

Karolina Pawlak

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

ZNACZENIE HANDLU PRODUKTAMI ROLNO-ŻYWNOŚCIOWYMI W WYBRANYCH REGIONALNYCH UGRUPOWANIACH INTEGRACYJNYCH

Wstęp

Zmiany zachodzące we współczesnym handlu międzynarodowym polegają przede wszystkim na zacieśnianiu związków w ramach istniejących ugrupowań integracyjnych, powstawaniu nowych stref handlowych oraz dążeniu do liberalizacji zasad wymiany handlowej w skali światowej¹. Można stwierdzić, że wolumen i struktura handlu światowego, w tym także rolno-spożywczego, jest wypadkową dwóch przeciwstawnych, ale wyraźnie zazębiających się tendencji, tj. multilateralizmu i regionalizmu.

J. Bhagwati², w okresie po drugiej wojnie światowej, wyróżnił dwie fazy regionalizmu³. Pierwsza pojawiła się według niego w późnych latach 50. i wczesnych latach 60. XX w. i objęła zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się. Idea regionalnej integracji gospodarczej zakorzeniła się w tym czasie w Europie, Azji, Australii, Nowej Zelandii, Ameryce Łacińskiej i Afryce. Druga fala regionalizmu rozpoczęła się w latach 80. XX w., ale jej rozkwit przypadł na lata 90. We-

¹ G. Dybowski, *Uwarunkowania handlu zewnętrznego Polski towarami rolno-spożywczymi*, w: *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa 1998.

² J. Bhagwati, *Regionalism versus Multilateralism*, „The World Economy” 1992, Vol. 15, No. 5.

³ Szerzej na temat historii regionalizmu zob. N. Grimwade, *International Trade Policy. A contemporary analysis*, Routledge, London, New York 1996; T. Carpenter, *A Historical Perspective on Regionalism*, in: *Multilateralizing Regionalism*, ed. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

dług danych Banku Światowego, w latach 1990-1998 weszły w życie 82 regionalne porozumienia handlowe, a ponad połowa z istniejących obecnie stref wolnego handlu i unii celnych została utworzona bądź zmodyfikowana właśnie w tym okresie⁴. W centrum współczesnego regionalizmu, w przeciwieństwie do jego wcześniejszych form, znalazły się kraje rozwinięte⁵, położone w trzech głównych regionach świata, tj. Europie, obu Amerykach i Azji. Tym samym wszystkie kraje odgrywające wiodącą rolę na rynkach międzynarodowych zaangażowały się w tworzenie bloków handlowych, które zaczęły w istotny sposób wpływać na handel światowy. Należy przy tym podkreślić, że państwa rozwijające się przejawiały dużą aktywność w tworzeniu obszarów preferencyjnego handlu zarówno w czasie pierwszej, jak i drugiej fali regionalizmu, jednak siła wpływu ustanowionych przez nie układów handlowych na handel światowy była nieporównywalnie mniejsza niż w przypadku krajów rozwiniętych. Co istotne, druga fala regionalizmu objęła swoim zasięgiem większą liczbę krajów i większe rozmiary obrotów światowych niż pierwsza. Dużą intensywność procesów formowania regionalnych układów handlowych na przełomie lat 80. i 90. XX w. można wytłumaczyć m.in. efektem domina i rosnącą obawą krajów niezrzeszonych we właściwych ugrupowaniach integracyjnych przed zmarginalizowaniem ich pozycji zarówno na rynku regionalnym, jak i światowym. Wreszcie, o ile pierwsza fala regionalizmu miała raczej znikomy wpływ na strukturę geograficzną handlu międzynarodowego, o tyle druga spowodowała jej wyraźną reorientację i przyczyniła się do wyłonienia trzech bloków handlowych, które koncentrowały działalność na Ameryce, Europie oraz regionie Pacyfiku i determinowały rozwój handlu światowego⁶.

Według danych WTO, na początku 2012 r. na świecie obowiązywało 340 regionalnych porozumień handlowych⁷. Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia handlu produktami rolno-żywnościowymi w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych Europy, obu Ameryk, Azji i Afryki. Analizie poddano

⁴ M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2003.

