

# Globalizacja gospodarcza i jej implikacje dla Polski

Tomasz Grzegorz Grosse, dr  
Instytut Spraw Publicznych, Warszawa

## 1.

Szeroko dyskutuje się nad globalizacją. Specjaliści odmiennie opisują to zjawisko już na poziomie definicyjnym. Dla niektórych będzie ono oznaczało przede wszystkim tworzenie nowego systemu gospodarczego na światową skalę. Omawiany system charakteryzuje się zwiększeniem intensywności przepływów kapitału, pracy, wymiany handlowej, usług i informacji ponad dotychczasowymi granicami państwowymi. Jednocześnie system tworzy nowe zasady działania światowej ekonomii, generuje nowe podmioty gospodarcze decydujące o rozwoju. Dla przedstawicieli omawianej opcji naukowej podstawowe znaczenie w procesach globalnych ma właśnie tworzenie nowej jakości stosunków gospodarczych i politycznych w skali światowej. Jednocześnie podkreślają oni zmniejszające się znaczenie dotychczasowych struktur instytucjonalnych, zwłaszcza opartych na państwie terytorialnym. W konsekwencji niesłusznie bagatelizują rolę polityki i czynników związanych z określonym terytorium geograficznym. Natomiast uwypuklają znaczenie procesów czysto ekonomicznych oraz najważniejszych aktorów w tej dziedzinie, jakimi stają się ponadnarodowe korporacje i rynki finansowe [Held i inni, 2000, s. 3–37].

Inni badacze są dużo bardziej konserwatywni w ocenie współczesnych przemian światowych. Uznają wprawdzie, że nastąpiła jakościowa zmiana stosunków gospodarczych i politycznych, ale nie można mówić ich zdaniem o uformowaniu się całkowicie nowego, a co najważniejsze wewnętrznie spójnego i obejmującego cały świat systemu międzynarodowego. W dalszym ciągu znaczącą rolę odgrywają „stare” struktury państwowe, co najwyżej zmieniły nieco swoją politykę.

Nastąpiła natomiast większa integracja i współzależność międzynarodowa, zwłaszcza w obrębie tzw. Triady, czyli krajów Ameryki Północnej, Europy Zachodniej i Azji Południowo-Wschodniej. Wzrosła również ranga niektórych organizacji międzynarodowych, szczególnie finansowych, takich jak Bank Światowy (BS) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW). Duże zna-

czenie uzyskały także organizacje regionalne, takie jak Unia Europejska (UE) czy Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA). Brakuje natomiast instytucji politycznych i gospodarczych w pełni globalnych, które organizowałyby nowy ład światowy i przeciwdziałały kryzysom ekonomicznym [Held i inni, 2000, s. 3–37].

Wśród różnych stanowisk dotyczących globalizacji najbardziej czytelny jest podział na jej zwolenników i przeciwników. Uwidacznia się on również w środowisku naukowym. Zwolennicy globalizacji wskazują na upowszechnianie się nowych technologii i postępu naukowego. Podkreślają znaczenie ponadnarodowych korporacji i kapitału inwestycyjnego dla zainicjowania rozwoju w regionach peryferyjnych [Held i inni, 2000, s. 6–8]. Stanowisko przeciwników, często zaliczanych do tzw. nowej ekonomii politycznej, dobrze ilustruje opinia Louisa Emmerija. Uważa on, iż obecna formuła globalizacji prowokuje kryzysy finansowe, sprzyja bardziej spekulacji aniżeli przedsiębiorczości, odbywa się kosztem słabiej rozwijających się regionów i w długiej perspektywie czasowej spowalnia rozwój gospodarczy na świecie [Emmerij, 2001, s. 37–38].

Pod zbiorczym określeniem globalizacji umieszcza się cały szereg różnorodnych, a czasami nawet przeciwstawnych procesów, które zachodzą w skali ogólnoswiatowej. Mówi się o złożoności i wielowątkowości procesów globalizacyjnych. Dotyczą one przede wszystkim gospodarki, ale obejmują także zagadnienia polityczne, prawne, kulturowe i społeczne. Większość specjalistów podkreśla znaczenie długofalowego procesu integrowania się coraz większej liczby gospodarek ponad granicami krajów. Rośnie liczba wzajemnych powiązań międzynarodowych oraz współzależność procesów gospodarczych w skali światowej. Wzrasta poziom wymiany handlowej, skala prowadzonych inwestycji bezpośrednich i kapitałowych. We wszystkich tych dziedzinach działalności odnotowuje się znacząco wyższy poziom aktywności aniżeli we wcześniejszych fazach globalizacji gospodarczej przed II wojną światową [Zorska, 2000, s. 13–20].

Jednocześnie intensyfikacja współpracy międzynarodowej nie musi oznaczać ujednoczenia struktur i zjawisk gospodarczych. Można wprawdzie znaleźć wiele przykładów upowszechnia się technologii, procedur produkcyjnych, konsumpcyjnych wzorów zachowania, jak również poszczególnych metod marketingowych czy sposobów zarządzania. Jednocześnie w dalszym ciągu utrzymują się poważne różnice wynikające z odmienności kultur, tradycji gospodarczych i administracyjnych itd. Pomimo globalizacji na świecie funkcjonuje wiele kultur kapitalizmu i co z tego wynika — wiele sposobów organizowania działań rynkowych [Gray, 2001, s. 367; Hampden-Turner, 1998].

Istnieje także silny związek między globalizacją a postępem naukowym, organizacyjnym i technologicznym (zwłaszcza w sposobach przekazywania informacji). Omawiane dziedziny sprzyjają rozwojowi gospodarczemu i przyczyniają się do poprawy produktywności. To właśnie dzięki innowacjom na-

ukowym i organizacyjnym globalizacja wywołuje wrażenie „kompresji czasu i przestrzeni” [Kleer, 1998, s. 10; Gilpin, 2000, s. 18–34]. Na uwagę zasługuje zwłaszcza postulat budowania endogenicznych zdolności technologicznych i innowacyjnych, jako warunku rozwoju i sprostania globalnej konkurencji [Emmerij, 2001].

## 2.

„Świat ma dziesięć lat” — głosi Thomas Friedman w głośnej książce opisującej globalizację. Według niego w ostatnich latach rozwinął się nowy system międzynarodowy, który zastąpił dwubiegunowy porządek zimnowojenny. Zdaniem Friedmana globalizacja jest więc postzimnowojennym systemem międzynarodowym, który kieruje się własną logiką, regułami prawnymi, normami społecznymi. Kształtuje ład ekonomiczny, polityczny i kulturę współczesnego świata [Friedman, 2001, s. 5–15, 25].

W rzeczywistości źródłem współczesnej fazy globalizacji jest okres zimnowojenny. W tym czasie nastąpiła konsolidacja świata kapitalistycznego wokół Stanów Zjednoczonych Ameryki. Rywalizacja między dwoma blokami politycznymi dotyczyła bowiem w ogromnym stopniu również gospodarki. Jak dowodzi Robert Gilpin, władze polityczne USA dokładały wszelkich starań, aby pod przewodem amerykańskim upowszechnić zasady gospodarki wolnorynkowej na świecie, a jednocześnie zapewnić przewagę ekonomiczną dla krajów bloku zachodniego. Służyła temu integracja gospodarcza krajów kapitalistycznych, której początkiem był plan Marshalla dla krajów Europy Zachodniej oraz powojenna pomoc gospodarcza dla Japonii. Temu samemu celowi służyła promocja liberalizacji obrotu gospodarczego na świecie, wspierana przez rząd amerykański m.in. za pomocą otwierania własnego rynku dla towarów europejskich i azjatyckich [Gilpin, 2000, s. 17].

Po rozpadzie ładu zimnowojennego globalizacja uzyskała nowe pole działania. Liberalna gospodarka światowa stała się najbardziej spektakularnym świadectwem zwycięstwa świata kapitalistycznego. Gospodarka planowa leżała w gruzach razem z całym blokiem socjalistycznym. Razem z nimi wydawały się być ostatecznie skompromitowane wszystkie sposoby organizowania działalności gospodarczej, które nie odwoływałyby się do wolnego rynku. Globalizacja ekonomiczna, która zdaniem wielu komentatorów opiera się na neoliberalnych zasadach gospodarczych, uzyskała szerokie możliwości swobodnego rozwoju.

Jednocześnie była w dalszym ciągu wspierana przez najważniejsze siły polityczne, takie jak USA i kraje europejskie. Globalizacja w dalszym ciągu bowiem sprzyjała przede wszystkim interesom krajów wysoko uprzemysłowionych, a więc najbardziej konkurencyjnych w skali światowej. Zmieniły się jedynie formy politycznego wsparcia. Większe znaczenie uzyskało tworzenie bloków regionalnych, takich jak UE czy NAFTA, które stanowiły sposób kumulowania potencjału gospodarczego zainteresowanych krajów i podwyższenia ich konkurencyjności na arenie światowej. Ponadto władze publiczne

krajów wysoko uprzemysłowionych, dysponujących poważnymi nadwyżkami produkcyjnymi, w coraz większym stopniu sterują otwieraniem nowych rynków dla rodzimych producentów. Przykładem może być strategia administracji amerykańskiej w latach 90., osadzająca się m.in. na wywieraniu nacisków dyplomatycznych na Japonię w sprawie otwarcia jej rynku na amerykańskie samochody i półprzewodniki [Gilpin, 2001, s. 251–261].

### 3.

Według wielu specjalistów globalizacja posiada własną ideologię i dominującą doktrynę gospodarczą. Jest nią wolnorynkowy kapitalizm i liberalizm ekonomiczny [Kukliński, 2001; Gray, 2001, s. 423]. Dlatego włączenie się do systemu gospodarki światowej często wymaga od poszczególnych krajów założenia „złotego kaftana bezpieczeństwa”. Jest to w nomenklaturze Friedmana zbiór reguł ekonomii neoliberalnej, które ograniczają rolę państwa w gospodarce i maksymalnie poszerzają swobodę wolnego rynku. W praktyce oznacza to m.in. likwidowanie ceł i innych ograniczeń swobodnej wymiany handlowej, usuwanie barier dla zagranicznych inwestorów, eliminowanie krajowych monopolii oraz działalności państwa w gospodarce, prywatyzowanie przedsiębiorstw państwowych, deregulację rynków kapitałowych, wprowadzanie wymienialności własnej waluty, utrzymywanie niskiej inflacji itp.

