

Spis treści

Wstęp	9
-----------------	---

I. Specyfika powiązań regionalnych w Azji i Pacyfiku

Paweł Szwiec: Integracja w Azji Wschodniej – geneza, przejawy, skutki, perspektywy	13
Zbigniew Olesiński: Mechanizm organizacyjny procesów integracyjnych w Azji Południowo-Wschodniej	21
Malgorzata Pietrasiak: ASEAN-6 i ASEAN-4: problemy na drodze do integracji regionu Azji Południowo-Wschodniej	31
Katarzyna A. Nawrot: Proces integracji regionalnej państw ASEAN	46
Ewa Oziewicz: Nowy regionalizm azjatycki z perspektywy ASEAN	55
Krystyna Żołądkiewicz: Integracja ekonomiczna w regionie Pacyfiku na przykładzie Strefy Wolnego Handlu Australii i Nowej Zelandii	64
Anna Calek: Perspektywy rozwoju gospodarczego mikropaństw Południowego Pacyfiku w ramach ugrupowania integracyjnego SPARTECA	76
Karolina Klecha-Tylec: Wschodni Obszar Wzrostu ASEAN jako przykład współpracy subregionalnej	84
Malgorzata Dziembała: Stosunki gospodarcze i polityczne Unii Europejskiej z krajami ASEAN na początku XXI wieku	94
Katarzyna Żukrowska: Stan zaawansowania integracji w ramach ASEAN a stosunki z Unią Europejską	106

II. Płaszczyzny i obszary współpracy regionalnej w Azji i Pacyfiku

Mariusz Szuster: Przesłanki lokalizacji produkcji w krajach azjatyckich	123
Jarosław Brach: Zagrożenie ze strony chińskich i indyjskich producentów ciężarówek dla liderów europejskich	130
Edyta Pawlak: Liberalizacja handlu jako czynnik rozwoju ugrupowań integracyjnych rejonu Azji i Pacyfiku	146
Monika Wyrzykowska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Chinach a bezpośrednie inwestycje Chińskiej Republiki Ludowej – najnowsze trendy i perspektywy	155
Sebastian Domżański: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce Malezji na tle państw Azji Południowo-Wschodniej	165

Iwona Pawlas: Azja jako obszar funkcjonowania korporacji transnarodowych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej	175
Bogusława Drelich-Skulska: Powiązania sieciowe przedsiębiorstw w regionie Azji i Pacyfiku	182
Elżbieta Pleśniak: Usługi outsourcingowe w Indiach	195
Szymon Mazurek: Giełdy papierów wartościowych w regionie Azji i Pacyfiku	206
Łukasz Fijałkowski: Regionalny wymiar bezpieczeństwa w Azji Południowo-Wschodniej. Idea Wspólnoty ASEAN w świetle koncepcji wspólnot bezpieczeństwa	216
Paweł Łyszczak: Rywalizacja o zasoby surowców energetycznych w basenie Morza Południowochińskiego	226

III. Makroekonomiczny wymiar procesów integracyjnych w Azji i Pacyfiku

Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: Indie – narodziny drugiego azjatyckiego giganta?	237
Małgorzata Domiter: Znaczenie polityki handlowej Japonii dla jej dominującej pozycji w regionie Azji i Pacyfiku	246
Anna Jankowiak: Znaczenie ekonomiczne Hongkongu w regionie Azji i Pacyfiku	261
Aleksandra Kuźmińska: Brand China – wizerunek Chin w świecie w świetle rankingu Anholt Nation Brands Index	273
Patrycja Stermach: Ocena ryzyka państw ASEAN na podstawie metody klasyfikacji ryzyka kraju (<i>The Country Risk Classification Method – CRCM</i>)	282

IV. Społeczne i kulturowe wymiary procesów integracyjnych

Małgorzata Bartosik-Purgat: Kultura i konsument w świetle procesów globalnego rynku	293
Tadeusz Sporek: Społeczne problemy współczesnego świata – dylematy ochrony środowiska	305
Bogusław Bembenek: Japońskie grupy <i>keiretsu</i> w świetle koncepcji kapitału społecznego	315