⁵ Fiorentino, Crawford i Toqueboeuf wskazują, że w grudniu 2007 r. 26% wszystkich obowiązujących regionalnych umów handlowych notyfikowanych na podstawie art. XXIV GATT stanowiły porozumienia zawarte pomiędzy krajami rozwiniętymi, a po 37% wiązało odpowiednio kraje rozwinięte i rozwijające się oraz wyłącznie państwa rozwijające się. R.V. Fiorentino, J. Crawford, Ch. Toqueboeuf, *The Landscape of Regional Trade Agreements and WTO surveillance*, in: *Multilateralizing Regionalism*, eds. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

⁶ Interesujące rozważania na ten temat prezentuje np. J.J. Schott, *Trading Blocks and the World Trading System*, „The World Economy” 1991, Vol. 14, No. 1.

⁷ Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (05.09.2012).

ugrupowania będące największymi na świecie eksporterami i importerami żywności, jak również te, które mają mniejszy udział w światowym handlu rolnym, ale podejmują specjalizację w wymianie artykułów rolno-spożywczych i uzyskują z tego tytułu znaczną część przychodów eksportowych regionu. Badano wartości realizowanych obrotów handlowych, zarówno wewnątrzregionalnych, jak i z krajami trzecimi, udziały handlu rolno-spożywczego w handlu ogółem regionu oraz udziały badanych regionów w światowym handlu rolno-żywnościowym. W analizie wykorzystano dane statystyczne pochodzące z bazy Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Badaniem objęto handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi sklasyfikowanymi w działach 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification).

Wolumen i struktura handlu artykułami rolno-żywnościowymi w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych

Podstawową przesłanką, a zarazem warunkiem rozwoju handlu międzynarodowego jest zróżnicowanie produkcji poszczególnych krajów, a w zasadzie podmiotów funkcjonujących w ich granicach, czyli podjęta specjalizacja produkcji. W sektorze rolno-spożywczym bardziej niż w innych działach gospodarki narodowej jest ona warunkowana dostępnością, dynamiką, a przede wszystkim efektywnością wykorzystania niezbędnych czynników produkcji, w tym zasobów naturalnych. Z tego względu znaczenie handlu artykułami rolno-żywnościowymi w badanych ugrupowaniach integracyjnych jest różne.

Najmniej istotną rolę w światowej wymianie produktów rolno-spożywczych odgrywały ugrupowania integracyjne z regionu Ameryki Łacińskiej i Afryki. W 2011 r. regionalny import artykułów rolnych i żywnościowych stanowił w ich przypadku maksymalnie 1-2% importu światowego, a eksport – wyłączając kraje Wspólnego Rynku Południa (MERCOSUR) i ich blisko 9,5% udział w globalnym eksporcie produktów rolno-spożywczych – osiągał wartość odpowiadającą co najwyżej 1,5% eksportu światowego (tab. 1, 2). Warto zaznaczyć, że ugrupowania te odgrywały większą rolę w światowym handlu artykułami rolno-żywnościowymi niż w handlu towarowym ogółem, co uwiadczało się zwłaszcza po stronie eksportu. Relatywnie duże było w tych częściach świata znaczenie sektora rolno-spożywczego w handlu regionalnym. W 2011 r. produkty rolne i żywnościowe zapewniały odpowiednio 37%, nieco ponad 36%, 17% i prawie 16%