**Kaftan nie jest ani ładny, ani wygodny, ale jest obowiązującym strojem w obecnym historycznym sezonie [Friedman, 2001, s. 141–142].**

Doktryna neoliberalna jest bez wątpienia motorem współczesnej fazy globalizacji ekonomicznej. Jest ona praprzyczyną większości uzgodnień międzynarodowych liberalizujących zasady prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza negocjacji toczonych pod auspicjami GATT<sup>1</sup>, a później Światowej Organizacji Handlu (WTO). Ostatnia faza liberalizacji gospodarczej dotyczy inwestycji międzynarodowych i jest negocjowana w ramach projektu traktatu o wzajemnych gwarancjach (*Mutual Agreement on Investment*)<sup>2</sup>. Liberali-

<sup>1</sup> Wielostronne porozumienia liberalizujące międzynarodową wymianę handlową są głównie efektem negocjacji prowadzonych pod auspicjami Układu Ogólnego w Sprawie Ceł i Handlu (GATT). Odbyły się cztery rundy rokowań: Genewska (w 1947 roku), tzw. Kennedy’ego (1964–1967), Tokijska (1973–1979) oraz Urugwajska (1986–1994). Rokowania GATT stopniowo poszerzały zakres przedmiotowy i liczbę zainteresowanych państw (w latach 90. — 120 krajów). W rezultacie na przykład średnie stawki celne na świecie na importowane towary zostały obniżone z ok. 40% w roku 1947 do ok. 5% w latach 90. Runda Urugwajska przekształciła w roku 1994 układ GATT w Światową Organizację Handlu (WTO — *World Trade Organization*).

<sup>2</sup> Projekt traktatu przewiduje m.in. kompensowanie przez państwo strat międzynarodowego inwestora, który nie mógł osiągnąć pełnego zysku ze względu na lokalne standardy ochrony konsumenta lub środowiska, bądź z powodu strajku. Proponuje się również zniesienie wszelkich warunków wstępnych przy inwestowaniu kapitału zagranicznego, związanych m.in. z zobowiązaniami do późniejszego eksportu lub deklaracjami zatrudnienia itp. Projekt traktatu miał być podpisany w 1999 roku przez przedstawicieli krajów OECD, ale opór Francji uniemożliwił uzgodnienie ostatecznej wersji dokumentu.

zacja przynosi wymierne korzyści najsilniejszym organizmom gospodarczym, dlatego jest propagowana, zwłaszcza przez USA jako panaceum na wszelkie trudności gospodarcze i rozwojowe [Gray, 2001, s. 421–429].

Ideologia *laissez-faire* szczególnie mocno upowszechniła się na świecie w okresie rządów Margaret Thatcher i Ronalda Reagana. W latach 80. odniosła spektakularne zwycięstwo propagandowe wraz z ostatecznym skompromitowaniem gospodarki socjalistycznej. Wolny rynek miał uzdrowić niemal samoczynnie gospodarki krajów transformacji ustrojowej. Był zalecany również innym krajom rozwijającym się na całym świecie. Jednocześnie zwolennicy ortodoksji neoliberalnej uznają mechanizmy rynkowe za sposób rozwiązywania nie tylko problemów ekonomicznych, ale również społecznych i politycznych [Emmerij, 2001].

Ten sam model liberalnego i globalnego „turbokapitalizmu” jest więc promowany szeroko na świecie, bez uwzględniania różnic kulturowych i społecznych [Luttwak, 2000, s. 42]. Co gorsza, bez należytego przygotowania krajów rozwijających się do warunków bezkompromisowej konkurencji globalnej.

Z całą pewnością można bowiem uznać, iż liberalne zasady gospodarki globalnej wyostwiają konkurencję. W tym kontekście używa się terminu „hiperkonkurencja” dla podkreślenia natężenia rywalizacji w warunkach współczesnej gospodarki światowej [Zorska, 2001a, s. 222]. Kraje nieprzygotowane do sprostania jej warunkom wbrew założeniom neoliberalnym nie odnoszą korzyści, ale raczej straty. Dlatego niektórzy ekonomiści podkreślają konieczność odpowiedniego przygotowania gospodarek krajów rozwijających się do warunków konkurencji globalnej. Uznają za nieodzowne zbudowanie odpowiednich instytucji prawnych i finansowych. Zalecają również stosowanie okresów ochronnych dla poszczególnych przemysłów krajowych dla wzmocnienia ich zdolności konkurencyjnych. Innym sposobem osiągnięcia takiego wzmocnienia jest skupienie sąsiadujących ze sobą krajów w sojuszach gospodarczych i blokach regionalnych. Tego typu współpracę należy więc traktować jako sposób obrony niektórych państw przed bezkompromisową konkurencją międzynarodową oraz metodę przygotowania ich gospodarek do warunków rywalizacji globalnej [Kleer, 1998, s. 14].

Dobrym przykładem stosowania takiej właśnie polityki jest pragmatyczne zastosowanie zasad liberalnych przez najsilniejsze gospodarczo państwa kapitalistyczne. Często bywa tak, że protekcjonizm stosuje się do ochrony własnych rynków, natomiast zwalcza, kiedy podmioty ponadnarodowe chcą wejść na obce rynki. Wbrew pozorom, jest to bardzo częsta polityka nie tylko tzw. tygrysów azjatyckich, ale również Stanów Zjednoczonych Ameryki i krajów Unii Europejskiej [Kleer, 1998, s. 11; Emmerij, 2001].

Innym przykładem mogą być wyniki badania dotyczącego krajów rozwijających się. Okazuje się, że najwyższy poziom rozwoju notują nie te kraje, które najbardziej otworzyły się na światową konkurencję gospodarczą i zliberalizowały zasady prowadzenia działalności ekonomicznej. Znacznie lepiej rozwijają się kraje, które dbają przede wszystkim o odpowiednie reformy in-

stytucjonalne, a nawet stosują różne formy ochrony rynku wewnętrznego. Trwały wzrost gospodarczy gwarantują bowiem nie tylko strategie przyciągające zewnętrznych inwestorów, ale mobilizujące przede wszystkim krajowe zdolności produkcyjne i innowacyjne. Dopiero po uzyskaniu odpowiedniego poziomu rozwoju gospodarczego gospodarki krajowej zalecane jest stopniowe włączanie się do gospodarki globalnej [Rodrik, 2001].

W tym kontekście zasadnicze znaczenie ma właściwa identyfikacja interesów narodowej gospodarki. Jest to szczególnie trudne w przypadku krajów słabszych gospodarczo lub peryferyjnych wobec centrum gospodarki globalnej. Są one niejednokrotnie uzależnione w rozwoju od zewnętrznych podmiotów gospodarczych bądź politycznych. Ponadto starają się machinalnie powielać odmienne kulturowo wzory zachowań lub instytucje służące rozwojowi. Kraje peryferyjne lub przechodzące transformację systemową zapominają więc o wewnętrznych uwarunkowaniach rozwoju oraz przejmują wzorcowe rozwiązania instytucjonalne w sposób fragmentaryczny i wyrwany z szerszego kontekstu. W konsekwencji nie są zdolne do określania własnych interesów gospodarczych i budowania systemu instytucjonalnego służącego ich realizacji [Staniszki, 2001, s. 147–150].

Istotne znaczenie ma również wypracowanie strategii, która będzie równoważyła interesy i zagrożenia różnych zainteresowanych stron. Przede wszystkim stworzy warunki do właściwego rozwoju krajowych podmiotów gospodarczych. Jednocześnie umożliwi rozwój inwestycji zagranicznych oraz zapewni realizację zobowiązań wobec instytucji międzynarodowych. W tym celu konieczne jest, zwłaszcza w przypadku krajów transformacji ustrojowej, odbudowanie silnych instytucji krajowych, w tym przede wszystkim przywrócenie przywództwa politycznego dla stymulowania rozwoju gospodarczego.

Neoliberalna gospodarka światowa nie przyczynia się do rozwiązywania problemów ekonomicznych i społecznych, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Przeciwnie, pogłębia zróżnicowanie między krajami najbogatszymi i ubogimi, a także prowadzi do poważnych dysproporcji między poszczególnymi grupami społecznymi w krajach wysoko rozwiniętych. Zdaniem wielu komentatorów niszczy tkankę społeczną, osłabia działanie wspólnot lokalnych i politycznych, szerzy egoizm i brak poszanowania dla dobra wspólnego [Gray, 2001, s. 348–366; Grosse, 2001].

Dlatego stosunkowo powszechnie podważa się prawomocność doktryny neoliberalnej do określania globalnego ładu. Proponowany jest powrót do wartości socjaldemokratycznych lub komunitariańskich [Woroniecki, 2001]. Postulowane są także rozwiązania tzw. Trzeciej Drogi, czyli uzupełnienia mechanizmów wolnorynkowych o wrażliwość na problemy socjalne i solidarność społeczną [Giddens, 2000, s. 51–54].

## 4.

Jednym z głównych podmiotów globalnej gospodarki są korporacje ponadnarodowe. Prowadzona przez nie działalność handlowa i inwestycyjna „ponad” granicami państw narodowych w ogromnym stopniu uosabia przemiany współczesnej gospodarki światowej. Korporacje dysponują ogromnymi środkami inwestycyjnymi i dostępem do najnowocześniejszych technologii oraz metod organizacyjnych. Wywierają również znaczący wpływ na władze polityczne, przede wszystkim w krajach rozwijających się. Jest to spowodowane potencjałem finansowym korporacji, których możliwości inwestycyjne niejednokrotnie przekraczają zdolności krajów ubogich. Ponadto, kraje te są najczęściej uzależnione w swoim rozwoju od dostępu do zewnętrznych środków inwestycyjnych i nowoczesnych technologii [Korten, 2001; Zorska, 2000, s. 48–59].

