

ZESZYT NR 9 (2015)



ekonomia

międzynarodowa

<https://doi.org/10.18778/2082-4440.09.03>

Ekonomia Międzynarodowa
Nr 9 (2015)

Wydawca: Uniwersytet Łódzki
(Publisher: University of Lodz)

www.ekonomia-m.pl

ISSN: 2082-4440 – wydanie papierowe (paper edition)

ISSN: 2300-6005 – wydanie elektroniczne (electronic edition)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną
(Electronic edition is the reference version of the journal)



Kraje rozwijające się w ugrupowaniach integracyjnych

Justyna Wieloch*

Wstęp

Integracja gospodarcza jest jednym z najbardziej powszechnych zjawisk we współczesnej gospodarce światowej. Od lat 50. XX w. scalanie gospodarek jest związane z inicjatywami angażującymi kraje rozwijające się (Bhagwati, Panagariya 1996, s. 82–87) w dwóch konfiguracjach. Jedna z nich zakłada tworzenie bloków handlowych wyłącznie pomiędzy krajami rozwijającymi się, a w drugiej dochodzi do integracji państw o różnym poziomie rozwoju gospodarczego.

Celem artykułu jest przedstawienie efektów integracji handlowej krajów rozwijających się w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego partnerów uczestniczących w procesie scalania gospodarek.

Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej z nich rozwinęto pojęcie państw rozwijających się, a w drugiej i trzeciej przedstawiono modele integracji typu Południe – Południe oraz Północ – Południe.

Pojęcie państw rozwijających się

Rozważania na temat integracji państw na różnym poziomie rozwoju wymagają wyjaśnienia terminu „kraje rozwijające się”. W literaturze funkcjonuje wiele kryteriów stanowiących podstawę klasyfikacji krajów do grupy rozwiniętych bądź rozwijających się, a w ramach tej ostatniej – najmniej rozwiniętych. Kraje rozwijające się określane są również jako Trzeci Świat, kraje słabo rozwinięte, opóźnione w rozwoju gospodarczym, zacofane, o niskim poziomie rozwoju, gospodarczo niedorozwinięte lub nierozwinięte, mniej zaawansowane, o niskim dochodzie czy

* Justyna Wieloch – magister, Katedra Wymiany Międzynarodowej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

peryferyjne. Ponadto używa się nazw wynikających z uwarunkowań historycznych i geograficznych, takich jak: biedne Południe, kraje Afryki, Ameryki Łacińskiej i Azji, kraje postkolonialne oraz nowo wyzwolone.

Główne kryterium podziału ma podłoże ekonomiczne i wynika z poziomu rozwoju gospodarczego, a dokładniej – poziomu tego rozwoju w odniesieniu do gospodarek wysoko rozwiniętych. Bank Światowy za podstawę podziału uznaje wysokość dochodu narodowego brutto² (DNB) *per capita*. Grupy zostały wyróżnione na podstawie *World Bank Atlas*, w którym uwzględniono wysokość DNB w 2013 r. Za kraje o niskim dochodzie uznano takie, których dochód nie przekroczył 1045 USD, dla państw o niższym średnim dochodzie ustalono przedział 1045–4125 USD, wyższy średni dochód mieści się w przedziale 4125–12 746, a dochód wysoki wynosi co najmniej 12 746 USD (WB 2014).

Kolejną oś podziału stanowi położenie geograficzne. Stosowane powszechnie określenie państw Południa, krajów Afryki, Azji i Ameryki Południowej sugeruje, że ich sytuacja gospodarcza wynika z uwarunkowań geograficznych, klimatycznych czy też dostępu do zasobów naturalnych, które wpłynęły na pozycję, jeśli chodzi o międzynarodowy podział pracy. Taka zależność występowała do II poł. XX w., jednak postęp techniczny i ekonomiczny spowodował, że te kryteria z czasem przestały przesądzać o pozycji danego kraju w świecie. Należy zaznaczyć, że geograficzne Południe, oprócz najmniej rozwiniętych gospodarek świata, obejmuje również Australię, Nową Zelandię czy należącą do G7 Japonię, a do państw mających dostęp do bogatych złóż ropy naftowej należą kraje arabskie, których pozycja w międzynarodowym podziale pracy nie jest niekorzystna³. Można zatem uznać, że określenie „Południe” ma podłoże historyczne i pomimo zmian zachodzących w poszczególnych krajach tego regionu, nadal jest używane jako synonim krajów biednych (Deszczyński 2001, s. 16).

