



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 13 (XXVIII)

Zeszyt 3

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

Agnieszka Sapa¹

Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Intensywność handlu rolno-żywnościowego wybranych regionalnych ugrupowań handlowych relacji Południe-Południe²

Agri-food trade intensity of selected regional trade agreements of South-South relations

Synopsis: Charakterystyczną cechą współczesnych międzynarodowych relacji handlowych jest rosnąca liczba regionalnych porozumień handlowych. W procesie tym coraz częściej uczestniczą kraje tzw. globalnego Południa. Utworzenie ugrupowania wiąże się między innymi ze zmianą kierunku przepływów handlowych. Głównym celem opracowania jest identyfikacja kierunku handlu rolno-żywnościowego regionalnych ugrupowań handlowych relacji Południe-Południe (CACM, CAN, EAC, MERCOSUR) w świetle wybranych wskaźników regionalnych współzależności handlowych. W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, że handel rolno-żywnościowy we wszystkich badanych ugrupowaniach w większym stopniu ukierunkowany jest na kraje członkowskie niż na kraje trzecie. Różnice pomiędzy ugrupowaniami dotyczą zmian tego ukierunkowania. Specjalizacja kierunkowa umacniała się w przypadku CACM i CAN, pozostawała bez zmian dla krajów EAC, a zmniejszyła się dla MERCOSUR.

Słowa kluczowe: regionalne ugrupowanie handlowe, handel rolno-żywnościowy, udział handlu wewnątrzregionalnego, wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego, wskaźnik introwersji handlu wewnątrzregionalnego

Abstract. The growing number of regional trade agreements is a characteristic feature of contemporary international trade relations. The developing countries are more and more involved in this process. Creating groups is associated with changes in the direction of trade flows. The main objective of the study is to identify the agri-food trade direction of the South-South regional trade groupings (CACM, CAN, EAC, MERCOSUR) taking into account selected indicators of regional trade interdependence. The agri-food trade in the all tested groupings was increasingly directed towards the member states rather than tertiary countries. The differences among the groups are related to changes in the direction of trade. Specialization of trade direction strengthened in the CACM and CAN countries, remained unchanged for the EAC countries, and declined in MERCOSUR.

Key words: regional trade agreement, agri-food trade, intra-regional trade share, intra-regional trade intensity index, introversion trade index

Wprowadzenie

Na początku 2013 roku na forum GATT/WTO notyfikowanych było 546 regionalnych porozumień handlowych (licząc osobno dobra, usługi i akcesje), z czego 354 było aktywnych. Od kilkunastu lat obserwuje się systematyczny wzrost liczby wchodzących

¹ Dr, e-mail: agnieszka.sapa@ue.poznan.pl

² Artykuł został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/03/B/HS4/01178.

w życie takich porozumień³. Przesłanki dla tworzenia czy też przyłączania się do już istniejących regionalnych ugrupowań handlowych mają zarówno podłoże ekonomiczne jak i pozaekonomiczne [Whalley 1996]. Wśród tych pierwszych wymienia się cele polityczne (zapewnienie pokoju, bezpieczeństwa, stabilizacji politycznej oraz poszanowanie reguł demokracji i praw człowieka), ideologiczne, humanitarne oraz kulturalne. Natomiast do grupy przesłanek ekonomicznych zalicza się poprawę efektywności gospodarowania (również rolnictwa) oraz dobrobytu w integrujących się krajach. Osiągnięcie tych celów zdeterminowane jest jednak przez czynniki strukturalne, technologiczne oraz ekonomiczne⁴ [Misala 2001], które mają szczególne znaczenie w przypadku krajów rozwijających się. Kraje te, tzw. kraje globalnego Południa, charakteryzują się niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, względnie wysokim udziałem rolnictwa w tworzeniu PKB, wysokim udziałem handlu rolno-żywnościowego w ich handlu ogółem oraz niewielkim znaczeniem na światowym rynku żywnościowym. Liberalizacja handlu, w tym handlu rolno-żywnościowego, która jest podstawą regionalnych porozumień handlowych⁵, może mieć pozytywny wkład w rozwój nie tylko sektora rolnego, ale również rozwój społeczno-ekonomiczny tych krajów oraz poprawę bezpieczeństwa żywnościowego [World Bank 2008]. Należy tu jednak podkreślić, że wolny handel wiąże się zarówno z potencjalnymi korzyściami, jak i zagrożeniami, które mogą wystąpić na poziomie kraju, przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowego⁶. Liberalizacja handlu może być impulsem pro-rozwojowym dla rolnictwa i warunkować ilość, jakość jak i efektywność wykorzystania zasobów czynników produkcji w rolnictwie. Może być traktowana jako swego rodzaju strategia rozwoju [Ethier 1998]. Zawieranie regionalnych porozumień handlowych przez kraje rozwijające się może przyczyniać w długim okresie do budowy potencjału produkcyjnego i poprawy konkurencyjności na rynku globalnym. W krótkim okresie tworzeniu regionalnych ugrupowań handlowych towarzyszą zmiany w wewnątrzregionalnych i zewnątrz regionalnych przepływach handlowych.