Korporacje ponadnarodowe działają w skali globalnej i są doskonale przygotowane do warunków światowej konkurencji. Należy jednak podkreślić, że zasadnicza większość ich operacji, ponad 70% wszystkich zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jest dokonywana w obrębie krajów Triady [Muller, 2001]. Dlatego działalność omawianych przedsiębiorstw, w wyniku skoncentrowania w centrach światowych, pogłębia podział na bogate centrum i zmarginalizowane peryferia [Zorska, 2000, s. 216]. Jak bowiem dowodzą badania, „międzynarodowa linia pościgu” krajów rozwijających się za czołówką świata nie ma szans sukcesu bez odpowiednich inwestycji międzynarodowych korporacji w tych krajach [Markowska, 2001].

W wielu przypadkach dochodzi do umiędzynarodowienia kapitałów będących w dyspozycji korporacji oraz ich praw własności. Pomimo to, korporacje najczęściej podejmują strategiczne decyzje z jednego ośrodka kierowniczego, znajdującego się w którymś z krajów wysoko uprzemysłowionych. Taka lokalizacja często determinuje strategię działań tych przedsiębiorstw, jak również generuje różnorodne związki korporacji z władzami politycznymi krajów macierzystych. Dzięki skali możliwości finansowych i wpływowi politycznym korporacje w znaczącym stopniu wpływają na działania administracji. Zwłaszcza na politykę handlową i stymulowanie procesu otwierania rynków zbytu instrumentami dyplomatycznymi [Garrett, 2000; Kleer, 1998, s. 23].

Sposób działania korporacji ponadnarodowych w znakomity sposób oddaje teoria produkcji międzynarodowej autorstwa Johna H. Dunninga. Konkurencyjność korporacji opiera się na trzech podstawowych warunkach. Po pierwsze na specyficznej przewadze praw własności będących w dyspozycji przedsiębiorstwa, szczególnie nowoczesnych technologii. Z tego względu korporacje zazdrośnie strzegą unikalnych rozwiązań technicznych. Dlatego najnowocześniejsze produkty są najczęściej wytwarzane w krajach wysoko rozwiniętych i stosunkowo rzadko ich produkcja jest przenoszona do krajów peryferyjnych. Jednocześnie koncern stara się szeroko sprzedawać określony towar na rynkach światowych, dla uzyskania maksymalnych korzyści wynikających z przewagi technologicznej.

Ponadto przedsiębiorstwa dążą do jak najdłuższego utrzymania tej przewagi, czemu służą m.in. rozbudowane prawa własności intelektualnej i patentowe.

Po drugie korporacje dążą do uzyskania zasadniczej przewagi na określonym rynku zbytu. Budowa własnych filii lub montowni produkcyjnych zazwyczaj służy zdobyciu określonego rynku zbytu, a dopiero w następnej kolejności rozwinięciu działalności eksportowej. Dlatego ekonomiści podkreślają, iż strategię korporacji zmierzają do ustanowienia oligopolu na danym rynku oraz maksymalizacji zysku w jak najkrótszym czasie [Zorska, 2000, s. 33, 212; Kleer, 1998, s. 29].

Po trzecie działania inwestycyjne korporacji są uzależnione od warunków lokalizacyjnych. Często przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw na rynkach światowych wynika właśnie z wykorzystania walorów lokalizacyjnych, na przykład z wysoko wykwalifikowanych zasobów pracy, dostępności do centrów naukowo-badawczych, sieci lokalnych usługodawców lub kooperantów itd. [Dunning, 1981, s. 72–79].

W ten sposób w coraz większym stopniu zaczynają konkurować ze sobą nie tylko producenci i usługodawcy, ale również układy terytorialne: państwa, regiony, metropolie i gminy. Rywalizują ze sobą głównie o przyciągnięcie inwestorów. Zwłaszcza takich, którzy produkują towary wysokiego zaawansowania technologicznego, wprowadzają nowoczesne metody zarządzania i tworzą wysoko kwalifikowane oraz wysoko płatne miejsca pracy. Jak dowodzą badania, właśnie takie miejsca pracy tworzą najwyższy efekt mnożnikowy dla rozwoju całego terytorium [Gorzelałak i inni, 2000].

Obecnie zupełnie nowe kryteria decydują o wyborze miejsca produkcji w porównaniu z sytuacją, jaka panowała w tej mierze jeszcze kilkanaście lat temu. Jest to powiązane głównie z rozwojem technologicznym oraz możliwościami taniego transportowania surowców nawet na znaczne odległości. Kryteria lokalizacyjne firm są teraz znacznie bardziej płynne i zmienne niż to było kiedyś. Wśród najczęściej wymienianych uwarunkowań sprzyjających pojawieniu się rozwoju gospodarczego wymienia się zazwyczaj [Dziemianowicz, 1997, Benko, 1993]:

- **Kapitał ludzki**, a zwłaszcza możliwości przyciągnięcia wysoko wykwalifikowanych specjalistów, jak również zapewnienia niskich kosztów zatrudnienia pracowników fizycznych. Siła robocza powinna się charakteryzować stosunkowo wysokim poziomem ogólnego wykształcenia.
- **Zaplecze innowacyjne**, zwłaszcza obecność uniwersytetów i jednostek badawczych.
- **Urodę pejzażu i ogólne warunki życia**, w tym zwłaszcza szeroki wachlarz usług zapewniających ciekawe spędzenie czasu wolnego. Stąd duże znaczenie przykłada się obecnie do walorów kulturalnych i turystycznych miejsca lokalizacji działalności gospodarczej. Innym czynnikiem jest również zapewnienie odpowiedniej jakości usług medycznych oraz szkolnictwa.

- Poziom infrastruktury transportowej, a zwłaszcza jakość dróg i bliskość międzynarodowego lotniska. W przypadku metropolii powinna być również rozwiązana kwestia komunikacji miejskiej, a więc obecność metra, głównych arterii drogowych, mostów i obwodnic.
- Jakość administracji publicznej, a zwłaszcza jej pomocniczość na rzecz wspierania przedsiębiorczości i tworzenia sieci instytucji współpracujących na rzecz rozwoju regionalnego. Ważnym kryterium jest również wysokość opodatkowania oraz zakres procedur administracyjnych, związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej.
- Korzyści aglomeracyjne, wynikające z usytuowania przedsiębiorstwa w pobliżu wielkich miast. Najczęściej oznaczają zmniejszenie kosztów planowanej produkcji. Ponadto, sprzyjają wymianie doświadczeń zawodowych, wprowadzaniu nowatorskich rozwiązań organizacyjnych i technologicznych. Zapewniają również pomoc instytucji finansowych, kredytujących przedsięwzięcie inwestycyjne.

Konkurujące ze sobą układy terytorialne starają się jednocześnie stworzyć najkorzystniejsze warunki rozwoju przedsiębiorczości rodzimej. W ten sposób dbają o zabezpieczenie trwałego rozwoju. Nie zawsze bowiem inwestor zagraniczny daje gwarancje utrzymania dynamiki rozwoju w długiej perspektywie.

Scenariuszy może być wiele. Najczęściej inwestor międzynarodowy dąży do monopolizacji swojej pozycji rynkowej na danym obszarze. Zmierza do zablokowania pokrewnych opcji rozwojowych i opanowania lokalnego rynku zbytu. Ponadto, nie zawsze inwestor przenosi do nowego regionu produkcję najbardziej zaawansowanych podzespołów technologicznych. Niechętnie przekazuje również licencje produkcyjne lokalnym podwykonawcom. Może również szybko zmienić lokalizację produkcji, pozostawiając region z poważnymi problemami natury socjalnej i ekonomicznej. Dlatego równie ważne co przyciąganie inwestorów jest dbanie o rozwój lokalnej wytwórczości — głównie małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to jeden ze sposobów zabezpieczenia rozwoju endogenicznego, a więc opartego na wewnętrznych czynnikach wzrostu i trwającego w dłuższej perspektywie czasowej.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, można powiedzieć, że inwestycje zagraniczne są równie potrzebne dla państw przechodzących transformację gospodarczą, jak zapewnienie odpowiedniego rozwoju endogenicznego przedsiębiorczości krajowej. Inaczej może dojść do rozwoju gospodarki dualnej, w której dynamicznie rozwijają się jedynie przedsiębiorstwa zagraniczne, natomiast krajowe pełnią funkcję podwykonawców, zatrudniają mniej wykwalifikowane kadry, nie dysponują konkurencyjnymi technologiami i są znacznie mniej produktywne od sektora zagranicznego [Grosse, 2000, s. 84–90].

W świetle powyższego stwierdzenia warto się przyjrzeć sytuacji panującej w krajach naszego regionu. W dużej części regionu Europy Środkowo-Wschodniej rozwija się wyraźny dualizm gospodarczy konkurencyjnych kon-

cernów międzynarodowych i znacznie słabszych przedsiębiorstw krajowych. Jednocześnie państwa omawianego regionu stają się coraz bardziej zależne od inwestycji zagranicznych i ogólnej kondycji gospodarczej w krajach zachodnich. Średni poziom udziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wynosi ponad 11% PKB, na Węgrzech jest to aż 34% (!). Jednocześnie warto pamiętać, że w krajach wysoko uprzemysłowionych poziom ten nie przekracza ok. 6% PKB [Zorska, 2001b].

Należy przy tym zauważyć, że bardzo mało inwestorów korporacyjnych podejmuje w krajach Europy Środkowo-Wschodniej działania w branżach wysokiej techniki lub lokuje własne prace naukowo-badawcze. Inwestycje zewnętrzne nie przyczyniają się więc do poprawy zdolności technologicznych regionu. Działania korporacji nie stymulują jednocześnie zmian strukturalnych przemysłów, nie zmieniają tradycyjnej struktury eksportu tych krajów (opierającej się głównie na surowcach i towarach nisko przetworzonych). Nie wpływają więc na poprawę konkurencyjności tych krajów na arenie międzynarodowej. Przyczyniają się za to do wyparcia z rynku wielu krajowych producentów, którzy nie mogli sprostać konkurencji z silniejszymi koncernami międzynarodowymi. Tym samym zagraniczni inwestorzy przyczyniają się do nabrzmiewania problemu bezrobocia [Zorska, 2000, s. 228–231].