W literaturze funkcjonuje termin „państwa postkolonialne” i „nowo wyzwolone”, co wynika z faktu, że były one terytoriami zależnymi lub koloniami. Przeszłość kolonialna znajduje odzwierciedlenie w strukturze społecznej, ekonomicznej, politycznej, a także w propagowanej ideologii (Deszczyński 2001, s. 16). We wszystkich tych krajach formują się nowe systemy polityczne, których zmienność wynika z braku stabilności społecznej oraz wciąż trwającego procesu tworzenia nowych narodów. W 1956 r. pojęcie „krajów rozwijających się” wprowadziła Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) przede wszystkim po to, by uniknąć używania pejoratywnych określeń, takich jak „kraje zacofane”.

¹ Produkt narodowy brutto jest obliczany przy użyciu czynnika konwersji (*Atlas conversion factor*), dzięki któremu ograniczany jest wpływ zmiany kursu walutowego. Współczynnik ten wyliczany jest jako średni kurs walutowy z danego roku oraz dwóch kolejnych, skorygowany o różnice stóp inflacji między analizowanym krajem a wybraną grupą państw. Do 2000 r. w tej grupie znajdowały się kraje grupy G5 (Francja, Niemcy, Japonia, Wielka Brytania i USA), a od 2001 r. są to kraje strefy Euro, Japonia, Wielka Brytania oraz USA.

² Za każdym razem, kiedy autorka użyła w pracy określenia „kraje Południa”, odnosiła się do gospodarek rozwijających się.

Państwa rozwijające się, niezależnie od przyjętej definicji, są grupą ekonomicznie niejednorodną. Wspólnym mianownikiem jest dualizm gospodarczy, polityczny i społeczny, a także, w większości przypadków, strukturalne niedobory kapitału, dewiz, wykwalifikowanej siły roboczej oraz żywności. Cechą charakterystyczną gospodarki dualnej jest przypadająca na jednego pracownika wartość produkcji w nowoczesnych sektorach gospodarki kilkakrotnie przekraczająca wskaźnik w tradycyjnych gałęziach. Podobne dysproporcje zachodzą w wysokości płac pracowników zatrudnianych w tych dwóch typach sektorów, a także w stopie bezrobocia i liczbie osób otrzymujących najniższe wynagrodzenie. Wysokość płac w sektorach nowoczesnych jest zdecydowanie niższa niż w krajach rozwiniętych, a stopa zwrotu z kapitału zainwestowanego w gałęzie nowoczesne nie zawsze jest wyższa niż ze środków ulokowanych w tradycyjnych sektorach (Krugman, Obstfeld 1993, s. 171–172).

W grupie krajów rozwijających się od 1971 r. wyróżnia się państwa o najsłabiej rozwiniętej gospodarce, tzw. LDC (*Least Developed Countries*). Według ONZ jest to najbiedniejsza i najsłabsza grupa w społeczności międzynarodowej. Charakteryzuje się bardzo niskim poziomem rozwoju i mniejszą szansą na przezwycięzenie biedy i wyjście z niej. Komitet ONZ ds. polityki rozwojowej zdefiniował trzy kryteria, na podstawie których dane państwo można zakwalifikować do grupy LDC. Najważniejsze jest kryterium ekonomiczne w postaci średniego dochodu na osobę liczonego na podstawie danych z trzech ostatnich lat (aby kraj został włączony do grupy LDC, przeciętny roczny dochód na osobę powinien być niższy niż 745 USD). Drugą cechą są problemy zasobów ludzkich (*human resource weakness*) mierzone wskaźnikami związanymi z żywieniem, śmiertelnością dzieci do 5. roku życia, edukacją w szkołach ponadpodstawowych czy poziomem analfabetyzmu. Trzecim wyróżnikiem jest słabość i wrażliwość gospodarki mierzona wielkością populacji, dywersyfikacją eksportu, udziałem rolnictwa, rybołówstwa i leśnictwa w gospodarce, stabilnością produkcji rolnej, eksportu dóbr i usług oraz poziomem bezdomności powstałej na skutek klęsk żywiołowych (UN-OHRLLS 2009).