Głównym celem artykułu jest identyfikacja kierunku handlu rolno-żywnościowego regionalnych ugrupowań handlowych w świetle wybranych wskaźników regionalnych współzależności handlowych. Innymi słowy podjęto próbę odpowiedzi na pytanie czy utworzeniu regionalnych ugrupowań handlowych towarzyszy większe ukierunkowanie handlu w stronę członków ugrupowania czy krajów trzecich. Regionalne ugrupowania handlowe są efektem preferencyjnych porozumień handlowych, które zawierane są w zgodzie z wymogami Światowej Organizacji Handlu na zasadzie wyjątku od klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Wymiana handlowa w powstającym ugrupowaniu odbywa się na zasadach preferencyjnych przy jednoczesnym dyskryminowaniu krajów pozostających poza ugrupowaniem. Tworzeniu takich ugrupowań integracyjnych towarzyszą zmiany w przepływach handlowych w ramach ugrupowania oraz pomiędzy

³ W literaturze przedmiotu mówi się o tzw. trzech falach regionalizmu. Zawierane w ramach poszczególnych fal porozumienia różniły się zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. Więcej zob. np. [Bhagwati 1999, Śledziwska 2012].

⁴ Uzasadnienie dla zawierania regionalnych porozumień handlowych jest szeroko analizowane w literaturze przedmiotu. Zob prace np. [Viner 1950], [Panagariya 1999], [Lipsej 1999], [Mundell 1999], [Ethier 1998], [Baldwin 1994].

⁵ Liberalizacja handlu może odbywać się albo w ramach podejścia jednostronnego albo w ramach podejścia opartego na wzajemności. Podejście oparte na wzajemności to liberalizacja handlu poprzez wielostronne negocjacje handlowe pod auspicjami GATT/WTO albo poprzez regionalne porozumienia handlowe [Bhagwati 2003].

⁶ Więcej na ten temat zob. [Drozd i Miskinis 2011].