## 5.

Bodaj najbardziej spektakularnym przykładem globalizacji gospodarczej są współczesne rynki finansowe. Właśnie do nich najbardziej odnosi się definicja światowej gospodarki sformułowana przez Manuela Castellsa, mówiąca o jednolitym systemie, który działa w realnym czasie i na planetarną skalę [2000, s. 259]. Rynki finansowe charakteryzują się najwyższą dynamiką wzrostu inwestowanych kapitałów, spektakularną skalą oraz najkrótszym okresem dokonywania transakcji. Są także najbardziej wrażliwe na nierównowagę rynkową. Większość poważnych kryzysów gospodarczych na świecie w latach 90. była wywołana właśnie przez gwałtowne zmiany na rynkach finansowych.

Duża część analityków upatruje przyczyn kryzysów finansowych w Azji i Ameryce Łacińskiej po stronie rozlicznych nieprawidłowości dotyczących gospodarek poszkodowanych krajów. Wskazuje się m.in. na nadmierny deficyt obrotów handlowych albo zbyt wielki dług publiczny tych krajów. Krytykowane jest nadmierne zadłużenie przedsiębiorstw w zewnętrznych instytucjach finansowych, co przy kryzysie walutowym wywoływało dramatyczne skutki dla miejscowej gospodarki. Winowajcą była wreszcie niewłaściwa polityka kredytowa banków oraz nadmierne upolitycznienie gospodarki (tzw. *crony capitalism*) [Wilczyński, 2001].

Z kolei inni ekonomiści upatrują przyczyny kryzysów przede wszystkim w naturze funkcjonowania współczesnych rynków finansowych, zwłaszcza w niewystarczającej regulacji prawnej i kontroli publicznej sprawowanej nad tymi rynkami. Uważają, że kondycja gospodarcza gospodarek azjatyckich nie była wcale kryzysowa. Kraje zgubiła raczej nadmierna otwartość na ze-

wewnętrzny kapitał inwestycyjny. Paul Krugman wskazuje na przykład państw, które uniknęły skutków kryzysu azjatyckiego. Były to państwa, które albo nie dokonały liberalizacji obrotów kapitałowych (Indie i Chiny), albo takie, które w ostatniej chwili się z niej wycofały (Malezja).

Krugman zwraca uwagę na mechanizm paniki rynkowej, który zawsze towarzyszył tym kryzysom. Wskazuje na nadmierną spekulację ze strony inwestorów, obliczoną na wywołanie kryzysu walutowego. Jednym z najbardziej krytykowanych przez ekonomistę mechanizmów ochrony rynku są stałe kursy walutowe ustanawiane przez krajowe banki centralne. Nie wytrzymały one presji spekulacyjnej inwestorów, a powodowały poważne uszczuplenie krajowych rezerw dewizowych. Według Krugmana w obliczu sytuacji kryzysowej władze państwowe powinny dokonać radykalnej interwencji w wolny rynek, łącznie z wprowadzeniem systemu zarządzania własną walutą lub reglamentacją obrotów kapitałowych [Krugman, 2001, s. 104–120, 179–181].

Również w opinii George'a Sorosa współczesne rynki finansowe są ze swojej natury niestabilne i podatne na kryzysy. Dzięki specyfice ich działania gospodarka globalna staje się żywiołem, nad którym w coraz mniejszym stopniu panują nie tylko władze publiczne, ale również same podmioty gospodarcze. Jego zdaniem perturbacje na rynku finansowym mogą prowadzić do bardzo negatywnych skutków dla miejscowych gospodarek, wstrzymując ich rozwój na długie lata. Finansista opowiada się za zbudowaniem nowych instytucji międzynarodowych i krajowych w celu lepszego kontrolowania rynków finansowych i ograniczania społecznych skutków ewentualnych kryzysów [Soros, 1999, s. 222–244].

Jak pokazuje doświadczenie, jest możliwe ograniczanie negatywnych zjawisk na globalnych rynkach finansowych. Przykładem może być eliminowanie praktyk „prania brudnych pieniędzy” albo międzynarodowych przestępstw fiskalnych. Skoordynowana akcja władz politycznych krajów G-7 oraz interwencja międzynarodowych instytucji finansowych może okazać się skuteczna i zmniejszać nieprawidłowości działania rynku [Wechsler, 2001].

Inni komentatorzy obwiniają wprost instytucje zachodnie, związane z amerykańskimi władzami politycznymi, o nieumyślne wywołanie kryzysu. Według Jagdishy Bhagwati amerykański Departament Skarbu od dłuższego czasu wywierał polityczne naciski na kraje azjatyckie w celu otwarcia ich rynków finansowych dla inwestorów amerykańskich. W końcu doprowadziło to do nadmiernego zadłużenia „tygrysów” azjatyckich, które w obliczu „ucieczki” kapitałów stanęły na krawędzi bankructwa [Bhagwati, 1998].

Ekonomiści krytykują również reakcję międzynarodowych instytucji finansowych na kryzys azjatycki. Pod wpływem żądań MFW władze zainteresowanych krajów odwołały się do instrumentów wywołujących recesję, zamiast środkami publicznymi pobudzać rozwój gospodarczy. Przedstawiciele Funduszu zalecali m.in. ograniczanie deficytu budżetowego i podwyższanie stóp procentowych. Były to instrumenty, które miały być korzystne przede wszystkim dla inwestorów zagranicznych i zahamować ich panikę na rynkach kapi-

tałówych. Ale jednocześnie pogorszyły drastycznie sytuację realnej gospodarki, przekładając kryzys finansowy na załamanie całej gospodarki. W rezultacie przyspieszyły więc jedynie ucieczkę przestraszonych inwestorów [Gilpin, 2000, s. 155–160].

Wspomniane kryzysy wyraźnie dowodzą konieczności interwencji władz publicznych w obronie stabilności gospodarczej i w trosce o dobro społeczeństwa. Wskazują na konieczność lepszej regulacji rynków finansowych, nie tylko w skali krajowej, ale również międzynarodowej. Jednocześnie wyostrzają trudności globalnej gospodarki, dotyczące przede wszystkim kraje słabsze, uzależnione od dopływu zewnętrznych środków inwestycyjnych. W obliczu kryzysu gospodarczego mają one niezwykle ograniczone pole manewru. Preferowane przez instytucje międzynarodowe i inwestorów działania niejednokrotnie uniemożliwiają rozwój realnej gospodarki.

„Złoty kaftan bezpieczeństwa” nakładany na krajowe gospodarki przez instytucje międzynarodowe staje się więc niekiedy przysłowiową pętlą, coraz szybciej zaciskającą się na szyi. W obliczu recesji władze banku centralnego są na przykład zmuszone utrzymywać wysokie stopy procentowe, a rządy starają się ograniczać rozmiary wydatków publicznych. Uniemożliwiają tym samym skuteczne działania interwencyjne w celu pobudzenia przedsiębiorczości i odbudowania popytu wewnętrznego [Krugman, 2001, s. 130–135]. Jest to, jak się wydaje, klarowny przykład ograniczenia możliwości działania władz państwowych w dobie gospodarki globalnej. Przynajmniej krajów o słabszej pozycji ekonomicznej.

## 6.

Jednym z głównych problemów globalizacji, analizowanych w naukach politycznych, jest próba odpowiedzi na pytanie o kondycję władz państwowych. Wielu komentatorów uznaje struktury państwa za najbardziej uszkodzone w wyniku rozwoju globalnej gospodarki. Reprezentatywną wypowiedź w tym względzie przedstawiła Susan Strange. Według niej zakres i możliwości oddziaływania władzy państwowej systematycznie się zmniejszają w wyniku procesów globalizacyjnych. Bez względu na to, czy analizujemy przykład krajów uprzemysłowionych, czy rozwijających się, silnych albo słabych — ograniczają one dotychczasowy zakres swojego działania, na przykład w sferze ochrony społecznej. Oddają również w sposób formalny lub nieformalny swoje kompetencje innym podmiotom. Przede wszystkim rynkom finansowym oraz ponadnarodowym korporacjom. To właśnie one, zdaniem Strange, są największymi zwycięzcami przemian globalnych i w coraz większym stopniu przejmują dotychczasowe kompetencje władz narodowych. Oprócz nich część władzy zarezerwowanej dotychczas wyłącznie dla instytucji państwowych otrzymują — z jednej strony, organizacje ponadnarodowe, z drugiej zaś — lokalne i regionalne władze samorządowe [Strange, 1996, s. 4–14].

Również wiele innych wypowiedzi zdaje się potwierdzać powyższą opinię. Według nich polityka nie nadąża za rozwojem gospodarczym, czego przykładem jest niedostatecznie uregulowana sfera globalnych rynków finansowych [Soros, 2000, s. 24]. Rządy zostały zmuszone do dostosowania się do warunków rywalizacji globalnej, w której po raz pierwszy nie odgrywają zasadniczej roli. Nastąpiła erozja wpływów politycznych państw terytorialnych nad sferą ekonomii [Ohmae, 1995, s. 11]. Dotychczasowa autonomia państwa w realizowaniu narodowej polityki gospodarczej została poważnie ograniczona. Wiele krajów, zwłaszcza słabszych politycznie lub finansowo, jest uzależnionych od dostępu do zewnętrznych środków inwestycyjnych i technologii. Dlatego są zmuszone do prowadzenia polityki sprzyjającej inwestorom [Amin, 1997, s. 32]. Również międzynarodowe instytucje finansowe nakłaniają poszczególne kraje do przyjęcia restrykcyjnej polityki makroekonomicznej, przeprowadzenia prywatyzacji, deregulacji i odbiurokratyzowania gospodarki oraz otwarcia rynków zbytu dla globalnych korporacji [Korten, 2001; Held i inni, 2000, s. 26; Friedman, 2001, s. 142].

Bez wątpienia warunki globalnej gospodarki ograniczają przede wszystkim możliwości działania państw słabszych. Dobrym przykładem są wspomniane wcześniej konsekwencje dla ich polityki wywołane groźbą kryzysu finansowego i masowym odpływem inwestorów. Powszechnie uważa się, że skuteczność polityki gospodarczej władz publicznych ocenia się obecnie nie po zachowaniu realnej gospodarki, a więc jej wpływie na produkcję, eksport i zwiększenie zatrudnienia, ale po zachowaniu inwestorów finansowych i dostępie danego kraju do zewnętrznych środków inwestycyjnych [Emmerij, 2001; Shiller, 2000].