Rysunek 1. Mapa krajów należących do grupy *Least Developed Countries* (LDC)



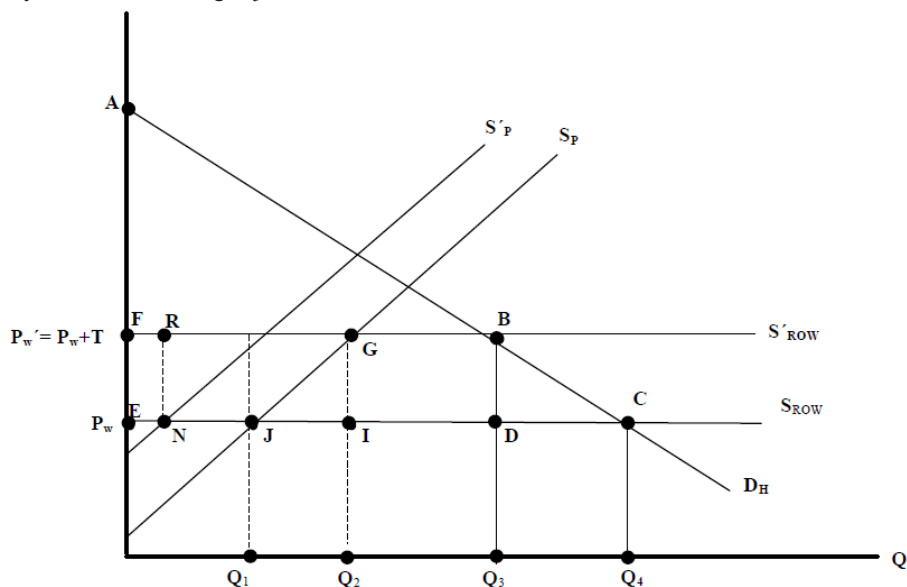
Źródło: WTO 2014.

Integracja Południe – Południe

Kraje rozwijające się mogą tworzyć między sobą dwa rodzaje ugrupowań integracyjnych, w zależności od konfiguracji poziomu rozwoju państw uczestniczących. Pierwszym z nich są bloki, w których współpracę nawiązują tylko kraje na niskim poziomie rozwoju gospodarczego⁴.

Schiff przedstawia model integracji krajów rozwijających się, nazywając je również małymi pod względem potencjału gospodarczego w stosunku do reszty świata. Autor wyróżnia w modelu trzy kraje H – kraj bazowy, P – kraj partnerski oraz ROW – reszta świata (*Rest of the World*), przy czym kraje P i H są w porównaniu z ROW krajami małymi. Zgodnie z założeniami rynki są doskonale konkurencyjne, H importuje dobra zarówno od P, jak i ROW, ma także krajowych dostawców, a rozważane produkty są homogenicznymi substytutami. Ponadto zakłada się, że w pozostałych gałęziach gospodarki nie ma zakłóceń, a analizowany sektor jest mały i nie wpływa na resztę gospodarki.

Wykres 1. Skutki integracji Południe – Południe



Gdzie:

D_H – popyt na import w kraju H

S_P – podaż dóbr eksportowanych z P do H

S_{ROW} – podaż z ROW

P_W – cena dóbr importowanych z ROW

Q_4 – wartość importu do H po utworzeniu strefy wolnego handlu

Źródło: Schiff 1996, s. 9.

³ W literaturze integrację taką określa się mianem South – South zgodnie z geograficznym podziałem światowego dobrobytu na zamożną Północ i ubogą Południe. Należy jednak zaznaczyć, że wśród krajów Południa występują pewne wyjątki, jak Australia, Nowa Zelandia czy Japonia.

W pierwszym etapie rozważań kraj H nakłada cło KNU w wysokości T. W takim przypadku cena dóbr importowanych z ROW wzrośnie z P_w do P_w' , podaż ROW wzrośnie z S_{ROW} do S'_{ROW} , a podaż z P wzrośnie z S_p do S'_p .