Summaries

Paweł Szwiec: Integration in East Asia – causes, indications, outcomes, perspectives	20
Zbigniew Olesiński: Organizational mechanism of integrative processes in South-East Asia	30

Malgorzata Pietrasiak: ASEAN-6 and ASEAN-4: Problems on the way to the integration of South East Asia region	45
Katarzyna A. Nawrot: Process of regional integration in ASEAN countries	54
Ewa Oziewicz: New Asian regionalism from the ASEAN perspective	63
Krystyna Żołądkiewicz: Economic integration in Pacific Region on the example of Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement	75
Anna Calek: The perspectives of economic development of the micro-states of South Pacific integration group SPARTECA	83
Karolina Klecha-Tylec: BIMP-EAGA as an example of subregional co-operation	93
Malgorzata Dziębala: Economic and political relations between the European Union and ASEAN countries at the beginning of the 21 st century	105
Katarzyna Żukrowska: ASEAN integration progress and relations with the European Union	120
Mariusz Szuster: The circumstances of manufacturing localization in Asian countries	129
Jarosław Brach: Are Chinese and Indian truck makers able to threaten today's, especially European leaders?	145
Edyta Pawlak: Liberalization of trade as a factor stimulating development of integrative groups of Asia and Pacific region	154
Monika Wyrzykowska: FDI in China and China's FDI – new trends and prospects	164
Sebastian Domżański: Foreign direct investment in Malaysia against Southeast Asia	174
Iwona Pawlas: Asia and R&D activity of transnational corporations	181
Bogusława Drelich-Skulska: Business networks in Asia and Pacific region	194
Elżbieta Pleśniak: Outsourcing services in India	205
Szymon Mazurek: Stock exchanges in Asia and Pacific	215
Łukasz Fijałkowski: Regional dimension of security in Southeast Asia. The project of ASEAN Community and the notion of security community	225
Paweł Łyszczak: Energy rivalry in the South China Sea	234
Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: India – birth of second Asian giant?	245
Malgorzata Domiter: Significance of Japan's trade policy for its dominant position in the Asia-Pacific region	260
Anna Jankowiak: Hong Kong – the economic role in Asia-Pacific region	272
Aleksandra Kuźmińska: Brand China – the image of China in the world according to Anholt Nation Brands Index	281
Patrycja Stermach: The Association of Southeast Asian Nations in the OECD Country Risk Classification	288

Malgorzata Bartosik-Purgat: Culture and consumer in the process of global market	304
Tadeusz Sporek: Social problems of the contemporary world – the dilemmas of environmental protection	314
Bogusław Bembek: Japanese <i>keiretsu</i> groups in the light of social capital conception	327

Anna Calek

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

**PERSPEKTYWY ROZWOJU GOSPODARCZEGO
MIKROPAŃSTW POŁUDNIOWEGO PACYFIKU
W RAMACH UGRUPOWANIA INTEGRACYJNEGO
SPARTECA**

1. Wstęp

Ugrupowania gospodarcze o charakterze międzynarodowym, w tym także regionalnym, należą do najważniejszych inicjatyw we współczesnej gospodarce światowej. Ich liczba od początku lat osiemdziesiątych nieustannie wzrasta, integrując kraje o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, zarówno bardzo rozwinięte, jak i rozwijające się. Integracja nierównych partnerów¹, która bardzo często prowadzi do uzależnienia słabszych od silniejszych, staje się przedmiotem wielu dyskusji. Podstawową cechą tego rodzaju integracji jest dostosowanie struktury gospodarczej określonych krajów, zwykle słabiej rozwiniętych, do struktury gospodarczej jednego rozwiniętego gospodarczo kraju, zajmującego w takim ugrupowaniu dominującą pozycję ekonomiczną i polityczną. Wobec tego uzasadniona staje się analiza rozwoju gospodarczego mikropaństw południowego Pacyfiku w wyniku integracji z wysoko rozwiniętymi państwami regionu.