W związku z tym ze szczególną wyrazistością pojawia się problem utrzymania sterowności gospodarki przez instytucje polityczne. Jest to również zagadnienie dotyczące umiejętności określenia przez elity polityczne narodowych interesów rozwojowych i ich właściwego zbilansowania w odniesieniu do interesów inwestorów zagranicznych oraz międzynarodowych zobowiązań prawnych i dyplomatycznych.

Jednocześnie silne organizmy państwowe krajów najbogatszych w dalszym ciągu w poważny sposób wywierają wpływ na gospodarkę i zachowują szereg dotychczasowych wpływów politycznych. Rola państwa w procesach rozwoju konkurencyjnej gospodarki jest coraz częściej zauważana przez czołowych ekonomistów. Podkreślają oni fakt, iż wobec braku instytucji międzynarodowych — tylko państwo może zapewnić ochronę przed skutkami nieuregulowanego rynku światowego. Bruce R. Scott podkreśla konieczność powołania nowych światowych instytucji, zabezpieczających przed kryzysami. Jednocześnie uważa, iż nawet po wypracowaniu reguł globalnych instytucje narodowe będą odgrywały w dalszym ciągu ważną rolę w pobudzaniu gospodarki.

**Państwo odgrywa obecnie główną rolę w procesach rozwoju, bez jego pomocy i strategii rozwojowych można mieć tylko nikłą nadzieję na odniesienie sukcesu.**

Znaczenie silnych instytucji publicznych jest również szczególnie ważne zdaniem profesora Harvardu w krajach przechodzących transformację ustrojową [Scott, 2001].

Specjaliści podkreślają rosnącą internacjonalizację organizmów państwowych, czyli ich wzrastające zaangażowanie na arenie międzynarodowej [Zorska, 2000, s. 41]. Warto przypomnieć, że właśnie działania najbogatszych państw skupionych w grupie G-7 w największym stopniu tworzą reguły działania i kierują rozwojem gospodarki światowej. Największe mocarstwa decydują o nasilających się procesach integracji regionalnej. W przypadku NAFTA są to oczywiście Stany Zjednoczone Ameryki. W Unii Europejskiej czołową rolę odgrywają Niemcy, natomiast współpraca w obszarze Azji Południowo-Wschodniej jest inspirowana przede wszystkim przez Japonię [Gilpin, 2000, s. 29].

Jak już wspomniałem, silne organizmy państwowe wywierają przemożny wpływ na rozwój gospodarki. Dominującą strategią jest obecnie angażowanie się instytucji państwowych na rzecz otwierania nowych rynków zbytu dla rodzimych przedsiębiorstw. Chodzi przede wszystkim o wywieranie nacisków dyplomatycznych na rzecz łagodzenia restrykcji w dostępie do tych rynków, a także nakłanianie miejscowych władz administracyjnych do zmiany instrumentów polityki ekonomicznej w kierunku wzmacniania siły przetargowej międzynarodowych koncernów [Zorska, 2000, s. 43, 47]. Znakomitym tego przykładem są działania administracji amerykańskiej w Europie i Azji [Gilpin, 2000, s. 96].

Wbrew oczekiwaniom liberalizmu *laissez-faire* na świecie nie nastąpił odwrót od wydatków na cele socjalne i inwestycyjne. W latach 80. i 90. nie tylko nie zmniejszyła się, ale systematycznie rosła skala wydatków państwowych. Jak obliczył Geoffrey Garrett, bezpośrednie wydatki rządowe w tym okresie wahały się między ok. 14 a 20% PKB, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i pozostałych. Co ciekawe, proporcjonalnie do dochodu narodowego najwyższe wydatki rządowe odnotowują właśnie kraje najbogatsze. Do tej liczby trzeba dodać jeszcze wydatki publiczne przeznaczone na transfery i subwencje, które wśród krajów najbogatszych wynoszą średnio ok. 22% PKB. Jest to przy tym znakomity przykład wskazujący na dużo lepszą pozycję konkurencyjną państw bogatych w warunkach liberalnej gospodarki światowej [Garrett, 2001].

Bogate państwa mają wszechstronne możliwości pobudzania rozwoju gospodarki. Mogą bezpośrednio wspierać przedsiębiorstwa. Na przykład, rząd amerykański przez lata stymulował rozwój koncernu Boeinga poprzez hojne kontrakty zbrojeniowe. Z kolei rządy Francji i Wielkiej Brytanii udzielały bezpośrednich subsydiów dla koncernu Airbus [Gilpin, 2000, s. 98]. Władze publiczne mogą rozbudowywać infrastrukturę, stymulować rozwój przedsię-

biorczości, wspierać badania naukowe i podnoszenie kwalifikacji zawodowych na rynku pracy. Częstym instrumentem takich działań jest tzw. polityka rozwoju regionalnego, prowadzona w problemowych obszarach kraju.

Garrett podkreśla, że wydatki publiczne na gospodarkę nie burzą reguł rynkowych, ale zmniejszają poziom ryzyka działalności gospodarczej, co ma decydujące znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości. Natomiast wydatki socjalne nie tylko przyczyniają się do zmniejszenia nierówności społecznych i przeciwdziałają negatywnym skutkom wymiany rynkowej. Z punktu widzenia perspektywicznego rozwoju gospodarki tego typu interwencja państwa przyczynia się także do utrzymania ładu społecznego. Prowadzi do akceptacji reguł gry wolnego rynku, co jest podstawowym warunkiem rozwoju gospodarczego [Garrett, 2000].

Podsumowując, można więc stwierdzić, że konkurencyjność na forum globalnej ekonomii wydaje się w wysokim stopniu uzależniona od działania instytucji narodowych, a zwłaszcza skuteczności wprowadzania strategii wzrostu gospodarczego [Castels, 2000, s. 264]. Jak się wydaje, jest to związane z ideowym nastawieniem elit politycznych. Można oczekiwać, że zwolennicy rozwiązań liberalnych będą w mniejszym stopniu oddziaływali na rozwój gospodarczy aniżeli politycy o poglądach socjaldemokratycznych. Jednak czynnikiem decydującym w tym wypadku są przede wszystkim możliwości władz publicznych, zarówno polityczne, jak i finansowe.

Problemy krajów ubogich nie wynikają jednak wyłącznie z ograniczeń finansowych. Często do tego dochodzi niesprawna administracja, kultura polityczna sprzyjająca korupcji i przedkładaniu interesu prywatnego nad publiczny. Wydaje się, że w przypadku Polski wspomniane czynniki życia publicznego mogą co najmniej w równym stopniu co kłopoty budżetowe zaważyć na perspektywicznych szansach rozwojowych.

## 7.

O procesach globalizacyjnych często mówi się jako o integracji „sterowanej przez rynek”, gdzie głównymi podmiotami są korporacje i inwestorzy finansowi. Nie jest to stwierdzenie do końca prawdziwe, zwłaszcza biorąc pod uwagę zasadniczy udział władz politycznych w tworzeniu liberalnych warunków dla rozwoju gospodarczego. Szczególną rolę w tym względzie odgrywają władze Stanów Zjednoczonych Ameryki. Dlatego nie przez przypadek globalizacja gospodarcza jest często zgodna z interesami amerykańskimi [Grosse, 2001]. Natomiast regionalną integrację gospodarczą, na przykład w ramach UE lub NAFTA — uznaje się za kierowaną głównie przez instytucje polityczne [Zorska, 2000, s. 38; Emmerij, 2001; Kleer, 1998, s. 19–20].

Warto jednak pamiętać, że trend w stronę regionalizacji jest silnie wzmacniany przez działalność korporacji ponadnarodowych. Wielkość przepływów handlowych i inwestycyjnych odbywa się właśnie w skali regionalnej, a nie globalnej. Dlatego regionalizacja gospodarcza jest przez nie-

których specjalistów uznawana za bardziej doniosłe zjawisko aniżeli sama globalizacja [Gilpin, 2000, s. 182].

Większość ekspertów amerykańskich uważa regionalizację za etap pośredni prowadzący nieuchronnie do pełnej globalizacji gospodarczej [Scott, 1998]. Natomiast inni uznają, że znacznie silniejszym trendem jest podział na bloki regionalne, które w coraz większym stopniu ze sobą rywalizują zamiast się integrować. Wojna gospodarcza w ramach współczesnej geoeconomii jest więc ich zdaniem nieuchronna [Luttwak, 2000, s. 154–180].

Duża część specjalistów uznaje zarówno regionalizację, jak i globalizację za procesy przede wszystkim komplementarne, a nie antagonistyczne. Regionalizacja jest uznawana za sposób osiągnięcia lepszej pozycji konkurencyjnej w ramach globalnej gospodarki. W ramach tego poglądu gospodarcza regionalizacja jest odpowiedzią państw narodowych na pojawiające się wraz z globalizacją problemy polityczne i ekonomiczne. Dążenie do regionalizacji jest jednocześnie przemyślaną strategią władz publicznych, która ma na celu wzmocnienie autonomii poszczególnych krajów, poprawienie pozycji narodowych gospodarek i osiąganie ściśle określonych celów politycznych i ekonomicznych w ramach globalnej gospodarki. Podstawowym celem jest umożliwienie krajowym przedsiębiorstwom osiągnięcia lepszych rezultatów, korzystając z większej skali działalności gospodarczej, a także ochrony przed zewnętrzną wobec całego bloku konkurencją [Gilpin, 2000, s. 43, 109; Zorska, 2001b].

Sojusze regionalne powstają najczęściej z inicjatywy najsilniejszych podmiotów w danym regionie i służą w oczywisty sposób realizacji ich interesów politycznych i gospodarczych. Wskazuje na to doświadczenie powstawania Unii Europejskiej. Poza celami *stricte* politycznymi państwom europejskim, zwłaszcza liderom tej integracji — Niemcom i Francji, zależało na poprawie ekonomicznej pozycji na arenie międzynarodowej [Wallace i inni, 1996, s. 17].

Jednocześnie integracja regionalna nie jest zwykle równomiernie korzystna dla wszystkich zainteresowanych podmiotów narodowych. Wskazuje na to Lloyd Gruber, przedstawiający przykład powstania Europejskiego Systemu Monetarnego (ESM). Był to reżim walutowy, który został zapoczątkowany w 1979 roku i znacząco wzmocnił współpracę regionalną w Europie. Był przede wszystkim korzystny dla Niemiec i Francji. Rząd niemiecki zamierzał powiązać kurs swojej waluty z frankiem, aby przeciwdziałać aprecjacji marki, a więc podtrzymywać rozwój niemieckiej gospodarki oparty na konkurencyjności eksportu. Z kolei politycy francuscy zamierzali związać swoją walutę z silną marką i ustabilizować poziom cen, a nawet stopniowo zmniejszać inflację.