Wartość importu z P wynosi Q_1 , z ROW $Q_3 - Q_1$, a zatem cały import ma wartość Q_3 (przed nałożeniem cła wynosił Q_4). Wartość dobrobytu przed nałożeniem cła jest równa powierzchni trójkąta ACE , a po jego wprowadzeniu jest sumą trójkąta ABF i prostokąta $BDEF$ (dochód z ceł). Oznacza to, że po wprowadzeniu ceł dobrobyt zmniejszył się o powierzchnię trójkąta BCD .

Następnie kraje H i P tworzą strefę wolnego handlu. W związku z tym import z P jest zwolniony z opłat celnych (T), a jego wartość wynosi S_p . Ponieważ ROW nadal płaci cło, cena dóbr na rynku krajowym pozostaje na niezmiennym poziomie P'_w . Wielkość importu z P wzrasta z Q_1 do Q_2 , podczas gdy wielkość importu z ROW spada z $Q_3 - Q_1$ do $Q_3 - Q_2$.

Taka zmiana wpływa na pogorszenie dobrobytu w kraju H, który jest równy sumie powierzchni trójkąta ABF i czworoboku $BDIG$. Oznacza to, że utworzenie strefy wolnego handlu nie poprawia sytuacji konsumentów, ponieważ ceny importowanych dóbr się nie zmieniają. Ponadto zniesienie ceł w handlu z krajem P zmniejsza wpływy do budżetu z tego tytułu o powierzchnię prostokąta $EFGI$. Pogorszenie dobrobytu ma miejsce nawet wtedy, gdy nie wystąpi efekt przesunięcia handlu.

Zmniejszenie dobrobytu w H jest uzależnione od wielkości importu z kraju należącego do strefy. W związku z tym straty spowodowane utworzeniem strefy z naturalnym partnerem są większe, gdyż import z tego kraju jest większy. Należy również zaznaczyć, że im niższa stawka cła nałożonego na towary pochodzące z ROW, tym mniejsza strata wpływów do budżetu z tego tytułu.

Korzyść kraju partnerskiego P oznaczona została na wykresie 1 jako czworobok $EFGJ$, a strata kraju H jako prostokąt $EFGI$, a więc strata netto jest równa polu trójkąta GJI . Wskazana strata wynika z efektu przesunięcia handlu o wielkość $Q_2 - Q_1$; przed utworzeniem porozumienia produkty były importowane z ROW po cenie P_w , a po powstaniu ugrupowania są importowane z kraju należącego do strefy po cenie wyższej.

Zgodnie z koncepcją naturalnych bloków handlowych integracja jest bardziej efektywna, jeśli skupia państwa, które jeszcze przed zawarciem porozumienia były dla siebie głównymi partnerami handlowymi. Schiff wskazuje jednak, że to założenie nie musi być słuszne, ponieważ strata netto wynikająca z utworzenia strefy, oznaczona na wykresie 1 jako trójkąt GJI , nie jest zależna od wolumenu handlu (na wykresie zaznaczonym jako Q_2) czy też udziału w handlu pomiędzy partnerami w stosunku do ich handlu ogółem (Q_2/Q_3). Strata netto jest uzależniona od elastyczności podaży P oraz wysokości cła, a większa elastyczność podaży i wyższe cła mogą powodować powstanie większych strat dobrobytu.

Schiff rozważa również sytuację, w której kraj h tworzy strefę wolnego handlu z ROW (a nie P, jak zakładano w poprzednim modelu). Podaż ROW zaznaczo-

no na wykresie 1 jako S_{ROW} , natomiast podaż P jako S'_p . W takiej sytuacji H osiąga korzyść równą sumie pola trójkąta BCD i czworoboku $FRNE$, który przedstawia zyski z ceł opłacanych przez P.

Najwięcej ugrupowań typu Północ – Południe powstaje w Afryce, gdzie tworzą się nowe bloki, a dotychczasowe przyjmują do swoich struktur kolejne kraje. Przykładem nowego ugrupowania może być CEMAC (*Communaute Economique et Monétaire de Afrique Centrale*), czyli Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Środkowej, czy też SADC (*Southern African Development Community*), czyli Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej. Największym tego typu ugrupowaniem na kontynencie azjatyckim jest ASEAN (*Association of South-East Asian Nations*), czyli Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej.