Celem referatu jest przedstawienie perspektyw rozwoju gospodarczego mikropaństw południowego Pacyfiku w ramach Regionalnego Porozumienia o Wolnym Handlu i Współpracy Krajów Południowego Pacyfiku (South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement – SPARTECA).

¹ Można wyróżnić następujące typy integracji nierównych partnerów według charakteru powiązań integracyjnych: integrację nierównoprawną gospodarczo, tzn. gospodarczo podporządkowaną jednemu krajowi, lub integrację nierównoprawną politycznie, tzn. politycznie podporządkowaną jednemu krajowi. Zob. szerzej *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWN, Warszawa 2001, s. 24-27.

2. Integracja regionalna jako element rozwoju gospodarki światowej

Ożywienie procesów integracyjnych w różnych regionach świata jest wynikiem procesu globalizacji i regionalizacji². Oba procesy są wobec siebie nie³, a zarazem komplementarne⁴. Stanowią one przykład integracji krajów o zróżnicowanym potencjale i znacznych różnicach w poziomie rozwoju. Kraje o niższym poziomie rozwoju, w tym przypadku kraje wyspiarskie Pacyfiku Południowego, starają się integrować z krajami w danym regionie będącymi głównymi centrami gospodarki światowej – Australią i Nową Zelandią. Integracja regionalna wyznacza kierunki rozwoju gospodarki światowej poprzez gwałtowne przyspieszenie postępu technicznego, rozwoju specjalizacji i kooperacji produkcji, jednocześnie wpływa na handel zagraniczny⁵. Regionalna współpraca ma na celu łagodzenie różnic i sprzeczności między gospodarkami i działa na rzecz wyrównywania ich szans rozwojowych⁶.

3. Współpraca gospodarcza w ramach SPARTECA

Procesy integracyjne dokonujące się w Azji i w regionie Pacyfiku charakteryzują się własną specyfiką. Podstawą ich rozwoju są odmienne uwarunkowania niż te, które występują w innych częściach świata, tj. przesłanki powstania i motywy tworzenia ugrupowania, jego funkcjonowanie i charakter prowadzonej współpracy gospodarczej pomiędzy państwami członkowskimi. Przykładem może być Regionalne Porozumienie o Wolnym Handlu i Współpracy Krajów Południowego Pacyfiku (SPARTECA⁷), które zostało zawarte 14 lipca 1980 r. w Tarawie, stolicy Ki-

² Zob. M. Pietraś: *Międzynarodowe stosunki polityczne*. Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006, s. 240-242.

³ W tym znaczeniu konkurencyjność procesu globalizacji i regionalizacji odnosi się do jego przebiegu w tym samym czasie, co implikuje pewne interakcje. Szerzej na ten temat zob. *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 222-223.

⁴ Oba procesy są komplementarne, ponieważ regionalizacja stanowi formę przejściową między gospodarowaniem w skali jednego państwa i w skali globalnej. Por. *Przemiany we współczesnej...*, op. cit., s. 222-223; *Procesy regionalnej integracji gospodarczej w Europie i na świecie*, red. T. Sporek, Wyd. AE, Katowice 2006, s. 28, 31-33; P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008, s. 387.

⁵ Handel zagraniczny – *foreign trade* – rozumiany jako wymiana towarów lub usług z partnerami ze stałą siedzibą poza granicą celną danego państwa. Zob. szerzej K.P. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007, s. 108; *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2005, s. 17-18.

⁶ B. Liberska: *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna. Konsekwencje dla świata i Polski*, red. J. Kleer, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1998, s. 40.