Pozostałe rządy europejskie nie miały równie oczywistych korzyści z przyłączenia się do mechanizmu ESM. Według Grubera na przykład, dla Włoch system był mało atrakcyjny, i gdyby ten kraj miał takie możliwości — z pewnością starałby się zablokować jego powstanie. Politycy włoscy obawiali się

pogorszenia sytuacji gospodarczej. W istocie, po przyłączeniu się do reżimu ERM we Włoszech nasiliły się trendy recesyjne i nastąpił wzrost bezrobocia. Ponadto włoski lir nie wytrzymał ataku spekulacyjnego podczas kryzysu walutowego na początku lat 90. Pod jego wpływem rząd tego kraju został zmuszony do wycofania się z uczestnictwa w systemie monetarnym.

Jednak, jak podkreśla Gruber, nieprzyłączenie się do tego systemu mogło się wiązać ze znacznie większymi problemami. Politycy włoscy obawiali się, że ich kraj spadnie do gorszej kategorii krajów europejskich. W następstwie tego Włochy mogły stracić zainteresowanie inwestorów międzynarodowych, co groziło nawet masowym odpływem środków finansowych z tego rynku. Ponadto politycy włoscy obawiali się politycznych następstw pozostawania poza ERM. Uważali, że może nastąpić trwały podział Wspólnoty Europejskiej na państwa lepsze i gorsze. Obawiali się nadmiernej emancypacji Niemiec, tym bardziej że doskonale wiedzieli o korzyściach, jakie ten kraj mógł odnieść w wyniku wprowadzenia systemu monetarnego. Dlatego Włosi woleli uczestniczyć w systemie i w wypracowywaniu decyzji. W ten sposób zamierzali pośrednio kontrolować zachowanie Niemiec i w większym stopniu związać ten kraj ze Wspólnotą Europejską [Gruber, 2000, s. 171–212].

Powyższy przykład jest znamieny z punktu widzenia integracji regionalnej. Wydaje się ilustrować zasadę, w myśl której jest ona korzystna przede wszystkim dla krajów najsilniejszych. Natomiast kraje słabsze nie mają po prostu lepszego wyboru. Chociaż w mniejszym stopniu korzystają na integracji, podejmują to wyzwanie. Pozostawanie poza strukturami regionalnymi wiąże się bowiem ze znacznie większymi zagrożeniami.

Wydaje się również, że przed zbliżonym wyborem stanęła Polska. Oczywiście, nasz kraj nie będzie głównym aktorem Unii Europejskiej, a polskie interesy będą drugoplanowe w procesie decyzyjnym tej organizacji. Prawdopodobnie integracja europejska będzie się w początkowym okresie wiązała z różnorodnymi zawirowaniami dla polskiej gospodarki. Może to przynieść np. utratę konkurencyjności dla wielu polskich przedsiębiorstw, wzrost bezrobocia lub ugruntowanie się dualnej gospodarki, w której uprzywilejowaną pozycję będą zajmowały głównie przedsiębiorstwa zagraniczne.

Ale wydaje się, że w dłuższej perspektywie Polska skorzysta na integracji. Unia może stać się „dźwignią” dla poprawy konkurencyjności krajowych podmiotów gospodarczych. Zostaną wprowadzone naszymu krajowi różnorodne rozwiązania systemowe, ale przynajmniej w części poprawią one struktury państwa i uwarunkowania instytucjonalne rozwoju ekonomicznego. Polska ma również szansę skorzystać z pomocy finansowej UE do przeprowadzenia zmian strukturalnych w gospodarce, inwestycji infrastrukturalnych i wsparcia rolnictwa. Ponadto należy pamiętać, że wyłączenie Polski z integracji regionalnej wiązałoby się z całkowitą marginalizacją gospodarczą i brakiem jakichkolwiek szans na poprawę konkurencyjności na arenie światowej. W konsekwencji należałoby oczekiwać „ucieczki” inwestorów i środków inwestycyjnych z naszego kraju.

## 8.

Nasilająca się konkurencja światowa prowadzi do odmiennego kształtowania układów przestrzennych. Maleje znaczenie tradycyjnych związków terytorialnych. Najlepszym przykładem tego zjawiska jest wzrost rangi metropolii i technopolii we współczesnym rozwoju ekonomicznym. Wybrane metropolie stają się „lokomotywnymi wzrostu”. Obszary te mogą się obecnie rozwijać samodzielnie, bez oglądania się na „spóźnialskich” — nawet jeżeli owi spóźnieni w rozwoju znajdują się w ich bezpośrednim sąsiedztwie. Metropolie są więc w coraz mniejszym stopniu związane i uzależnione od najbliższego otoczenia geograficznego. Zamiast tego rośnie znaczenie ich przestrzennego związku z innymi centrami metropolitalnymi. Tworzą one sieci wzajemnej współpracy. Razem ogniskują potencjał akademicki i innowacyjny, kadre zarządzającą międzynarodowych korporacji, instytucje finansowe i główne instytucje administracyjne [Castells, 1998, 378–386; Jałowicki, 1999, s. 20–25]. Rozwój metropolii i regionów produkcyjnych traktowany jest jako istotny czynnik wpływu na globalną gospodarkę.

Jednocześnie globalizacja przyspiesza zmianę dotychczasowego statusu prawnego i polityczną emancypację niektórych obszarów. Odmienia ich uwarunkowania społeczne i kulturowe. Interesującym przykładem może być emancypacja polityczna niektórych regionów europejskich — na przykład Szkocji i Katalonii. Procesy globalnej gospodarki wzmacniają tendencje separatystyczne, gdyż zwiększają ich szanse rozwojowe i międzynarodową konkurencyjność. Regiony te osłabiają dotychczasowe więzi ze swoim centrum politycznym i przestają czuć się ograniczone pod względem planowania rozwoju gospodarczego. Stają się coraz bardziej autonomicznie i szukają szansy na arenie europejskiej i globalnej.

Zmiany gospodarki globalnej mogą również wpływać na stagnację ekonomiczną niektórych obszarów, a nawet trwałe wykluczenie ich z procesów rozwoju. Przykładem tego procesu mogą być niektóre dzielnice metropolii amerykańskich zamieszkałe przez ludność kolorową i nazwane przez Manuela Castellsa „czarnymi dziurami informatycznego kapitalizmu” [Castells, 1998, s. 128–165]. W naszej części Europy podobne zjawiska wykluczenia z procesów rozwoju najczęściej dotyczą terenów wiejskich.

Podsumowując dotychczasowe refleksje, należy stwierdzić, iż szczególnie konkurencyjne są wyspecjalizowane układy regionalne, które skupiają branże zbliżonego profilu produkcji i bazują na podobnej lub tej samej myśli technologicznej. Jednocześnie przyciągają do siebie najwybitniejszych specjalistów i tworzą centra naukowo-badawcze. Zachęcają międzynarodowych inwestorów. Generują sieci wzajemnej współpracy, wymiany doświadczeń, koprodukcji [Amin, 1999].

Układy sieciowe, o których mowa, są zbudowane przede wszystkim ze wzajemnych powiązań przedsiębiorców. Dzięki kooperacji osiągają oni znaczące efekty mnożnikowe przy promowaniu eksportu, wprowadzaniu innowacji technicznych oraz przy działaniach szkoleniowych. Tego typu wymianę infor-

macji i współpracę możemy obserwować przynajmniej w dwóch regionach globalnej gospodarki: w Dolinie Krzemowej (stan Kalifornia USA) i obszarach Trzeciej Italii (Środkowo-Północne Włochy). Przykład kalifornijski dodatkowo wskazuje na ważną zdolność Ameryki do generowania koncernów na skalę globalną. Europa nie potrafi równie skutecznie dokonać przemiany przedsiębiorstw średnich, przez stadium rozwoju na skalę kontynentalną i dalej — do koncernów światowych [Thurow, 1999, s. 93].

Jednocześnie przykład regionów włoskich obrazuje znaczenie układów sieciowych pomiędzy trzema rodzajami partnerów instytucjonalnych. Mam na myśli triadę współpracujących podmiotów. Z jednej strony, przedsiębiorców lub związków przedsiębiorców. Z drugiej — regionalnych instytucji usługowych (np. doradczych i prawniczych) i finansowych, kredytuujących działalność inwestycyjną i eksportową. Wreszcie z trzeciej — miejscowych władz publicznych.

Rozwój społeczny i gospodarczy w warunkach liberalnego kapitalizmu zachodzi z reguły w sposób nierównomierny. Często konkurencja rynkowa sprawia, że jedne tereny wzbogacają się kosztem innych. Obszary krajów Triady tworzą główny nurt procesu globalizacji — jego „aktywne centrum”, inne regiony świata stanowią swoiste „reaktywne peryferie”, poddawane działaniu bodźców płynących z centrum [Zorska, 2000, s. 238].

Jednocześnie większość krajów rozwijających się nie potrafi sprostać narastającej konkurencji. Szczególnie wtedy, kiedy usytuowane są z dala od centrów gospodarczych, rynków zbytu, lub kiedy mają słabe instytucje publiczne i gospodarcze oraz niewystarczające działania elit społecznych na rzecz rozwoju. Dlatego systematycznie narastają dysproporcje i nierówności w rozwoju współczesnego świata. Coraz częściej mówi się o dualnym rozwoju globalnej gospodarki. Z jednej strony, występuje część rozwinięta i bogata, a z drugiej — część zacofana i uboga. Przestrzeń między tymi biegunami wypełniają kraje o pośrednim stopniu rozwoju. Wśród nich niektórym udaje się wstąpić na ścieżkę trwałego rozwoju. Ale nie zmienia to faktu, iż dysproporcje mierzone w skali światowej narastają. Już kilkanaście lat temu zauważono, iż 20% ludności świata wytwarzało aż 80% produktu światowego. Obecne badania wskazują, że już tylko 15% ludności świata wytwarza 80% jego produktu [Muller, 2001].