Integracja Północ – Południe

Porozumienia handlowe typu Północ – Południe integrują państwa o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Po stronie krajów rozwiniętych zwykle znajdują się kraje członkowskie Unii Europejskiej lub Stany Zjednoczone, gdzie zlokalizowana jest znaczna część najbardziej wydajnych producentów, którzy nie tylko działają w warunkach niskich ceł, ale też są w stanie zaspokoić większość potrzeb gospodarek Południa.

W celu zbadania korzyści wynikających z integracji krajów na różnym poziomie rozwoju Schiff oraz Winters (Schiff, Winters 2003, s. 73–74) przedstawili model takiej współpracy. Zgodnie z jego założeniami kraje Północy (N) i Południa (S) zawierają porozumienie, a przedmiotem handlu są dobra, dla których krajowa produkcja i dobra importowane z krajów partnerskich i niepartnerskich są doskonałymi substytutami. W ramach porozumienia S obniża cła na import z N, którego potencjał pozwala na dostarczenie odpowiedniej ilości importowanego dobra. W takiej sytuacji S może realizować większość zapotrzebowania po cenie niewiele wyższej od tej obowiązującej na rynku międzynarodowym. Jeśli S po utworzeniu porozumienia importuje wyłącznie od N, ceny krajowe spadają do poziomu oferowanego przez N, wzrasta konsumpcja, a mniej efektywna produkcja krajowego dobra substytucyjnego zostaje zmniejszona. W efekcie kraje rozwijające się mogą korzystać z integracji z lepiej rozwiniętym partnerem na takiej samej zasadzie, jak w przypadku jednostronnej liberalizacji handlu. Przedstawiony model ma jednak pewne wady.

Po pierwsze, jego autorzy wskazują, że choć kraje Północy są, w sensie ogólnym, efektywnymi producentami, to jednak nadal istnieje wiele dóbr, w przypadku których nie oferują oni najniższych kosztów produkcji. Nawet gdyby różnica w kosztach produkcji pomiędzy Północą a Południem wynosiła mniej niż 5%, to przy przełożeniu na wysoką wartość importu straty w dochodzie byłyby znacznie wyższe niż w przypadku wielostronnego wolnego handlu.

Ponadto aby wystąpił korzystny dla krajów Północy efekt opisywany w modelu, musi zadziałać mechanizm, który spowoduje, że po zawarciu umowy integracyjnej ceny na rynku S spadną do poziomu cen krajowych w N (dzięki zniesieniu cła). W modelu przyjęto, że partner z Północy staje się jedynym dostawcą. Jednak jeżeli S nadal importuje z krajów trzecich, a na produkty z N nałożone jest cło, ceny na rynku S nie spadną, w związku z czym nie powstaną korzyści z wprowadzenia strefy wolnego handlu. Jedyne efekty będą takie, że S utraci dotychczasowe dochody z cła nałożonego na produkty z N, z którym została zawarta umowa integracyjna.

Wstrzymanie przez Południe importu z krajów trzecich nie musi oznaczać, że kraje Północy będą oferować swoje produkty po cenach krajowych w N. Czynnikiem, który skłoniłby producentów z Północy do obniżania cen, jest konkurencja. Jest jednak wiele czynników, które mogą ją ograniczyć, np.:

1. Zmowa (milcząca bądź inna) producentów z kraju Północy, aby nie konkurować na rynku partnerskiego kraju rozwijającego się.
2. Korzyści skali sprzedaży, które mogą wynikać z tego, że ze względu np. na koszty transportu towarów nie opłaca się sprzedawać więcej niż dwóm producentom (im więcej producentów, tym mniejszy udział każdego z nich w rynku kraju rozwijającego się i wyższy jednostkowy koszt transportu).
3. Ceny ustalone przez producentów krajowych. Zgodnie z tym argumentem ceny po zniesieniu ceł spadają w ograniczonym stopniu, gdyż pomimo tego, że producenci z kraju rozwiniętego mogliby zaoferować cenę niższą niż na rynku Południa, dostosowują oni swoją ofertę do cen proponowanych przez krajowych producentów (Schiff, Winters 2003, s. 73–74).

W ramach współpracy państw o zróżnicowanych potencjałach gospodarczych doszło do zawarcia porozumienia pomiędzy krajami Afryki, Ameryki Łacińskiej i Azji oraz Unią Europejską ACP-UE (*African, Caribbean and Pacific Group of States – United Europe*).