⁷ Umowa SPARTECA stanowi oficjalne zaproszenia do współpracy członków Forum Państw Wyspiarskich regionu. Por. *Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, red. B. Drelich-Skulska, Wyd. AE, Wrocław 2007, s. 191; *Procesy integracyjne...*, op. cit., s. 225.

ribati. Jest ono przykładem integracji nierównych partnerów o zróżnicowanym potencjale gospodarczym, z jednej strony tworzą go kraje rozwinięte – Australia i Nowa Zelandia, a z drugiej strony kraje rozwijające się: Fidżi, Kiribati, Nauru, Niue, Wyspy Cooka, Samoa Zachodnie, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wyspy Salomona, Wyspy Marshalla, Palau, Papua-Nowa Gwinea i Federacja Mikronezji⁸.

Wzorem dla SPARTECA były konwencje z Lome podpisane między Europejską Wspólnotą Gospodarczą a krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku – przede wszystkim byłymi koloniami i terytoriami zależnymi od krajów tworzących obecnie EWG⁹. Jest to więc ugrupowanie, które ma za zadanie stworzyć bardzo słabo rozwiniętym państwom Pacyfiku preferencyjny dostęp do rynków dwóch mocnych partnerów. Porozumienie postawiło sobie określone cele¹⁰:

- bezcłowy i nieograniczony innymi barierami handlowymi dostęp do rynków Australii i Nowej Zelandii dla wszystkich eksportowanych przez nich towarów;
- przyspieszenie rozwoju mikropaństw poprzez dywersyfikację i wzrost eksportu rodzimej produkcji na rynki Australii i Nowej Zelandii;
- promowanie i ułatwienie ekspansji mikropaństw przez eliminację barier handlowych;
- przyspieszenie wzrostu gospodarczego i ekspansji handlowej poprzez promocję działalności inwestycyjnej na terenie mikropaństw;
- rozwój współpracy w obszarze gospodarki, przemysłu, rolnictwa oraz technologii między Australią i Nową Zelandią a mikropaństwami, jak również pomiędzy tymi ostatnimi.

Cele zapisane w traktacie z Tarawy nie zostały osiągnięte, gdyż relacje mikropaństw z dwoma wielkimi partnerami z regionu nie uległy znaczącym zmianom. Gospodarki mikropaństw południowego Pacyfiku pozostały w znacznym stopniu zależne od dwóch wysoko rozwiniętych państw regionu, odgrywając znikomą rolę w ich obrotach handlowych. Na przykład w 1980 r. import Fidżi z Australii był 8 razy większy niż eksport do tego kraju, import Wysp Salomona przewyższał ich eksport 19 razy, a Vanuatu aż 422 razy. Wyjątkiem okazało się Nauru, które ma nadwyżkę handlową z Australią dzięki eksportowi fosforatu. W latach siedemdziesiątych Kiribati także posiadało nadwyżkę w handlu dzięki temu samemu bogactwu naturalnemu, ale w latach osiemdziesiątych złoża zostały wyczerpane i od tego czasu występuje deficyt w handlu¹¹. Zależność gospodarcza mikropaństw południowego Pacyfiku od swoich wysoko rozwiniętych partnerów jest bardzo duża, natomiast dla Australii i Nowej Zelandii kraje te mają małe znaczenie. W Australii eksport do mikropaństw przed 1980 r. stanowił 1% wywozu, natomiast import tylko 0,6% globalnego przywozu. W kolejnych latach dane te nie uległy większym

⁸ Pacific Islands Forum Secretariat, <http://www.forumsec.org/pages.cfm/about-us/member-countries/>.

⁹ *Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Łowczyc, Wyd. UG, Gdańsk 1999, s. 290.

¹⁰ Por. *Azja-Pacyfik...*, s. 191-192; *Procesy integracyjne...*, s. 227-228.

¹¹ *Współczesna gospodarka...*, s. 291.

zmianom. W miarę odczuwalną dynamikę wzrostu wolumenu swojego eksportu na rynki wysoko rozwiniętych partnerów wypracowały Nauru i Fidzi, a później Samoa Zachodnie¹². Pozostałe mikropaństwa nie osiągnęły znaczących postępów w rozwoju i dywersyfikacji eksportu, a w najmniejszych państwach, tj. Wyspy Cooka, Niue i Tuvalu, pozostał on znikomy¹³.