regionalnych przychodów z eksportu krajów MERCOSUR, Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej (CACM), Wspólnego Rynku Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA) oraz Wspólnoty Andyjskiej (ANCOM). W drugim i trzecim z wymienionych ugrupowań przeznaczano na nie jednocześnie odpowiednio ponad 13% i 19% wydatków importowych ogółem. Niewiele mniejsze było znaczenie handlu rolno-spożywczego w regionie Afryki Zachodniej. We Wspólnocie Gospodarczej Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS) udział eksportu i importu rolno-żywnościowego w handlu ogółem wynosił odpowiednio 9,5% oraz 15,5%. Najwyższym spośród badanych ugrupowań regionalnych, ponad 19%, udziałem importu rolno-spożywczego w całkowitym imporcie towarowym regionu odznaczały się w 2011 r. kraje Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM). Można przy tym zauważyć, że, z wyjątkiem importu artykułów rolno-żywnościowych do państw MERCOSUR, powyżej 65% obrotów produktami rolno-spożywczymi sygnatariusze wymienionych układów handlowych realizowali z państwami trzecimi, co może świadczyć o niewielkiej sile efektu przesunięcia handlu towarzyszącego formowaniu obszaru preferencyjnego handlu. Do takiego wniosku skłania też analiza wskaźników dynamiki obrotów handlowych artykułami rolnymi w krajach MERCOSUR, ANCOM i CACM w latach 2000-2011, w których import z państw trzecich zwiększał się szybciej niż import wewnątrzregionalny (tab. 3). Nie wskazuje to na preferencyjne traktowanie mniej efektywnych i droższych dostawców z krajów partnerskich kosztem państw bardziej efektywnych, ale znajdujących się poza strefą preferencyjnego handlu. W przypadku krajów MERCOSUR na uwagę zasługuje również blisko 5,5-krotny wzrost wartości eksportu produktów rolno-żywnościowych do państw trzecich, przy zaledwie 2,5-krotnym wzroście przychodów z tytułu eksportu tej grupy asortymentowej wewnątrz regionu. Co jednak istotne, badane ugrupowania integracyjne z obszaru Afryki i Ameryki Łacińskiej, wyłączając CARICOM i CACM, charakteryzowały się jednymi z najwyższych na świecie stóp wzrostu eksportu i importu rolno-spożywczego. W latach 2000-2011 tempo wzrostu eksportu kształtowało się w tych regionach w granicach od 3,5 do 5 razy, a w imporcie oscylowało wokół 4 razy i było wyższe niż tempo wzrostu eksportu towarowego ogółem. We wszystkich tych ugrupowaniach, poza MERCOSUR, szybciej zwiększał się też eksport wewnątrzregionalny niż do państw trzecich, co świadczy o znacznej sile efektu kreacji handlu. W największym stopniu tendencja ta uwidoczniła się w regionie Afryki. W latach 2000-2011 w COMESA i ECOWAS wartość wewnątrzregionalnego eksportu produktów rolno-żywnościowych zwiększyła się bowiem 6-krotnie, a kierowanego do krajów spoza strefy preferencyjnego handlu odpowiednio niespełna 3,5- oraz 4,5-krotnie.

Największym w skali świata eksporterem i importerem artykułów rolnych i żywnościowych były kraje UE-27, które w 2011 r. na zagraniczne zakupy produktów rolno-spożywczych wydatkowały niemal 549 mld USD, a z tytułu sprzedaży rodzimych towarów na rynkach zagranicznych uzyskiwały ponad 563 mld USD, co stanowiło około 40% globalnych obrotów rolnych (tab. 1, 2). Należy przy tym zauważyć, że znaczenie państw UE w światowej wymianie towarowej ogółem było nieco mniejsze i w ostatnim badanym roku wynosiło około 33%. W przeciwieństwie do krajów rozwijających się, przeważająca część handlu odbywała się w ramach tzw. handlu wewnątrzwspólnotowego, którego tempo wzrostu w latach 2000-2011 było wyższe niż wymiany z państwami trzecimi i wyższe niż handlu towarowego ogółem (tab. 3). Transakcje zawierane w tym czasie między krajami członkowskimi Wspólnoty można oszacować na około 75% w eksporcie i 69% w imporcie, co dowodzi, że poza efektem kreacji utworzenie strefy preferencyjnego handlu wywołało również efekt jego przesunięcia. W rezultacie, reorientacji uległa struktura geograficzna wymiany, a bardziej efektywni, ale niekorzystający z preferencji partnerzy handlowi z państw spoza strefy zostali zastąpieni mniej efektywnymi, ale traktowanymi preferencyjnie dostawcami z innych krajów członkowskich Wspólnoty⁸. Mniejsze niż w państwach Ameryki Łacińskiej i Afryki było natomiast w UE-27 znaczenie sektora rolno-żywnościowego w handlu regionalnym. Udział obrotów rolno-spożywczych w handlu towarowym ogółem Wspólnoty wynosił bowiem w 2000 r. nieco ponad 7,5%, a w 2011 r. około 9%.

⁸ Szerzej na temat efektu kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi krajów UE z regionu Europy Środkowej i Wschodniej zob. K. Pawlak, *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*, Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists, Vol. XIII, No. 6, Warszawa-Poznań-Wrocław 2011.

Tabela 1

Znaczenie eksportu towarowego ogółem i eksportu artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w 2000 r. i 2011 r.