Wbrew zapowiedziom teorii neoliberalnej w latach 80. i 90. gwałtownie wzrosły nierówności między krajami najwyżej rozwiniętymi i pozostałymi. Nierówności dochodu pogłębiają się także wewnątrz poszczególnych państw. Najbardziej znacząco różnicują się społeczeństwa najbiedniejsze oraz kraje transformacji gospodarczej. Jednocześnie z globalnego handlu oraz usług finansowych i inwestycji przemysłowych w największym stopniu korzystają kraje wysoko rozwinięte. Tylko one tak naprawdę tworzą zintegrowany globalny rynek, do którego jedynie aspirują inne kraje. Jednocześnie niemal niemożliwy jest awans niektórych obszarów globu. Na przykład większość krajów afrykańskich nie odnosi żadnych ko-

rzyści ze światowego rynku, a ich sytuacja w razie otwarcia na gospodarkę globalną ulega wręcz pogorszeniu [Garrett, 2001].

Wydaje się więc, że zróżnicowanie rozwoju w ramach globalnej gospodarki pogłębia się zgodnie z przewidywaniami teorii szwedzkiego ekonomisty Gunnara Myrdala. Według niego jest to spowodowane kumulowaniem się i wzajemnym oddziaływaniem przyczyn ekonomicznych, politycznych i kulturowych (*cumulative causation*). W ten sposób obszary bogate rozwijają się coraz szybciej, natomiast biedne pogrążają się w stagnacji. Jest to więc mechanizm błędnego koła, który jest samopowtarzalny i którego nie można przerwać, odwołując się jedynie do samoregulacji rynkowej. Wprawdzie, zdaniem Myrdala, można zaobserwować efekt rozprzestrzeniania się rozwoju poza centra gospodarcze, ale jednocześnie towarzyszą im procesy uzależnienia gospodarczego obszarów peryferyjnych i drenowania ich wątego potencjału wzrostu. Ponadto migracja siły roboczej, przepływy środków kapitałowych i wolny handel pogłębiają zróżnicowanie gospodarcze i dodatkowo wzmacniają zarówno pozytywne, jak i negatywne tendencje rozwojowe. Niezbędna jest więc interwencja publiczna, zwłaszcza na terenach zaniedbanych, która mogłaby przerwać działanie mechanizmów błędnego koła [Malizia i inni, 1999, s. 108–109, 163].

W kontekście dyskusji o narastających dysproporcjach światowych warto przyrzeć się sytuacji panującej w najbogatszych krajach Triady, w Ameryce i Europie Zachodniej. Większość autorów wykazuje stosunkowo silną, około dwuprocentową konwergencję roczną zachodzącą w USA w minionym stuleciu [Barro i inni, 1999, s. 1327]. Według tych badań okresem szczególnie silnego wyrównywania poziomu rozwoju były lata 30. i 40., kiedy poziom konwergencji między stanami USA sięgał 3,8% rocznie. Natomiast w drugiej połowie lat 70. poziom zmniejszania różnic gwałtownie zmalał [Dye, 1990, s. 138–142]. Jednocześnie nowsze badania zakwestionowały te wyniki. Według nich nie można stwierdzić konwergencji dochodu między wszystkimi stanami amerykańskimi dla okresu 1929–1994, a jedynie bardzo silne oddziaływanie gospodarcze pomiędzy najbliższymi sąsiadującymi ze sobą terenami [Rey i inni, 1999]. Podobnie inny badacz zakwestionował ostatnio konwergencję wewnątrz USA dla okresu 1977–1996 [Tsonas, 2000].

Również polityka spójności Unii Europejskiej, mająca na celu stopniowe wyrównywanie różnic wewnętrznych na obszarze krajów europejskich, przynosi niejednoznaczne wyniki. Na polu ekonomicznym udało się jedynie w niewielkim stopniu uzyskać konwergencję pomiędzy poziomem rozwoju krajów biednych i ubogich. Zmniejszanie różnic przebiega niezwykle wolno. Niektóre państwa, na przykład Irlandia, odrabiają zaległości szybciej, inne, np. Grecja — prawie w ogóle [Armstrong i inni, 1997; Barro i inni, 1999, s. 1328–50; Tondl, 1999].

Jeszcze słabsze wyniki konwergencji osiąga się na poziomie regionalnym (a nie państwowym). Od lat niemal nie zmniejszają się dysproporcje pomię-

dzy regionami europejskimi, a także zróżnicowania regionalne wewnątrz poszczególnych krajów UE [*Jedność...*, 2001, s. 49–53].

W tym kontekście warto zastanowić się nad przyszłością polskich regionów w Unii Europejskiej poszerzonej o nasz kraj. Według prognozy Grzegorza Gorzelaka i Bohdana Jałowickiego w wyniku procesów globalnych najprawdopodobniej nastąpi dalsze pogłębienie różnicowania się polskiej przestrzeni. Regiony wschodnie i obszary pozametropolitarne będą nadal spychane do roli dostarczyciela zasobów niżej przetworzonych, w tym relatywnie słabiej wykwalifikowanej siły roboczej. Natomiast skorzystać z integracji europejskiej, a więc wykorzystać szansę na poprawienie konkurencyjności w skali globalnej mogą jedynie najsilniejsze metropolie oraz regiony zachodnie. Jednocześnie, zdaniem uczonych, europejska polityka spójności nie będzie w stanie przeciwdziałać procesom narastania zróżnicowań wewnętrznych w naszym kraju, tym bardziej że zakres możliwej interwencji będzie ograniczony z uwagi na rozszerzenie Unii o biedne kraje Europy Środkowej [Gorzelak i inni, 2001].

## 9.

Podsumowując rozważania dotyczące globalizacji gospodarczej, można sformułować kilka uwag co do aktualnej sytuacji w Polsce. Wbrew obiegowym opiniom procesy globalne nie zmniejszają odpowiedzialności władz publicznych za rozwój gospodarczy i społeczny. Oczywiście, w krajach o mniejszym potencjale finansowym i politycznym, a do takich należy zaliczyć Polskę, globalizacja ogranicza faktyczne możliwości realizacji skutecznej polityki gospodarczej. Jednak nie eliminuje ich całkowicie, a zwłaszcza nie powinna zwalniać elit politycznych od przyjęcia odpowiednich strategii działania w tej mierze. Mówiąc inaczej, brak takich strategii i profesjonalnych instytucji państwowych powołanych do ich realizacji może się okazać dużym problemem dla generowania konkurencyjności gospodarki narodowej. Kryzys świata polityki, wyrażający się utratą kontroli przez instytucje publiczne nad rozwojem ekonomicznym, może dodatkowo osłabić pozycję konkurencyjną Polski na arenie globalnej gospodarki.

Obecnie ze szczególną wyrazistością pojawia się w naszym kraju problem utrzymania sterowności gospodarki przez instytucje polityczne. Według Jadwigi Staniszkis jest to związane zarówno z procesami globalizacyjnymi, jak i integracją europejską. Oba czynniki w coraz większym stopniu kształtują system prawny, a zwłaszcza warunki rozwoju gospodarczego w naszym kraju. Jednocześnie następują poważne wewnętrzne zmiany strukturalne w Polsce, w których wyniku „obumiera państwo”, które traci kontrolę polityczną nad przemianami gospodarczymi.

Źródłem utraty kontroli jest przede wszystkim proces wydzielania agencji i funduszy celowych poza nadzór parlamentarny i ich stopniowa komercjalizacja. Według Staniszkis, próba urynkowienia poważnej części sektora publicznego nie prowadzi do zwiększenia racjonalności lub oszczędności działa-

nia tych instytucji. Nie zapewnia również mobilizacji funduszy inwestycyjnych niezbędnych do rozwoju gospodarczego. Zamiast tego zacierają się granice między gospodarką a sferą polityki. Ponadto komercjalizacja prowadzi do okresowego opanowania stanowisk mogących wywierać wpływ na rozwój gospodarczy przez różnorodną klientelę partyjną. W związku z tym następuje poważne rozproszenie kompetencji decyzyjnych i podporządkowanie omawianych instytucji publicznych raczej wąskim grupom interesów, aniżeli spójnej strategii rozwoju gospodarczego. Jednocześnie następuje redukcja instrumentów rządzenia pozostających w gestii rządu centralnego. W rezultacie obecne mechanizmy polityczne w Polsce nie sprzyjają utrzymaniu sterowności systemu gospodarczego, a przede wszystkim nie zapewniają odpowiedniego kierowania procesami rozwoju [Staniszkis, 2001, s. 89–115].

Poważnym problemem wydaje się również brak umiejętności określania przez polityczne elity narodowych interesów rozwojowych. Ponadto kłopotliwe jest ich skuteczne wyrażanie w odpowiednich przedsięwzięciach planistycznych i wdrożeniowych. Jednocześnie sztuka kierowania rozwojem gospodarczym w epoce globalnej oznacza umiejętność skoordynowania krajowych interesów rozwojowych z interesami inwestorów zagranicznych oraz międzynarodowymi zobowiązaniami Polski. Wymaga to od polskiej elity politycznej i urzędników administracji publicznej dodatkowych umiejętności i specjalistycznej wiedzy.

Polityczną racją stanu jest w chwili obecnej integracja z Unią Europejską. Jest to proces trudny, ryzykowny politycznie i związany z wieloma zagrożeniami natury ekonomicznej i społecznej. Dlatego należy się do niego odpowiednio przygotować, zarówno instytucjonalnie, jak i ekonomicznie. Przykładem zmiany, która powinna zostać przeprowadzona przed osiągnięciem pełnego członkostwa w Unii, jest zasadnicza reforma systemu finansów publicznych. Powinna ona znieść szkodliwy podział na część budżetową i część skomercjalizowaną finansów publicznych. Ponad połowa środków publicznych pozostaje obecnie *de facto* poza kontrolą polityczną. Większość funduszy będących w dyspozycji niektórych agencji i funduszy celowych winna zostać wyraźnie skierowana na strategiczne kierunki rozwojowe. Środki te powinny w większości zasilić finanse samorządów terytorialnych i zostać włączone w politykę rozwoju regionalnego.