ugrupowaniem i krajami trzecimi (efekt kreacji, efekt przesunięcia)⁷. Do oceny tych efektów wykorzystuje się między innymi metody opisowe⁸, w ramach których analizie poddaje się wskaźniki regionalnych współzależności. Pozwalają one ocenić na ile utworzeniu regionalnego ugrupowania handlowego towarzyszy większa intensyfikacja handlu z członkami ugrupowania w porównaniu do wymiany z krajami pozostającymi poza ugrupowaniem. W przeprowadzonych badaniach zastosowano wskaźniki opisujące regionalne współzależności handlowe: udział handlu wewnątrzregionalnego (*intra-regional trade share*), wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*intra-regional trade intensity index*) oraz symetryczny wskaźnik introwersji handlu (*introversion trade index*). Pierwsze dwa mierniki są często wykorzystywane w badaniach regionalnych ugrupowań handlowych, chociaż mają pewne ograniczenia interpretacyjne w kontekście analizy szeregów czasowych oraz analizy porównawczej ugrupowań. Wskaźnikiem, który jest wolny od takich ograniczeń jest indeks introwersji handlu wewnątrzregionalnego, który może być interpretowany jako efekt *ex-post* przesunięcia handlu. Podmiot badań stanowią ugrupowania handlowe reprezentujące relacje Południe – Południe: MERCOSUR, CACM, CAN and EAC⁹. W analizie wykorzystano dane z bazy danych World Integrated Trade Solutions (WITS), gdzie handel rolno-żywnościowy przyjęto zgodnie z klasyfikacją SITC jako SITC (0+1+2-27-28+4). Zakres czasowy analizy obejmuje lata 1980-2010¹⁰.

Znaczenie udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego

Wskaźnik udziału handlu (eksport plus import) wewnątrzregionalnego to stosunek handlu między krajami danego ugrupowania do handlu ogółem tych krajów. Pozwala on określić na ile względnie ważny jest handel wewnątrz ugrupowania w stosunku do handlu ogółem członków ugrupowania [Cheong 2010, Iapadre 2004]. Jego matematyczna formuła jest określona jako:

$$S_{ii} = \frac{t_{ii}}{t_i} \quad (1)$$

S_{ii} = udział handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania i

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i .

⁷ Podstawy teorii unii celnej zostały sformułowane przez J. Vinera w latach 50. XX wieku. Jego analiza obejmowała statyczne efekty preferencyjnej liberalizacji handlu w postaci unii celnej, tj. efekt kreacji oraz efekt przesunięcia [Viner 1950]. Praca Vinera stała się impulsem dla kolejnych badań nad efektami regionalnych ugrupowań integracyjnych.

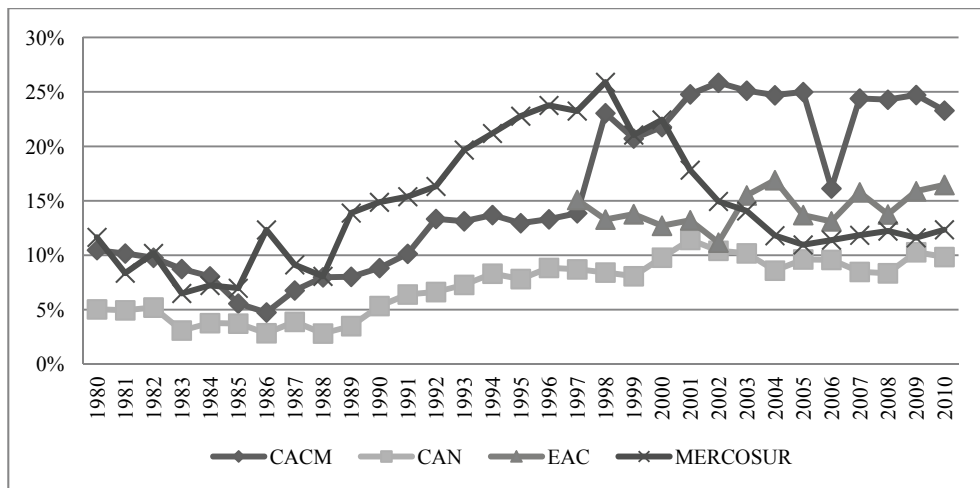
⁸ Więcej na temat innych wykorzystywanych metod zob. np. [dell'Aquila i in. 1999; Cheong 2010; Mikic i Gilbert 2009].

⁹ W całym analizowanym okresie przyjęto stałą liczbę członków poszczególnych ugrupowań: CACM (Central American Common Market – Wspólny Rynek Ameryki Środkowej) obejmuje takie kraje jak: Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras i Nikaragua. CAN (Andean Community – Wspólnota Andyjska) to Boliwia, Kolumbia, Ekwador oraz Peru. W skład EAC (East African Community – Wspólnota Wschodnioafrykańska) wchodzi: Burundi, Kenia, Uganda, Tanzania oraz Rwanda. MERCOSUR (Mercado Comun del Cono Sur – Wspólny Rynek Ameryki Południowej) to Argentyna, Brazylia, Paragwaj oraz Urugwaj.