Prowadzi to do wniosku, iż porozumienia zawarte między Australią i Nową Zelandią a mikropaństwami nie poprawiły relacji gospodarczych między nimi, jak też nie wpłynęły na zwiększenie dywersyfikacji towarów eksportowanych tych krajów. Jedną z głównych przyczyn takiego stanu należy upatrywać w samym porozumieniu z Tarawy. Realizacja artykułu 5 umowy zapewniała bowiem nieograniczony, pozbawiony jakichkolwiek barier eksport surowców z mikropaństw, wprowadzając przy tym ograniczenia dotyczące handlu wyrobami przemysłowymi w Niemczech, Wielkiej Brytanii i USA¹⁴. Według tzw. *rules of origin* – reguł pochodzenia – minimum 50% wartości wyrobów musi pochodzić z jednego lub więcej mikropaństw albo z Australii lub Nowej Zelandii. Powyższe postanowienie okazało się w znacznej mierze barierą nie do pokonania dla mikropaństw, zważywszy na ich niewielki potencjał produkcyjny, niski poziom uprzemysłowienia oraz ograniczone zasoby. Kraje wyspiarskie starają się wynegocjować obniżenie 50-procentowego pułapu udziału lokalnego. W praktyce kraje wysoko rozwinięte nie zgadzały się na obniżenie tego poziomu¹⁵. Reguły pochodzenia, zamiast ułatwić handel, stały się przeszkodą w rozwoju eksportu mikropaństw, stając się źródłem korzyści dla firm australijskich i nowozelandzkich, którym w ten sposób ułatwiono ekspansję na rynki mikropaństw.

Kolejną przeszkodą w osiągnięciu celów ugrupowania SPARTECA były przygotowane przez Australię i Nową Zelandię listy towarów kwalifikujących się (lub nie) do preferencyjnego handlu. W przypadku Australii były to dwie tzw. listy pozytywne. Jedna z nich zawierała towary wolne od wszelkiego typu ceł i innych barier handlowych, a druga wskazywała towary objęte pewnymi preferencjami, z zachowaniem niewysokich ceł oraz ograniczeń ilościowych. Nowa Zelandia opracowała tzw. listę negatywną, a więc wykaz towarów pozbawionych preferencji celnych we wzajemnym handlu. Podstawowym problemem jest fakt, że z preferencyjnego obrotu wyłączono szereg towarów wytwarzanych w mikropaństwach, takich jak owoce tropikalne, kremy kokosowe, dżemy, galaretki, drewno i produkty z drewna. Na liście znalazły się również odzież i obuwie, których produkcję poszczególnie kraje, takie jak Fidzi, Wyspy Salomona i Tonga, mogłyby podjąć i roz-

¹² South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement, <http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/origin4.pdf>.

¹³ *Azja-Pacyfik...*, s. 192.

¹⁴ *Ibidem*, s. 192.

¹⁵ W latach 1997-1998 Fidzi prowadziło negocjacje z Australią na temat obniżenia do 40% lokalnego wkładu w ramach reguł pochodzenia. Rozmowy te nie przyniosły jak dotąd pozytywnych rezultatów. Zob. szerzej *Procesy integracyjne...*, s. 229.

wijać, gdyby miały zapewnione rynki zbytu w dużych państwach ze SPARTE-CA¹⁶. Z tego też względu od lat mikropaństwa zgłaszają zastrzeżenia do list towarów kwalifikujących się (lub nie) do preferencyjnego handlu dwóch wielkich partnerów. Wspomniane listy wpływają negatywnie na ich rozwój gospodarczy, modernizację przemysłu oraz dywersyfikację ich eksportu¹⁷.