Na mocy umowy kraje ACP muszą udzielić Unii preferencyjnego dostępu do swoich rynków, co w ostatecznym rozrachunku może być dla nich niekorzystne. Jeśli kraje ACP po zawarciu umowy z Unią nadal będą importowały część dóbr obciążonych cłem z krajów trzecich, prawdopodobieństwo, że ceny dóbr w krajach ACP spadną, jest małe. Wobec tego państwa Unii będą dostarczać swoje produkty po dotychczasowych, nieobniżonych o wartość cła cenach. Dochody z ceł, które przed zawarciem porozumienia trafiały do budżetu krajów ACP, staną się zyskiem krajów Unii (Schiff, Winters 2003, s. 73–74).

Schiff wskazuje, że intensywna wymiana handlowa pomiędzy Unią Europejską a krajami rozwijającymi się przed zawarciem porozumienia minimalizuje efekt przesunięcia handlu po utworzeniu porozumienia. Zasadniczo nie ma bezpośredniej zależności pomiędzy udziałem w handlu a zmianą kierunku handlu. Rosnący import powoduje, że opisywany mechanizm transferu dochodów z ceł z krajów rozwijających się do państw Unii występuje na większą skalę (Schiff 2002, s. 17).

Jednym ze sposobów ograniczenia strat ze zmniejszonych dochodów z cel jest obniżenie barier handlowych przez kraje ACP. Wyjściem jest utworzenie porozumienia integracyjnego z pozostałymi członkami OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*), a także innymi krajami. Małe państwa mogłyby czerpać większe korzyści z liberalizacji handlu z całą organizacją, a nie tylko z Unią, ponieważ ceny krajowe mogłyby ulec obniżeniu, wzrosłaby presja ze strony konkurencji, a ponadto rozszerzyłby się dostęp do nowych rynków zbytu.

Oprócz wspomnianej współpracy ACP-UE istnieje również inicjatywa EBA (*Everything but Arms*) zapewniająca czterdziestu dziewięciu najmniej rozwiniętym krajom LDC wolny dostęp do rynków Unii Europejskiej. Badania Hoekmana, Ng oraz Olarreagi (zob. Hoekman, Ng, Olarreaga 2002) wykazały, że współpraca w ramach porozumienia tylko z Unią nie przyniesie dużych korzyści krajom grupy LDC, jednak jej rozszerzenie na pozostałe kraje QUAD (Kanada, Unia Europejska, Japonia, Stany Zjednoczone) oraz OECD pozytywnie wpłynie na sytuację najmniej rozwiniętych gospodarek. Warto podkreślić, że wyróżnienie grupy LDC wpływa niekorzystnie na kraje do niej nienależące z dwóch powodów. Zwiększenie eksportu do Unii Europejskiej będzie w znacznej mierze wynikało z przesunięcia handlu, a ponadto preferencyjne traktowanie krajów LDC będzie używane przez kraje OECD do usprawiedliwienia opóźnień w całkowitym otwarciu rynków na eksport z pozostałych krajów rozwijających się.

Oprócz korzyści stricte handlowych gospodarki rozwijające przeprowadzające reformy regulacyjne i instytucjonalne mogą uzyskać od krajów rozwiniętych wsparcie techniczne. Dotyczy to między innymi norm sanitarnych i fitosanitarnych, technicznych, przepisów inwestycyjnych, zasad konkurencji, praw własności czy prawa umów.

Przeprowadzanie reform może przyczyniać się do zwiększenia handlu oraz przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego w wyniku poprawy efektywności produkcji, wzrostu inwestycji krajowych i zagranicznych. Zyski mogą być większe, jeśli zmiany przeprowadzane będą zgodnie z zasadą najwyższego uprzywilejowania (Schiff 2002, s. 20).

Wspieranie przez kraje rozwinięte reform opiera się na metodzie harmonizacji, jednak upodobnianie instytucji do zachodnich może nie przynieść krajom Południa oczekiwanych korzyści. Dla krajów Południa optymalną strategią jest zapewnienie technicznego wsparcia dostosowanego do specyficznych potrzeb państw rozwijających się.