¹⁰ Dla EAC obliczenia dotyczące relacji handlowych wykonano dla lat 1997-2010 z powodu braku adekwatnych danych statystycznych w bazie WITS.

Wskaźnik udziału handlu wewnątrzregionalnego jest często wykorzystywany w ocenie regionalnej koncentracji handlu światowego. Należy go jednak ostrożnie stosować porównując poszczególne regionalne ugrupowania handlowe. Wady tego miernika związane są między innymi z obciążeniem jego wartości liczbą członków ugrupowania i wielkością ich gospodarek, koncepcją tzw. geograficznej neutralności („geographic neutrality”) oraz zmianami pro-cyklicznymi [dell’Aquila i in. 1999; Cheong 2010; Iapadre 2004].

W analizowanych ugrupowaniach udziały wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtowały się poniżej ¼ ich ogólnych obrotów rolno-żywnościowych (rys. 1).



Rys. 1. Udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego wybranych ugrupowań handlowych w latach 1980-2010 (w %)

Fig. 1. Share of intra-regional agri-food trade in the selected regional trade agreements in 1980-2010 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy danych World Integrated Trade Solution.

W przypadku MERCOSUR, do połowy lat 90. XX wieku następował ciągły wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego do poziomu 26% w 1998 roku. W kolejnych latach miał miejsce systematyczny spadek tego wskaźnika do 12%, chociaż udział ten od roku 2004 kształtował się na zbliżonym poziomie (dla handlu ogółem wskaźnik ten przyjmował odpowiednio wartości 24% i 17%). Pod koniec pierwszej dekady XXI wieku udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtował się na takim samym poziomie, jak na początku lat 80 ubiegłego wieku (rys. 1). Podobnie jak w przypadku MERCOSUR, udziały handlu wewnątrzregionalnego wzrastały od połowy lat 80. XX wieku dla ugrupowań CACM i CAN, chociaż w ostatnich latach wykazywały one względną stabilizację. W przypadku CACM nastąpił zdecydowany, bo o 20 punktów procentowych (z poziomu 5%), wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (dla handlu ogółem wzrost o 7 p. p. z poziomu 11%). Jest to też jedyne ugrupowanie wśród analizowanych, w którym od połowy lat 90 XX wieku udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego jest większy niż

wewnątrzregionalnego handlu ogółem. W krajach CAN udziały wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego kształtowały się w przedziałach od 3-4% w drugiej połowie lat 80. XX wieku do 8-11% w latach 2001-2010. (podobny poziom osiągały również udziały wewnątrzregionalnego handlu ogółem). W przypadku krajów EAC udział wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego od 1997 roku kształtował się w przedziale 11-17% (dla handlu ogółem było to 12-19%, rys. 1).

Zmiany w intensywności wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego

Miernikiem, który częściowo pozwala uniknąć problemów interpretacyjnych przy porównaniu przepływów handlowych regionalnych ugrupowań handlowych jest wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego. Wskaźnik ten (nazywany również względny wskaźnikiem intensywności handlu) jest definiowany jako relacja udziału handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania do udziału handlu ogółem danego ugrupowania w handlu światowy [Cheong 2010]. Jego matematyczna formuła to:

$$I_i = \frac{t_{ii}}{t_i / T} \quad (2)$$

I_i = wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego ugrupowania i

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i

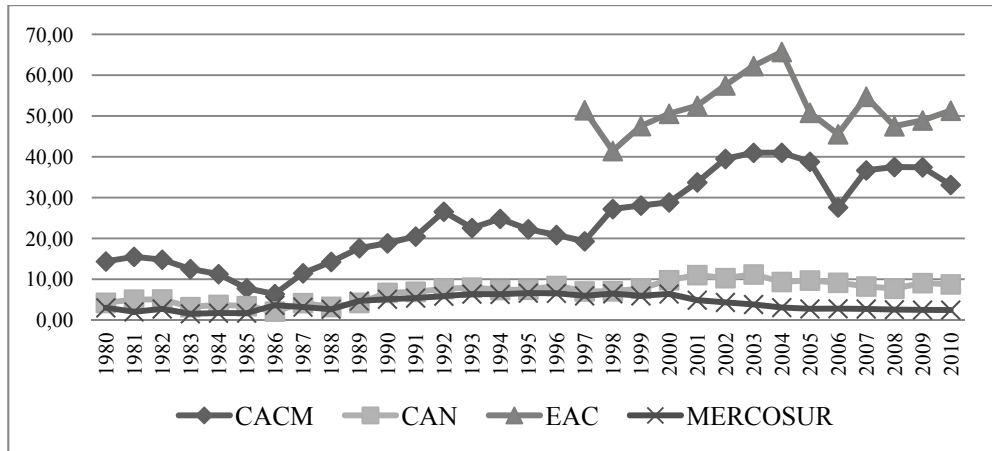
T = handel światowy.

Miernik ten pozwala na określenie specjalizacji kierunku handlu. Jeżeli wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego jest większy od jeden to można powiedzieć, że handel ugrupowania jest wyspecjalizowany, tzn. względnie bardziej zorientowany w stronę członków ugrupowania niż w kierunku reszty świata. Wzrost indeksu oznacza, że znaczenie ugrupowania dla własnych przepływów handlowych rośnie bardziej (obniża się mniej) niż znaczenie gospodarki światowej [Iapadre 2004].

- ✓ Jeżeli wskaźnik jest równy 1 to handel członków ugrupowania jest geograficznie neutralny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik przyjmuje wartości powyżej 1 to oznacza, że ugrupowanie kieruje handel w większym stopniu do krajów będących członkami ugrupowania.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest mniejszy od 1 (i większy od zera) to oznacza, że przepływy handlowe ugrupowania są bardziej skierowane w stronę krajów trzecich.

Wskaźniki intensywności wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (również handlu ogółem) dla ugrupowań CACM, CAN, EAC, MERCOSUR w całym badanym okresie przyjmowały wartości większe od jeden (rys. 2). Można więc stwierdzić, że handel tych ugrupowań jest wyspecjalizowany kierunkowo (w tym przypadku regionalnie), ponieważ w większym stopniu przepływy handlowe skierowane są do krajów będących członkami poszczególnych ugrupowań niż do krajów trzecich. W latach 1980-2010 względne znaczenie wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych systematycznie wzrastało w przypadku CACM (wzrost relacji z 14 do 33) i CAN (zmiana od odpowiednio z poziomu 4 do 9). Sytuacja ta miała miejsce w warunkach względnie stabilnego kształtowania się intensywności wewnątrzregionalnego handlu ogółem w CACM i obniżającej się od ośmiu lat w CAN. Natomiast w krajach EAC intensywność

wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego przyjmowała wartości w przedziale 40-65 (przy systematycznym spadku znaczenia krajów członkowskich w wymianie ogółem od roku 2000). Inaczej kształtowała się intensywność przepływów handlowych w MERCOSUR.



Rys. 2. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego dla handlu rolno-żywnościowego w wybranych regionalnych ugrupowaniach handlowych w latach 1980-2010

Fig. 2. Intra-regional trade intensity index for agri-food trade of the selected regional trade agreements in 1980-2010

Źródło: jak na rysunku 1.

Do końca lat 90 XX wieku systematycznie wzrastało znaczenie obrotów wewnątrzregionalnych, przykładowo w 2000 roku znaczenie wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (ogółem) było 6,5 (15) krotnie większe niż udział handlu rolno-żywnościowego (ogółem) ugrupowania w światowym handlu rolno-żywnościowym (ogółem). Od tego czasu obserwuje się ciągły spadek względnego znaczenia wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego – relacja ta zmniejszyła się do 2,5 (9 dla handlu ogółem) w 2010 roku (rys. 2).

Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego ma ograniczenia interpretacyjne, które sprowadza się do trzech obszarów. Po pierwsze, zakres zmienności indeksu zależy od wielkości ugrupowania. Drugi problem związany jest z asymetrią zakresu zmienności tzn., że zakres zmienności wskaźnika nie jest symetryczny wobec progu neutralności (*neutrality threshold*) czyli wtedy, kiedy wskaźnik przyjmuje wartość jeden¹¹. Trzeci problem jest związany z występowaniem zgodności zmian pomiędzy komplementarnymi wskaźnikami (wskaźnikiem intensywności handlu wewnątrzregionalnego oraz wskaźnikiem intensywności handlu zewnątrz regionalnego)

¹¹ W celu uniknięcia problemów związanych z zakresem zmienności oraz asymetrią zakresu zmienności oblicza się odpowiednio homogeniczny wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*homogeneous index of intra-regional trade intensity*) oraz symetryczny wskaźnik intensywności handlu wewnątrzregionalnego (*symmetrical index of intra-regional trade intensity*). Formuły tych indeksów oraz ich interpretacje zob. [Iapadre 2004].

[Iapadre 2004]. Alternatywnym miernikiem intensywności przepływów handlowych, jest symetryczny wskaźnik introwersji handlu. Szacuje on względną intensywność przepływów handlowych wewnątrz ugrupowania wobec przepływów handlowych z krajami spoza ugrupowania. Wskaźnik introwersji handlu wskazuje czy intensywność handlu wewnątrzregionalnego wzrasta szybciej czy wolniej w porównaniu do intensywności handlu zewnątrz regionalnego. Matematyczna formuła indeksu to:

$$SJ_i = \frac{HI_i - HE_i}{HI_i + HE_i} \quad (3)$$

$$HI_i = \frac{t_{ii}/t_i}{t_{ri}/t_r} \quad (4)$$

$$HE_i = \frac{1 - \left(\frac{t_{ii}}{t_i}\right)}{1 - \left(\frac{t_{ri}}{t_r}\right)} \quad (5)$$

t_{ii} = wewnątrzregionalny handel ugrupowania i

t_i = handel ogółem ugrupowania i

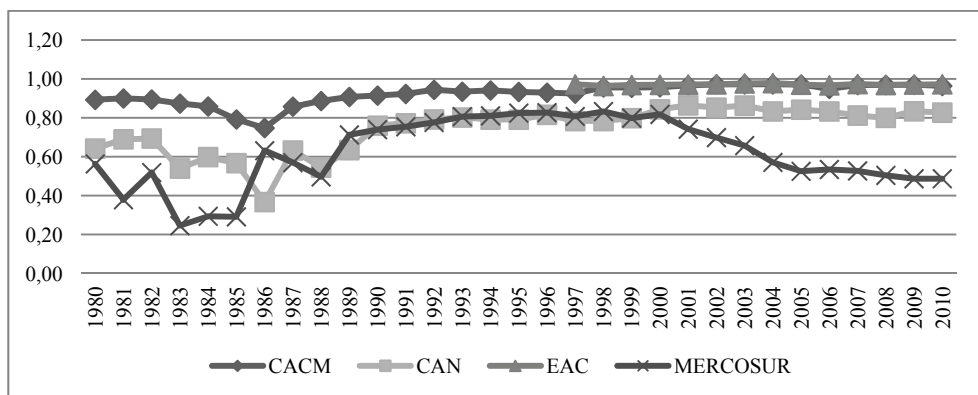
t_{ri} = handel ugrupowania i z krajami trzecimi r

t_r = handel ogółem krajów trzecich r .