Dodatkowy mankament stanowiły liczne klauzule zabezpieczające, które dopuszczają w określonych przypadkach zawieszenie preferencji¹⁸. W porozumieniach handlowych umieszczanie różnego typu klauzul jest standardem, natomiast w przypadku mikropaństw południowego Pacyfiku zwiększa to ryzyko ekonomiczne inwestorów, producentów i eksporterów, którzy muszą liczyć się z groźbą wstrzymania wykonania zobowiązań traktatowych przez drugą stronę. W praktyce klauzule zabezpieczające użyto w dwóch przypadkach w stosunku do Fidżi, niemniej jednak stanowią one potencjalną barierę eksportu¹⁹.

Najistotniejszą jednak barierą w rozwoju handlu krajów wyspiarskich jest słabość ich gospodarek, która wynika m.in. z braku wykwalifikowanej kadry, niskiej wydajności przy nadmiernie wysokim poziomie płac, a także niezadowalającego poziomu przedsiębiorczości. Niemały wpływ na rozwój gospodarek mikropaństw ma przeszacowanie ich walut w stosunku do dolara australijskiego i nowozelandzkiego oraz ogromna odległość do rynków zbytu w Australii i Nowej Zelandii²⁰. Wskazane cechy gospodarek mikropaństw południowego Pacyfiku sprawiają, iż ich oferta eksportowa jest niekonkurencyjna zarówno pod względem cenowym, jak i jakościowym²¹.

Bardzo ważną kwestią jest fakt, że Australia i Nowa Zelandia przyjęły na siebie obowiązek przestrzegania powszechnego systemu preferencji celnych (General System of Tariff Preferences – GSP)²², co automatycznie poszerza krąg państw korzystających z preferencji handlowych. Groźnym konkurentem dla mikropaństw

¹⁶ *Współczesna gospodarka...*, s. 294.

¹⁷ Pomimo iż od początku 1987 r. Australia i Nowa Zelandia tylko częściowo zliberalizowały handel w regionie, przenosząc szereg pozycji z listy drugiej na listę pierwszą w przypadku Australii oraz skracając listę negatywną w przypadku Nowej Zelandii, to i tak ma to relatywnie duże znaczenie ekonomiczne dla mikropaństw. Zob. szerzej *Procesy integracyjne...*, s. 230.

¹⁸ Klauzule zabezpieczające są stosowane w razie powodowania poważnych szkód w gospodarce kraju importera. Mogą również zostać dodane do niej inne możliwości wstrzymania wykonania zobowiązań traktatowych, takie jak: zapewnienie bezpieczeństwa narodowego, ochrony zdrowia oraz kwestie regulacji prawnych. Por. *Współczesna gospodarka...*, s. 294; *Azja-Pacyfik...*, s. 193.

¹⁹ Por. *Procesy integracyjne...*, s. 230; *Współczesna gospodarka...*, s. 294.

²⁰ *Procesy integracyjne...*, s. 230.

²¹ *Azja-Pacyfik...*, s. 193.

²² GSP istnieje w celu wspierania lepszej integracji państw rozwijających się w obrębie światowego handlu. Jego celem jest zachęcanie krajów rozwijających się do wzmocnienia rodzimych gospodarek poprzez udzielanie im produktom preferencyjnego dostępu do rynków wewnętrznych państw, które przyjęły ten system, a w konsekwencji do wzmocnienia ich konkurencyjności. Przy umowach przyznających GSP nie obowiązuje zasada wzajemności, mogą być zmieniane i odwoływane w każdym czasie. Zob. szerzej *Współczesna gospodarka...*, s. 306.

stają się kraje Azji Południowo-Wschodniej, bowiem system ten pozbawia je przewagi komparatywnej w zakresie eksportu wielu wyrobów, których wywozem są one zainteresowane²³. Tak więc państwa wyspiarskie południowego Pacyfiku nie są bardziej uprzywilejowane od innych krajów.