Ekonomista wskazuje, że integracja Północ – Południe poprawia wiarygodność polityki gospodarczej krajów Południa, co z kolei zwiększa napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Integracja państw o zróżnicowanych potencjałach gospodarczych nie jest jednak konieczna do poprawy wiarygodności oraz zwiększenia krajowych i zagranicznych inwestycji. Na atrakcyjność regionu wpływa liberalna, przejrzysta i stabilna polityka. Jak pokazują analizy ugrupowań

typu Północ – Południe, kraje rozwijające się wprowadzają reformy w nadziei na członkostwo w ugrupowaniu bądź też pod wpływem presji ze strony silniejszego gospodarczo partnera (Schiff 2002, s. 14–22).

Podsumowanie

Z przedstawionej analizy wynika, że kraj Południa traci, uczestnicząc w ugrupowaniu integracyjnym z innym krajem Południa, ale korzysta, jeśli współpracuje z resztą świata. Innymi słowy lepiej, jeśli państwo jest relatywnie małym (pod względem potencjału gospodarczego) uczestnikiem dużego bloku, niż jeśli jest dużym uczestnikiem małego bloku (tabela 1). Zgodnie z przedstawionym przez autora modelem wzrost dobrobytu jest większy, jeśli przed integracją wartość importu z kraju należącego do ugrupowania była stosunkowo niska. Wniosek ten jest ogólny, tzn. nie zależy od tego, czy porozumienie zawierane jest z krajem małym czy dużym. Model Schiffa-Wintersa wykazuje, że integracja typu Północ – Południe jest korzystniejsza od integracji typu Południe – Południe, bowiem oprócz zysków czysto handlowych kraje rozwijające się mogą czerpać również korzyści o charakterze m. in. politycznym, legislacyjnym czy technicznym.

Tabela 1. Skutki tworzenia strefy wolnego handlu w zależności od potencjału gospodarczego kraju oraz wielkości porozumienia

		Mały uczestnik dużego ugrupowania	Duży uczestnik małego ugrupowania
Wielkość importu z kraju członkowskiego	Duża	Efekt korzystny, ale niewielki	Efekt niekorzystny i znaczny
	Mała	Efekt korzystny i znaczny	Efekt niekorzystny i niewielki

Źródło: Schiff 1996, s. 12.

Bibliografia

- Bhagwati J., Panagariya A. (1996), *The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends*, „American Economic Review”, 86.
- Deszczyński P. (2001), *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD. Doktryna i Praktyka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Hoekman B., Ng F., Olarreaga M. (2002), *Eliminating Excessive Tariffs on Exports of Least Developed Countries*, „The World Bank Economic Review”, 1 (16).
- Krugman P. R., Obstfeld M. (1993), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- UN-OHRLLS (2009), *The Least Developed Countries, Things to know, things to do*, Nowy Jork.

- Schiff M. (2002), *Regional Integration and Development in Small States*, Development Research Group, Bank Światowy, Waszyngton.
- Schiff M. (1996), *Small Is Beautiful, Preferential Trade Agreements and the Impact of Country Size, Market Share, Efficiency, and Trade Policy*, Bank Światowy, International Economics Department, International Trade Division, Policy Research Working Paper 1668.
- Schiff M., Winters L. A. (2003), *Regional Integration and Development*, Bank Światowy, Waszyngton.

Strony internetowe

- WB (2014), *Country and Lending Groups*, <http://data.worldbank.org/about/country-classifications> [data dostępu: 01.07.2014].
- WTO (2014), *Map of negotiating groups in the Doha negotiations*, www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_maps_e.htm?group_selected=GRP007 [data dostępu: 01.07.2014].

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie efektów integracji handlowej krajów rozwijających się w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego partnerów uczestniczących w procesie scalania gospodarek. W artykule szczegółowo opisano pojęcie krajów rozwijających się, a także przeanalizowano modele integracji typu Południe – Południe oraz Północ – Południe.

Słowa kluczowe: integracja gospodarcza, kraje rozwijające się, integracja Północ – Południe, integracja Południe – Południe

Summary

Developing Countries in Economic Agreements

The aim of the article is to present the trade integration effects for developing countries depending on the economic development level of their partners in the process of merging economies. The article provides a detailed description of the concept of developing countries and an analysis of South – South and North – South integration models.

Keywords: economic integration, developing countries, North – South integration, South – South integration

JEL: F15, F63