Regionalna umowa handlowa	Eksport ogółem (mld USD)	Eksport rolno-spożywczy ogółem (mld USD)*	Udział regionu w eksporcie światowym ogółem (%)	Udział regionu w światowym eksporcie rolno-spożywczym (%)	Udział eksportu rolno-spożywczego w całkowitym eksporcie towarowym regionu (%)	Wewnątrzregionalny eksport rolno-spożywczy		Eksport rolno-spożywczy do krajów trzecich	
						mld USD	udział w eksporcie rolno-spożywczym regionu (%)	mld USD	udział w eksporcie rolno-spożywczym regionu (%)
2000 r.									
UE-27	2 380,6	180,8	37,4	42,4	7,6	134,2	74,2	46,6	25,8
NAFTA	1 223,7	80,0	19,2	18,8	6,5	32,5	40,6	47,5	59,4
MERCOSUR	84,6	25,9	1,3	6,1	30,6	3,7	14,3	22,2	85,7
ANCOM	26,1	6,4	0,4	1,5	24,5	0,5	7,8	5,9	92,2
CACM	15,1	5,1	0,2	1,2	33,8	0,7	13,7	4,4	86,3
CARICOM	8,1	1,4	0,1	0,3	17,3	0,3	21,4	1,1	78,6
ASEAN	426,8	29,8	6,7	7,0	7,0	5,7	19,1	24,1	80,9
COMESA	29,5	4,6	0,5	1,1	15,6	0,5	10,9	4,1	89,1
ECOWAS	30,0	3,5	0,5	0,8	11,7	0,3	8,6	3,2	91,4

cd. tabeli 1

2011 r.											
UE-27	6 008,8	563,4	33,1	40,4	9,4	428,8	76,1	134,6	23,9		
NAFTA	2 279,7	196,5	12,6	14,1	8,6	80,4	40,9	116,1	59,1		
MERCOSUR	353,5	130,7	1,9	9,4	37,0	9,3	7,1	121,4	92,9		
ANCOM	134,0	21,1	0,7	1,5	15,7	1,8	8,5	19,3	91,5		
CACM	35,2	12,8	0,2	0,9	36,4	2,0	15,6	10,8	84,4		
CARICOM	21,4	1,8	0,1	0,1	8,4	0,6	33,3	1,2	66,7		
ASEAN	1 243,7	130,9	6,9	9,4	10,5	27,3	20,9	103,6	79,1		
COMESA	96,3	16,4	0,5	1,2	17,0	3,0	18,3	13,4	81,7		
ECOWAS	168,2	15,9	0,9	1,1	9,5	1,8	11,3	14,1	88,7		

* Wartość obejmuje działy 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification).

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (25.08.2012); Obliczenia własne.

Tabela 2

Znaczenie importu towarowego ogółem i importu artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w 2000 r. i 2011 r.

Regionalna umowa handlowa	Import ogółem (mld USD)	Import rolno-spożywczy ogółem (mld USD)*	Udział regionu w imporcie światowym ogółem (%)	Udział regionu w światowym imporcie rolno-spożywczym (%)	Udział importu rolno-spożywczego w całkowitym imporcie towarowym regionu (%)	Wewnątrzregionalny import rolno-spożywczy		Import rolno-spożywczy z krajów trzecich	
						mld USD	udział w imporcie rolno-spożywczym regionu (%)	mld USD	udział w imporcie rolno-spożywczym regionu (%)
2000 r.									
UE-27	2 435,1	187,4	37,1	40,9	7,7	127,6	68,1	59,8	31,9
NAFTA	1 677,6	71,7	25,6	15,7	4,3	31,5	43,9	40,2	56,1
MERCOSUR	86,9	5,7	1,3	1,2	6,6	3,6	63,2	2,1	36,8
ANCOM	24,5	2,9	0,4	0,6	11,8	0,5	17,2	2,4	82,8
CACM	21,6	2,6	0,3	0,6	12,0	0,9	34,6	1,7	65,4
CARICOM	13,8	2,1	0,2	0,5	15,2	0,3	14,3	1,8	85,7
ASEAN	379,4	18,3	5,8	4,0	4,8	4,7	25,7	13,6	74,3
COMESA	34,5	6,8	0,5	1,5	19,7	0,5	7,4	6,3	92,6
ECOWAS	20,5	3,4	0,3	0,7	16,6	0,2	5,9	3,2	94,1

cd. tabeli 2

2011 r.										
UE-27	6 107,9	548,7	33,5	39,2	9,0	380,7	69,4	168,0	30,6	
NAFTA	3 064,0	170,4	16,8	12,2	5,6	78,4	46,0	92,0	54,0	
MERCOSUR	315,9	14,2	1,7	1,0	4,5	8,0	56,3	6,2	43,7	
ANCOM	124,4	11,7	0,7	0,8	9,4	1,9	16,2	9,8	83,8	
CACM	58,4	7,7	0,3	0,5	13,2	2,4	31,2	5,3	68,8	
CARICOM	30,1	5,5	0,2	0,4	18,3	0,6	10,9	4,9	89,1	
ASEAN	1 152,2	73,3	6,3	5,2	6,4	24,1	32,9	49,2	67,1	
COMESA	141,1	27,3	0,8	1,9	19,3	2,7	9,9	24,6	90,1	
ECOWAS	101,1	15,7	0,6	1,1	15,5	1,4	8,9	14,3	91,1	

* Wartość obejmuje działy 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification).

Źródło: Ibid.

Tabela 3

Dynamika eksportu i importu artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych na tle eksportu i importu towarowego ogółem w latach 2000-2010 (2000 = 100)

Regionalna umowa handlowa	Eksport			Import		
	towarowy ogółem	artykułów rolno-spożywczych		towarowy ogółem	artykułów rolno-spożywczych	
		ogółem	wewnątrz-regionalny		ogółem	wewnątrz-regionalny z krajów trzecich
UE-27	252,4	311,6	319,5	288,8	292,8	298,4
EFTA	279,7	298,6	200,0	301,4	284,3	200,0
NAFTA	186,3	245,6	247,4	244,4	237,7	248,9
MERCOSUR	417,8	504,6	251,4	546,8	249,1	222,2
ANCOM	513,4	329,7	360,0	327,1	403,4	380,0
CACM	233,1	251,0	285,7	245,5	296,2	266,7
CARICOM	264,2	128,6	200,0	109,1	261,9	200,0
ASEAN	291,4	439,3	478,9	429,9	400,5	512,8
COMESA	326,4	356,5	600,0	326,8	401,5	540,0
ECOWAS	560,7	454,3	600,0	440,6	461,8	700,0
						446,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tab. 1 i 2.

Drugim co do wielkości uczestnikiem międzynarodowych rynków rolno-spożywczych były kraje Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA), które realizując w 2011 r. eksport rzędu 196,5 mld USD oraz import o wartości przewyższającej 170 mld USD odpowiadały za około 14% światowego eksportu i 12% importu, z czego około 41-46% było skoncentrowane w regionie (tab. 1 i 2). Udział eksportu rolno-spożywczego w całkowitym eksporcie towarowym państw NAFTA był zaledwie o niespełna 1 pkt proc. niższy niż odnotowany w krajach UE-27, mniejsze było natomiast znaczenie importu żywności, co wskazuje na wyższy poziom samowystarczalności żywnościowej, a w konsekwencji mniejszy stopień penetracji importowej rynku w tym regionie. Ze względu na wysoki stopień samowystarczalności żywnościowej państw należących do NAFTA, zwłaszcza USA i Kanady, a ponadto specjalizację eksportową podejmowaną przez te kraje nie tylko w zakresie artykułów rolnych, ale także produktów przemysłowych, zróżnicowanych, o większej wartości dodanej, tempo wzrostu handlu rolno-spożywczego w latach 2000-2011 było w tych państwach najniższe spośród wszystkich analizowanych ugrupowań regionalnych⁹, ale i tak przewyższało stopę wzrostu handlu towarowego ogółem (tab. 3). Należy podkreślić, że w 2011 r. znaczenie krajów NAFTA w światowych obrotach rolnych było porównywalne z ich pozycją w globalnej wymianie towarowej, natomiast w 2000 r. udział ugrupowania w światowym imporcie przewyższał jego znaczenie w imporcie artykułów rolno-spożywczych o około 10 pkt. proc. i wynosił ponad 25%. Na tej podstawie można stwierdzić, że z jednej strony państwa NAFTA, a przede wszystkim USA i Kanada, posiadając korzystne warunki przyrodnicze i ekonomiczne dla rozwoju rolnictwa, są jednymi z najważniejszych w skali świata eksporterów produktów rolnych, ale z drugiej – ze względu na siłę skupionego w nich efektywnego popytu – stanowią także istotny rynek importowy.