Innym przykładem właściwego przygotowania się Polski do członkostwa w UE będzie zbudowanie odpowiedniego potencjału instytucjonalnego dla wykorzystania europejskich środków strukturalnych oraz funduszy Wspólnotowej Polityki Rolnej. Wiąże się to przede wszystkim ze zbudowaniem odpowiednich struktur administracyjnych i przeszkoleniem urzędników. Ponadto powinno również zmierzać do ukształtowania potencjału politycznego do właściwego zaplanowania pomocy europejskiej. Wykorzystanie tych funduszy powinno być ściśle związane z interesami rozwojowymi polskiej gospodarki, a nie stosowane w sposób przypadkowy albo w celu zaspokojenia do-

rażnych żądań klienteli politycznej. Bez spełnienia powyższych warunków trudno mówić o właściwej absorpcji funduszy europejskich.

Jednocześnie należy wyraźnie stwierdzić, iż perspektywa pozostania poza strukturami Unii Europejskiej wiąże się z trwałym zmarginalizowaniem szans rozwojowych Polski. Wydaje się przekreślać możliwości na zbudowanie bardziej korzystnej pozycji dla polskich przedsiębiorstw na „hiperkonkurencyjnej” arenie międzynarodowej. Członkostwo w Unii powinno zatem zostać umiejętnie wykorzystane do maksymalnego podźwignięcia polskiej gospodarki i poprawienia jej pozycji konkurencyjnej [Zorska, 2001b].

Polska strategia ekonomiczna powinna tworzyć ogólne warunki makroekonomiczne do rozwoju gospodarki. Jest to działanie niewątpliwie korzystne z punktu widzenia utrzymania wiarygodności Polski na rynkach finansowych oraz wśród międzynarodowych koncernów. Jednak obok przyciągania inwestorów zagranicznych równie ważnym celem działania władz publicznych wydaje się *wspieranie krajowej przedsiębiorczości*. Zasadniczym niebezpieczeństwem w obliczu globalizacji wydaje się bowiem stworzenie dualnego podziału gospodarczego na konkurencyjne przedsiębiorstwa zagraniczne i słabo rozwijające się firmy krajowe. Dlatego działania polityczne powinny, z jednej strony, być kształtowane na poziomie krajowym, tzn. środkami polityki podatkowej, regulacji prawnych i poprzez wzmacnianie instytucji finansowych służących rodzimej przedsiębiorczości. Z drugiej strony, należy rozwijać struktury polityki regionalnej, zarówno realizowanej przez państwo, jak i przez podmioty samorządowe. Istotne znaczenie ma umiejętne połączenie polityki makroekonomicznej i przemysłowej rządu z polityką regionalną władz publicznych różnych szczebli.

Jak bowiem pokazuje doświadczenie krajów wysoko rozwiniętych, przedsiębiorczość krajowa rozwija się najbardziej dynamicznie właśnie dzięki strukturom gospodarki lokalnej i regionalnej. Są one miejscem rozwoju zarówno małych i średnich, jak i wielkich przedsiębiorstw o znaczeniu globalnym. Dlatego zadaniem władz publicznych powinno być wzmacnianie struktur instytucjonalnych, które służą rozwojowi regionalnemu. Należy stymulować przede wszystkim powstawanie sieci współpracy pomiędzy różnymi instytucjami rynkowymi, publicznymi i społecznymi, które generują rozwój. Należy wspierać tworzenie kapitału społecznego, który inspiruje inicjatywę i przedsiębiorczość. Istotne znaczenie ma również stworzenie warunków prawnych i finansowych, które zmniejszają poziom ryzyka gospodarczego. Ponadto zasadnicze znaczenie dla zbudowania pozycji konkurencyjnej poszczególnych branż ma oddziaływanie na rozwój nowych technologii. Władze publiczne powinny więc przyjąć strategię wsparcia rozwoju nauki, zastosowania badań w praktyce gospodarczej oraz podwyższania kwalifikacji zawodowych na rynku pracy.

Władze państwowe powinny także w większym niż obecnie stopniu rozwijać działania strategiczne, zmierzające do promowania ekspansji krajowych przedsiębiorstw za granicą.

## Bibliografia

- Amin A., 1999, *An Institutional Perspective on Regional Economic Development*, „International Journal of Urban and Regional Research”, t. 23, nr 2.
- Amin S., 1997, *Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary Society*, Zed Books, London — NJ.
- Armstrong H., de Kervenodel R., 1997, *Regional Economic Change in the European Union*, w: Bachtler J., Turok I., *The Coherence of EU Regional Policy*, Jessica Kingsley Publishers and Regional Studies Association, London.
- Barro R. J., Sala-i-Martin X., 1999, *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge Mass.
- Bauman Z., 2000, *Globalizacja*, PIW, Warszawa.
- J. Bhagwati, *The Capital Myth: The Difference between Trade in Widgets and Dollars*, Foreign Affairs, May — June 1998.
- G. Benko, 1993, *Geografia technopolii*, Warszawa.
- Bunz H., Kukliński A. (red.), 2001, *Globalization. Experiences and Prospects*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.
- Castells M., 1998, *End of Millennium*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Castells M., 2000, *The Global Economy*, w: Held D., McGrew A. (red.), *The Global Transformations Reader*, Polity Press, Cambridge — Oxford.
- Dunning J. H., 1981, *International Production and the Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin, London.
- Dye T. R., 1990, *American Federalism. Competition Among Governments*, Lexington Books.
- Dziemianowicz W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Euroreg, t. 21 (54), Warszawa.
- Emmerij L., 2001, *Major Development Challenges Globally and Regionally*, w: Bunz H., Kukliński A. (red.), *Globalization. Experiences and Prospects*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.
- Friedman T., 2001, *Lexus i drzewo oliwne*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Garrett G., 2001, *The Distributive Consequences of Globalization*, maszynopis, Yale University.
- Garrett G., 2000, *Global Markets and National Politics*, w: Held D., McGrew A. (red.), *The Global Transformations Reader*, Polity Press, Cambridge — Oxford.
- Giddens A., 2000, *The Third Way and its Critics*, Polity Press, Cambridge — Oxford.
- Gilpin R., 2000, *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, Princeton.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 2000, *Konkurencyjność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1, t. 1.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 2001, *Europejskie granice: Jedność czy podział kontynentu?*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2-3.
- Gray J., 2001, *Po liberalizmie*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
- Grosse T. G., 2001, *Globalizacja w amerykańskim stylu. Studium z socjologii ekonomicznej*, „Ekonomia”, nr 3.
- Grosse T. G., 2000, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej wpływ na rozwój gospodarczy. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i wnioski dla Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Friedrich Ebert Stiftung.
- Gruber L., 2000, *Ruling the World. Power, Politics, and the Rise of Supranational Institutions*, Princeton University Press, Princeton.
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A., 1998, *Siedem kultur kapitalizmu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Held D., McGrew A. (red.), 2000, *The Global Transformations Reader*, Polity Press, Cambridge — Oxford.

- Jałowicki B., 1999, *Metropolie*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
- Jedność, solidarność, różnorodność Europy, jej narodów i jej terytorium. Drugi raport w sprawie gospodarczej i społecznej spójności, 2001, Komisja Europejska, Bruksela.
- Kleer J., 1998, *Globalizacja gospodarki a integracja regionalna w: Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Korten D. C., 2001, *When Corporations Rule the World*, Kumarian Press, New York.
- Krugman P., 2001, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kukliński A., 2001, *Globalization and the Splitting Globe: Assumptions and Challenges*, w: Bunz H., Kukliński A. (red.), *Globalization. Experiences and Prospects*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.
- Luttwak E., 2000, *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Malizia E. E., Feser E. J., 1999, *Understanding Local Economic Development*, Center for Urban Policy Research, Washington.
- Markowska E., 2001, *Procesy globalizacji a „międzynarodowa linia pościgu”*, w: Osiński J. (red.), *Globalna gospodarka, lokalne społeczeństwa. Świat na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Muller A., 2001, *Struktura gospodarki światowej we wstępnej fazie globalizacji*, w: Osiński J. (red.), *Globalna gospodarka, lokalne społeczeństwa. Świat na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Ohmae K., 1995, *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*, The Free Press, New York.
- Rey S. J., Montouri B. D., 1999, *US Regional Income Convergence: A Spatial Economic Perspective*, „Regional Studies”, t. 33.2.
- Rodrik D., 2001, *Trading in Illusions*, „Foreign Policy”, March — April.
- Scott A., 1998, *Regions and the World Economy. The Coming Shape of Global Production, Competitiveness and Political Order*, Oxford University Press, Oxford.
- Scott B. R., 2001, *The Great Divide in the Global Village*, „Foreign Affairs”, t. 80, nr 1.
- Shiller R. J., 2000, *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton.
- Soros G., 1999, *Kryzys światowego kapitalizmu*, Muza SA, Warszawa.
- Staniszkis J., 2001, *Postkomunizm*, Wydawnictwo słowo/obraz terytoria, Gdańsk.
- Strange S., 1996, *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Thurrow L. C., 1999, *Building Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Nations in a Knowledge-Based Economy*, HarperBusiness, New York.
- Tondl G., 1999, *What Determined the Uneven Growth of Europe's Southern Regions?*, IEF Working Paper nr 30, University of Economic and Business Administration, Vienna.
- Tsionas E. G., 2000, *Regional growth and convergence: Evidence from the United States*, „Regional Studies”, May.
- Wallace H., Wallace W. (red.), 1996, *Policy-Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford.
- Wechsler W. F., 2001, *Follow the Money*, „Foreign Affairs”, July — August.
- Wilczyński R., 2001, *Kryzysy walutowe w dobie globalizacji rynków finansowych*, w: Osiński J. (red.), *Globalna gospodarka, lokalne społeczeństwa. Świat na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Woroniecki J., 2001, *The Visions of Globalization*, w: Bunz H., Kukliński A. (red.), *Globalization. Experiences and Prospects*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.

- Zorska A., 2000, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach ponadnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zorska A., 2001a, *Zmiany w procesie globalizacji a uczestnictwo krajów Europy Środkowej*, w: Osiński J. (red.), *Globalna gospodarka, lokalne społeczności. Świat na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa.
- Zorska A., 2001b, *Globalization and regionalization. The impact of TNCs on integration of Central Europe*, w: Bunz H., Kukliński A. (red.), *Globalization. Experiences and Prospects*, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa.