu z Bośnią i Hercegowiną (wyłącznie umowa FTA).

Jak udowodniono we wcześniejszych rozważaniach, forma zawieranych porozumień handlowych ewoluowała na przestrzeni lat. Dwa dominujące współcześnie zjawiska, tj. regionalizm i globalizacja, wpływają na zmiany w przepływach handlowych, kierunek lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych i rotację w rankingu największych gospodarek świata.

Deskrypcja wybranego międzyregionalnego porozumienia handlowego

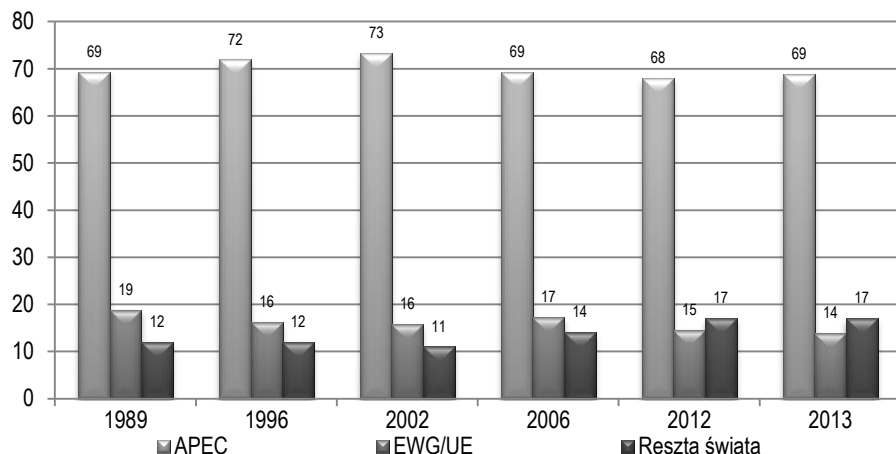
Nieszablonowym przykładem ugrupowania integracyjnego jest Współpraca Gospodarcza Azji i Pacyfiku (APEC), które zostało zainicjowane w 1989 roku przez 12 krajów — Australię, Brunei, Kanadę, Indonezję, Japonię, Koreę Południową, Malezję, Nową Zelandię, Filipiny, Singapur, Tajlandię i Stany Zjednoczone. W kolejnych latach nastąpiły cztery fazy rozszerzeń organizacji (1991: Chińska Republika Ludowa, Hong Kong, Tajwan; 1993: Meksyk, Papua Nowa Gwinea; 1994: Chile; 1998: Rosja, Peru, Wietnam) i ostatecznie zrzesza ona 21 członków. „APEC przede wszystkim jest zgromadzeniem gospodarek, które jako główny cel stawiają: zniesienie barier celnych, liberalizację przepływu inwestycji, współpracę technologiczną i integrację gospodarczą oraz popieranie sprawiedliwego i zrównoważonego rozwoju” (Kos-Łabędowicz, 2012, s. 288). Działa ona na podstawie tzw. „Trzech Filarów”, wśród których wyróżnia się: liberalizację

handlu i inwestycji, ułatwienie biznesu oraz współpracę w zakresie gospodarki i technologii. W ramach pierwszego filaru, „APEC jako jedyne ugrupowanie na świecie obniża bariery celne równocześnie nie wymagając od państw członkowskich żadnych oficjalnych i prawnie wiążących deklaracji” (Szemla, 2009, s. 254). Drugi filar opiera się na tworzeniu klimatu biznesowego m.in. poprzez ograniczenie formalności związanych z rozpoczynaniem działalności, pomoc przy egzekwowaniu umów, usprawnianie procedur celnych oraz wsparcie w uzyskiwaniu zezwoleń. Ostatni filar ma służyć nawiązywaniu współpracy przez kraje członkowskie w celu przystosowania gospodarek i systemów wymiany handlowej do panujących uwarunkowań międzynarodowych. Dążąc do osiągnięcia wyznaczonych priorytetów, APEC formułuje Grupowe Plany Działania oraz mobilizuje do tworzenia Indywidualnych Planów Działania dla każdego z krajów członkowskich oraz przekazywania sprawozdań z ich wykonania. Co roku, jedno z państw partycypujących przewodniczy spotkaniom Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku, na których następuje podsumowanie działań roku poprzedniego oraz formułowanie strategii na najbliższy rok.

W ciągu ćwierćwiecza działalności, APEC stała się dynamicznym motorem wzrostu gospodarczego dla państw członkowskich i jednym z ważniejszych forum współpracy w regionie Azji i Pacyfiku — całkowita wymiana handlowa wzrosła w tym okresie ponad siedmiokrotnie (dla reszty świata wzrost był ok. 5-ciokrotny), a średnia stawka taryfowa w APEC spadła z 17% w 1989 roku do 5,2% w 2012 roku. W latach 1989–2013 realny wzrost PKB dla państw Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku był dodatni i osiągał rokrocznie ok. 2,9% (roczny wzrost na świecie ok. 2,3%). Udział APEC w światowym PKB wahał się na przestrzeni lat, osiągając najniższą wartość w 1990 roku (52%), a najwyższy poziom (62%) w 2000 roku. W ostatnich latach udział w światowym PKB kształtuje się w okolicy 58% (APEC, 2015). Analogicznie prezentują się dane dotyczące udziału krajów członkowskich omawianej organizacji w handlowej wymianie międzynarodowej. Zarówno wkład APEC w światowy eksport, jak i import, rósł z roku na rok osiągając początkowo 40,6%, aż do obecnych 46,6% (Australian Government, 2014, s. 33). Analizując szczegółowo strukturę wymiany handlowej państw APEC, zdecydowana większość towarów ok. 70% eksportowana była wewnątrz ugrupowania (wykres 1.). W pozostałej części wymiany handlowej, do 2006 roku eksport do państw Unii Europejskiej przeważał nieznacznie nad eksportem do pozostałych krajów o ok. 3–5 p.p. Jednakże po ostatnio przeżytym kryzysie finansowym, który spowodował większe, bądź mniejsze wahania gospodarek rynkowych, owa tendencja się odwróciła na rzecz państw trzecich niebędących członkami UE. Obecnie do krajów europejskich eksportowanych jest

13,91% towarów APEC, a do pozostałych państw mniej więcej 17% wyrobów.

Wykres 1. Struktura eksportu towarowego państw APEC (% wymiany handlowej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie International Monetary Fund — International Financial Statistics.

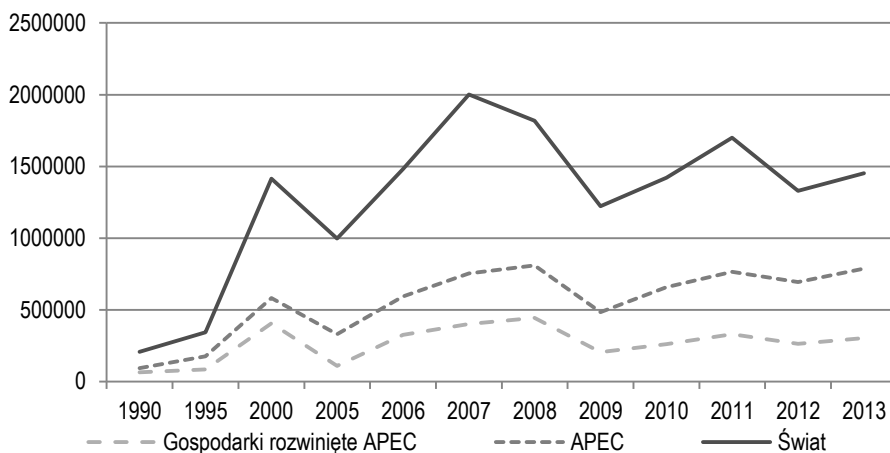
Zbliżoną strukturę do powyższej wykazuje import towarów do krajów APEC. W 2013 roku niecałe 65% wyrobów sprowadzonych zostało od państw członkowskich, ponad 13% towarów dostarczonych zostało z Unii Europejskiej, natomiast 22% dóbr pochodziło z krajów trzecich. Do września 2014 roku liczba umów handlowych FTA podpisanych przez członków APEC wzrosła prawie 20 razy od czasu powstania organizacji Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku. W minionym roku państwa APEC podpisały łącznie 153 umowy o wolnym handlu, z których 1/3 jest podpisana z co najmniej jednym krajem niebędącym członkiem omawianej organizacji.

Ostatnim obszarem, w którym widać wyraźny wzrost zacieśniania współpracy z państwami APEC oraz liczby zawieranych transakcji jest wielkość napływających (wykres 2.) bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Gospodarki APEC w 2013 roku otrzymały 54% globalnych BIZ, zostając zasilone łącznie w 788 540 mln USD. Niecałe 40% środków ulokowano w gospodarkach rozwiniętych (tj. Australii, Kanadzie, Japonii, Nowej Zelandii i USA), a pozostała część, tj. 485 570 mln USD trafiło odpowiednio do Chin (26%), Hong Kongu i Rosji (po 16%), Singapuru (13%), Meksyku (8%), oraz pozostałych krajów (21%). Biorąc pod uwagę stopę wzrostu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, państwa APEC uzyskały w 2013 roku wzrost rzędu 13,6% wobec 4,3% dla reszty

świata. Od 2009 roku widoczna jest zmiana kierunku lokowania inwestycji — 1/3 środków trafia do gospodarek dojrzałych, co jest pozytywnym aspektem wspierania państw rozwijających się.

Państwa APEC mają także znaczny udział w dokonywaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (66% światowych nakładów gospodarczych — ponad 935 mld USD). Państwa rozwinięte omawianej organizacji lokują niecałe 524 mld USD. W związku z tym, kraje wschodzące i rozwijające się są odpowiedzialne za 44% zagranicznych inwestycji APEC. To właśnie te państwa zyskują w ostatnich latach coraz większe znaczenie, zarówno jako beneficjenci, jak i źródło BIZ w regionie Azji i Pacyfiku. Połowa z dwudziestu największych gospodarek światowych lokujących kapitał za granicą jest członkami APEC. Co więcej, w pierwszej piątce gospodarek, które przeznaczyły na bezpośrednie inwestycje zagraniczne najwięcej środków, znajdują się wyłącznie państwa należące do Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku — USA (338 mld USD), Japonia (136 mld USD), Chiny (101 mld USD), Rosja (95 mld USD) oraz Hong Kong (92 mld USD).

Wykres 2. Rozkład napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do APEC na tle świata (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2015).

Zakończenie

Intensywne przekształcenia w strukturze gospodarczej poszczególnych państw czy regionów są implikacją zachodzących współcześnie procesów integracyjnych oraz postępującej globalizacji. Dynamizacja powstawania międzynarodowych powiązań gospodarczych doprowadza z jednej strony

do sytuacji, w której kraje niedotrzymujące tempa ogólnym przemianom strukturalnym, są zagrożone marginalizacją. Z drugiej jednak strony, liberalizacja wymiany handlowej i inwestycji oraz tworzenie międzyregionalnych porozumień gospodarczych ma pokłosie w zwiększonym przepływie towarów, usług oraz kapitału. Jednym z oczekiwanych rezultatów endemicznej integracji gospodarczej jest zwiększenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw objętych tym procesem. Układy tego typu nie są już nawiązywane wyłącznie między krajami znajdującymi się w bliskiej odległości geograficznej (np. NAFTA³, Unia Europejska), ale również łączą gospodarki z różnych kontynentów, jak w przypadku omawianego ugrupowania APEC.

Zdaniem autorki, wpływ organizacji Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku na światową gospodarkę jest znaczący. APEC zrzesza 21 gospodarek światowych, których wymiana handlowa w ciągu 25-ciu lat wzrosła siedmiokrotnie, a liczba zawartych umów FTA wzrosła dwudziestokrotnie. Współcześnie, gospodarki APEC generują 58% światowego PKB oraz odpowiadają za 46% międzynarodowej wymiany handlowej. Potwierdza się zatem przyjęte w niniejszym artykule założenie, iż regionalne ugrupowania integracyjne mają wpływ na rozwój handlu i zaangażowanie kapitałowego. Korzystna z punktu widzenia gospodarki światowej jest także kreacja przez kraje APEC bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które inwestują aż 2/3 światowych nakładów. Region Azji i Pacyfiku jest również dominującym obszarem lokowania BIZ przez inwestorów zagranicznych.

Literatura

- APEC (2015), <http://www.apec.org> (28.02.2015).
- Australian Government (2014), *The APEC Region Trade and Investment 2014*, <http://dfat.gov.au/about-us/publications/Documents/APEC-2014.pdf> (28.02.2015).
- Rymarczyk J., *Wstęp*, [w:] J. Rymarczyk, W. Michalczyk, M. Domiter (red.), *Problemy regionalizmu i globalizacji*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 221, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Bhagwati J. (2003), *Wolny handel dziś*, CeDeWu, Warszawa.
- Dorożyński T. (2011), *Rozwój regionów a globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] J. Rymarczyk, W. Michalczyk, M. Domiter (red.), *Problemy regionalizmu i globalizacji*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we

³ NAFTA tłum. *North American Free Trade Agreement* — Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu.

- Wrocławiu, Nr 221, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- GATT (1947), *The General Agreement on Tariffs and Trade*, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm (24.02.2015).
- Kos-Labędowicz J. (2012), *Procesy integracyjne w Azji — wybrane zagadnienia*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Mazur G. (2012), *Regionalizacja światowego handlu — sprzeczność czy uzupełnienie układu wielostronnego?*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Michalski B. (2014), *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla „wolnego” handlu*, Difin, Warszawa.
- Mucha-Leszko B. (2014), *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?*, [w:] G. Wolska (red.), *Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, „Współczesne problemy ekonomiczne” Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 8, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Pawlak K. (2013), *Znaczenie handlu produktami rolno-żywnościowymi w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 172, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Polszakiewicz B., Boehlke J. (2011), *Wprowadzenie*, „Ekonomia i Prawo”, Tom VII.
- Rudnicka M. (2009), *Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii handlu*, [w:] Michalczyk W. (red.), *Wybrane problemy gospodarki światowej pierwszej dekady nowego wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Szemla D. (2009), *APEC jako nietypowa „organizacja integracyjna” krajów Azji i Pacyfiku*, [w:] M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Śledziewska K. (2012), *Znaczenie trzeciej fali regionalizmu w regulowaniu współpracy międzynarodowej*, [w:] T. Sporek T. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- UNCTAD (2015), <http://unctadstat.unctad.org> (03.03.2015).