Na uwagę zasługuje również umacniająca się pozycja państw Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) jako eksportera artykułów rolnych. W latach 2000-2011 wartość eksportu produktów rolno-żywnościowych z tego ugrupowania integracyjnego zwiększyła się prawie 4,5-krotnie, a importu 4-krotnie, osiągając odpowiednio niemal 131 mld USD i ponad 73 mld USD (tab. 1 i 3). Dla porównania eksport i import towarowy ogółem z/do tego regionu wzrósł w tym samym czasie około 3-krotnie. Udział przychodów ze sprzedaży tej grupy artykułów w całkowitym eksporcie towarowym regionu w 2011 r. wyniósł 10,5% i był o 3,5 pkt. proc. wyższy niż w 2000 r. oraz odpowiednio o 1 i 1,5 pkt. proc. wyższy niż w 2011 r. w krajach UE i NAFTA (tab. 1). W skali globalnej państwa ASEAN dostarczały w 2011 r. 9,4% wartości eksportu rolno-spożyw-

⁹ Pomijając stopę wzrostu eksportu w krajach CARICOM.

czego i zajmowały – *ex aequo* z krajami MERCOSUR – trzecią lokatę wśród największych światowych eksporterów żywności. Mniejszy, bo około 5%, był ich udział w globalnym imporcie artykułów rolno-żywnościowych (tab. 2). Co istotne, z uwagi na komplementarną strukturę produkcji, a w rezultacie oferty eksportowej, około 80% eksportu i 70% importu państwa ASEAN realizowały z krajami spoza ugrupowania, przy czym wyższe, zwłaszcza po stronie importu, było w latach 2000-2011 tempo wzrostu obrotów wewnątrzregionalnych. Na tej podstawie można sądzić, że utworzenie i funkcjonowanie strefy wolnego handlu ASEAN wywołało silniejszy efekt kreacji niż przesunięcia handlu, a strukturę geograficzną wymiany i znaczący w niej udział państw trzecich w dużej mierze kształtowały kierunki specjalizacji produkcji i dostępność określonych towarów, wywołujące potrzebę importu, niezbędnego zarówno w państwach należących do ugrupowania, jak i u jego zewnętrznych partnerów handlowych.

Zakończenie

Podsumowując można stwierdzić, że dwie fale regionalizmu i wywołany przez nie efekt domina doprowadziły do koncentracji najistotniejszych w systemie handlu światowego porozumień handlowych w trzech regionach, a mianowicie w Europie, obu Amerykach i Azji, przy mniejszym udziale stref preferencyjnego handlu funkcjonujących na terenie Afryki. Należy zwrócić uwagę, że współczesne preferencyjne umowy handlowe przełamują charakterystyczny dla pierwszej fazy regionalizmu schemat integrowania się krajów o podobnym stopniu rozwoju gospodarczego. Układy regionalne powołane do życia w latach 90. XX w. łączą państwa o różnym stopniu rozwoju, czego przykładem mogą być m.in. UE-27, NAFTA czy COMESA. Wynika to nie tylko z odmiennych warunków, w jakich rozwijał się regionalizm końca XX w., ale także ze zmiany strategii handlu zagranicznego w krajach rozwijających się, przejawiającej się w zwiększeniu jego otwartości.

Uzależnienie produkcji i kierunków jej specjalizacji od warunków przyrodniczych oraz dostępności do zasobów naturalnych powoduje, że w poszczególnych ugrupowaniach integracyjnych różne jest znaczenie handlu artykułami rolno-żywnościowymi. Największymi w skali świata eksporterami i importerami artykułów rolnych i żywnościowych były kraje UE-27 i NAFTA, przy czym znaczenie obrotów rolnych w strukturze handlu towarowego ogółem było w nich relatywnie niewielkie i nie przekraczało 9,5% całkowitego wolumenu, co oznacza,

że państwa wysoko rozwinięte częściej podejmują specjalizację i czerpią korzyści z eksportu wyrobów przemysłowych. W przeciwieństwie do nich, kraje rozwijające się skupione w ugrupowaniach integracyjnych z regionu Afryki i Ameryki Łacińskiej, mimo obserwowanego w nich relatywnie dużego znaczenia sektora rolno-żywnościowego w handlu regionalnym, nie odgrywają istotnej roli w światowej wymianie artykułów rolno-spożywczych.

Utworzeniu i funkcjonowaniu strefy preferencyjnego handlu towarzyszy efekt jego kreacji i przesunięcia. Siła tych dwóch efektów w analizowanych ugrupowaniach regionalnych była zróżnicowana. Najsilniejszy efekt przesunięcia wystąpił w państwach UE-27, które w rezultacie około 70-75% obrotów rolno-żywnościowych realizowały w ramach handlu wewnątrzspółnotowego. W pozostałych ugrupowaniach bardziej widoczna była kreacja niż przesunięcie handlu, a co za tym idzie na większą skalę prowadzono wymianę z państwami trzecimi, co skłania ku wnioskowi, że regionalna liberalizacja handlu nie stała się hamulcem rozwoju światowego handlu rolnego.

Z jednej strony, mniej kompleksowy charakter negocjacji i większa zdolność osiągnięcia porozumienia niewątpliwie implikują łatwość zawierania i przemaszając na korzyść regionalnych umów liberalizujących handel. Z drugiej, uwalniając handel na mniejszą skalę, regionalne porozumienia handlowe oferują mniejsze korzyści producentom określonych dóbr. Liberalizacja regionalna przyczynia się bowiem do mniej dynamicznego niż w przypadku liberalizacji multilateralnej wzrostu cen światowych, a dodatkowo producentom oferuje się mniejsze rekompensaty z tytułu ograniczenia wsparcia cenowego. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że WTO odgrywa istotną rolę w liberalizacji handlu artykułami przemysłowymi, a mniej znaczące są efekty jej działalności w odniesieniu do handlu rolnego¹⁰, można uznać, że regionalne porozumienia handlowe są skuteczną formą uwalniania i pobudzania rozwoju wymiany artykułami rolnymi.

¹⁰ W 1992 r. poziom taryf celnych na produkty rolne był około 15 razy wyższy niż na wyroby przemysłowe, a w 2001 r., a więc już po zakończeniu okresu implementacji postanowień Rundy Urugwajskiej w krajach rozwiniętych, cła na artykuły rolne były nadal 12 razy wyższe niż na towary przemysłowe. Zob. M. Ingco, *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round. One Step Forward, One Step Back?* Policy Research Working Paper 1500, International Trade Division, The World Bank, Washington D.C. 1995; P. Gibson i in., *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*, Agricultural Economic Report No. 796, Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C. 2001.

Literatura

- Bhagwati J., *Regionalism versus Multilateralism*, „The World Economy” 1992, Vol. 15, No. 5.
- Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- Carpenter T., *A Historical Perspective on Regionalism*, in: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, eds. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Dybowski G., *Uwarunkowania handlu zewnętrznego Polski towarami rolno-spożywczymi*, w: *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa 1998.
- Fiorentino R.V., Crawford J., Toqueboeuf Ch., *The Landscape of Regional Trade Agreements and WTO surveillance*, in: *Multilateralizing Regionalism*, eds. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Gibson P., Wainio J., Whitley D., Bohman M., *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*, Agricultural Economic Report No. 796, Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C. 2001.
- Grimwade N., *International Trade Policy. A contemporary analysis*, Routledge, London, New York 1996.
- Ingo M., *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round. One Step Forward, One Step Back?* Policy Research Working Paper 1500, International Trade Division, The World Bank, Washington D.C. 1995.
- Pawlak K., *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*, Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists, Vol. XIII No. 6, Warszawa-Poznań-Wrocław 2011.
- Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), <http://rtais.wto.org/UI/Public-MaintainRTAHome.aspx>, 05.09.2012.
- Schott J. J., *Trading Blocks and the World Trading System*, „The World Economy” 1991, Vol. 14, No. 1.
- UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (25.08.2012).

THE IMPORTANCE OF TRADE IN AGRI-FOOD PRODUCTS IN SELECTED REGIONAL GROUPINGS

Summary

The aim of the paper is to estimate the importance of trade in agri-food products in selected regional groupings from Europe, North America, Latin America, Asia and Africa. The value of the trade, both intra- and with third countries, the shares of agri-food trade in total trade of the region and the regions' shares in world agricultural trade were analysed. The analysis allowed us to indicate the largest global exporters and importers of agri-food products. The assessment of trade creation and trade diversion effect in agri-food trade of selected regional groupings was also possible.