Podsumowując współpracę gospodarczą państw należących do ugrupowania SPARTECA, należy stwierdzić, iż częściowa eliminacja barier handlowych okazuje się niewystarczającym narzędziem pobudzającym rozwój gospodarczy mikro-państw.

4. Perspektywy rozwoju gospodarczego mikro-państw Południowego Pacyfiku w regionalnym ugrupowaniu integracyjnym SPARTECA

Należy podkreślić, iż funkcjonowanie SPARTECA, jak dotąd, nie przyniosło pozytywnego przełomu w relacjach handlowych pomiędzy tworzącymi ją państwami. Niepełna liberalizacja wymiany handlowej mikro-państw jest niewątpliwie jedną z podstawowych barier rozwojowych tych krajów, nie dając oczekiwanych efektów w postaci lepszej dynamiki gospodarczej. Sugeruje się zatem lepszą implementację zapisów traktatu z Tarawy, który postuluje zwiększanie poziomu bezpośredniej pomocy inwestycyjnej, doradztwo i współpracę w obszarze zarządzania, marketingu i szeroko rozumianego „pobudzania przedsiębiorczości”²⁴.

Zwiększanie skali inwestycji w mikro-państwach poprzez tworzenie spółek *joint ventures* wspólnie z firmami australijskimi i nowozelandzkimi przyczyniłoby się do wzrostu gospodarczego, co w dalszym etapie kooperacji dostarczyłoby wymiernych korzyści każdej ze stron. Współpraca gospodarcza w ramach ugrupowania SPARTECA powinna koncentrować się w dochodowych branżach tradycyjnych, wytwarzających produkty tropikalne i ich przetwory, ryby, drewno oraz odzież. Dzięki *joint ventures* mogłyby zostać podniesione kwalifikacje pracowników w mikro-państwach w zakresie zarządzania i marketingu, co w rezultacie mogłoby się przyczynić do lepszego wykorzystania stwarzanych przez SPARTECA preferencji handlowych.

Obecnie istnieje szereg barier formalnych utrudniających zintensyfikowanie procesu inwestycyjnego na terenie mikro-państw, wynikających z utrudnionego dostępu obcokrajowców do gruntów, rynku pracy oraz zezwoleń na realizację projektów inwestycyjnych²⁵.

Wydaje się jednak, że najbardziej widocznych efektów można się spodziewać po zwiększeniu współpracy w dziedzinie turystyki. Małe wyspy Pacyfiku swoim naturalnym urokiem przyciągają turystów z Australii i Nowej Zelandii. Potencjał

²³ *Procesy integracyjne...*, s. 230.

²⁴ *Azja-Pacyfik...*, s. 193.

²⁵ *Ibidem*, s. 194.

turystyczny wysp południowego Pacyfiku może stanowić poważne źródło dodatkowych dewiz i dźwignię rozwoju gospodarczego.

Ważną kwestią do rozstrzygnięcia pozostaje dalsza współpraca gospodarcza oraz kooperacja w zakresie *joint ventures* krajów tworzących ugrupowanie SPARTECA. Pogłębianie współpracy mikropaństw z Australią i Nową Zelandią może doprowadzić do jeszcze większego uzależnienia zarówno od strony gospodarczej, jak i politycznej, ograniczając w dotkliwym stopniu uzyskaną niepodległość w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku. Rozwiązaniem w tej sytuacji może być bezinteresowna pomoc ze strony Australii i Nowej Zelandii dla mikropaństw południowego Pacyfiku, powodująca przyspieszenie rozwoju gospodarek tych państw.

5. Podsumowanie

Analizując proces rozwoju gospodarczego państw południowego Pacyfiku i ich pozycję w ugrupowaniu SPARTECA w regionie Azji i Pacyfiku, należy zwrócić uwagę na czynniki ekonomiczne i społeczne kształtujące dynamikę wzajemnych relacji partnerów regionalnych. Najważniejsze bariery utrudniające rozwój mikropaństw w perspektywie czasu mogą zostać zlikwidowane, a osiągnięte korzyści we współpracy z wysoko rozwiniętymi państwami Australią i Nową Zelandią mogą wpłynąć na proces ich rozwoju gospodarczego.

Podsumowując analizę sprawności funkcjonowania SPARTECA, należy stwierdzić, iż niepełna liberalizacja handlowa państw Pacyfiku południowego jest niewątpliwie jednym z podstawowych problemów tego ugrupowania. Próby liberalizacji wymiany gospodarczej w niewielkim stopniu przyczyniły się do zwiększenia wewnętrznych obrotów handlowych i inwestycyjnych, a zatem w odniesieniu do SPARTECA można mówić o niewielkim efekcie kreacji handlu i o niewielkim efekcie przesunięcia handlu. Ocena ugrupowania integracyjnego SPARTECA, a przede wszystkim realizowanej w jego ramach współpracy gospodarczej przez pryzmat osiągniętych efektów jest tym bardziej utrudniona, że SPARTECA łączy gospodarki państw o bardzo różnym potencjale ekonomicznym. W ugrupowaniu tym z jednej strony występują państwa, które są zaliczane do gospodarek rozwiniętych, a z drugiej strony państwa słabo rozwinięte. Proces integracji gospodarczej jest więc realizowany pomiędzy państwami reprezentującymi różne możliwości wspierania rozwoju ugrupowania jako całości, w efekcie czego poszczególne kraje w różnym stopniu partycypują w korzyściach płynących z tej integracji.

Nie ulega jednak wątpliwości, iż współpraca w ramach ugrupowania integracyjnego sprzyja tworzeniu wzajemnej kooperacji, podnoszeniu stopy życia ludności czy wzrostowi konkurencyjności gospodarek państw regionu. Wykorzystanie potencjału ekonomicznego krajów wyspiarskich południowego Pacyfiku w warunkach postępującej globalizacji i regionalizacji gospodarki światowej może wpłynąć pozytywnie na zmiany w ich gospodarkach oraz przyczynić się do wzrostu ich

udziału w handlu światowym, jeżeli tylko stworzy się ku temu i zaimplementuje odpowiednie rozwiązania instytucjonalne.

Literatura

- Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, red. B. Drelich-Skulska, Wyd. AE, Wrocław 2007.
- Białecki K.P., Januszkiewicz W., Oręziak L., *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007.
- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.
- Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2005.
- Liberska B., *Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej*, [w:] *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna. Konsekwencje dla świata i Polski*, red. J. Kleer, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1998.
- Pacific Islands Forum Secretariat, <http://www.forumsec.org/pages.cfm/about-us/member-countries/>.
- Pietraś M., *Międzynarodowe stosunki polityczne*, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.
- Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWN, Warszawa 2001.
- Procesy regionalnej integracji gospodarczej w Europie i na świecie*, red. T. Sporek, Wyd. AE, Katowice 2006.
- Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006.
- South Pacific Regional Trade and Economic co-operation Agreement, www.customs.gov.au/Webdata-resources/files/origin4.pdf.
- Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Łowczyc, Wyd. UG, Gdańsk 1999.

THE PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MICRO-STATES OF SOUTH PACIFIC INTEGRATION GROUP SPARTECA

Summary

The integration processes in Asian and Asia-Pacific region have their own model of advancement. The foundations of their development are clearly different from those met in other parts of the world.

The South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement is a non-reciprocal trade agreement under which two highly developed nations of the South Pacific Forum, Australia and New Zealand, have preferential position in comparison with the rest of the countries. The Agreement declares duty free, unrestricted or concessional access to all markets of the member countries, however external trade is allowed only if at least half of the production of a given product has been done in relevant countries (subject to Rules of Origin regulations), which lucidly favours the developed countries.

The article suggests that there are possibilities of eliminating the barriers hampering the development of the micro-states and that the mutual co-operation may be beneficial for all countries of the agreement.