- ✓ Wartości indeksu kształtują się symetrycznie wokół zera, mieszczą się w przedziale $[-1; 1]$ i są niezależne od wielkości regionu.
- ✓ Wskaźnik jest równy zero, jeżeli handel danego ugrupowania jest geograficznie neutralny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest większy od zera, to oznacza to, że przepływy handlowe mają bardziej charakter wewnątrz-regionalny.
- ✓ Jeżeli wskaźnik jest mniejszy od zera to handel krajów członkowskich ugrupowania jest bardziej skierowany w stronę krajów spoza ugrupowania.

Indeks introwersji handlu wzrasta (spada) wtedy, kiedy intensywność handlu wewnątrzregionalnego danego ugrupowania rośnie szybciej (wolniej) niż intensywność handlu zewnątrz regionalnego tego ugrupowania. Wskaźnik introwersji handlu może być wykorzystywany do oceny *ex post* efektu przesunięcia.

Kształtowanie się wskaźnika introwersji handlu wewnątrzregionalnego wskazuje, że przepływy rolno-żywnościowe (również ogółem) miały nachylenie w stronę krajów członkowskich we wszystkich analizowanych ugrupowaniach (rys. 3). W ugrupowaniach tych wskaźniki introwersji kształtowały się bowiem w przedziale $(0;1)$. W przypadku CACM i CAN wskaźniki introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego systematycznie wzrastały odpowiednio z poziomu 0,89 i 0,64 do 0,96 i 0,83 (stabilizacja w ostatnich latach), co oznacza, że intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych wzrastała szybciej niż intensywność obrotów rolno-żywnościowych poszczególnych ugrupowań z resztą świata (podobna tendencja miała miejsce dla obrotów ogółem CAN; w przypadku CACM wskaźnik introwersji dla handlu ogółem w całym badanym okresie kształtował się na niezmiennym poziomie). Jeżeli chodzi o kraje EAC, to w przypadku tego ugrupowania można mówić o pewnej stabilizacji indeksu introwersji na poziomie około 0,97, co oznacza, że intensywność wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego zmieniała się podobnie jak intensywność zewnątrz regionalnego handlu rolno-żywnościowego (podobnie było dla handlu ogółem).



Rys. 3. Wskaźnik introwersji handlu rolno-żywnościowego wybranych regionalnych ugrupowań handlowych w latach 1980-2010

Fig. 3. Introversion index for agri-food trade of the selected regional trade agreements in 1980-2010

Źródło: jak na rysunku 1.

W przypadku MERCOSUR, po wcześniejszym wzroście i okresie stabilizacji, od 2000 roku miał miejsce systematyczny spadek introwersji handlu rolno-żywnościowego z poziomu 0,82 do 0,5 w 2010 roku (zdecydowanie mniejszy spadek widoczny był dla handlu ogółem). Oznacza to, że intensywność wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego rosła wolniej niż intensywność handlu rolno-żywnościowego z krajami trzecimi (rys. 3).

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że we wszystkich analizowanych ugrupowaniach występowała specjalizacja kierunkowa handlu rolno-żywnościowego, który był względnie bardziej zorientowany w stronę odpowiednich krajów członkowskich, niż w stronę krajów pozostających poza ugrupowaniem. Różnice dotyczyły zmian tej specjalizacji.

- W przypadku krajów MERCOSUR intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych rosła szybciej niż intensywność zewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych do końca lat 90 XX wieku. W kolejnych latach coraz większego znaczenia nabierały kraje trzecie. Utworzeniu w 1991 roku MERCOSUR towarzyszył spadek wskaźnika introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego (intensywność handlu wewnątrzregionalnego rosła wolniej niż intensywność handlu zewnątrzregionalnego). Przyjmując, że introwersja handlu może być wykorzystywana do oceny *ex post* efektu przesunięcia handlu, można stwierdzić, że nastąpiło w tym przypadku przesunięcie handlu rolno-żywnościowego w stronę tzw. reszty świata. MERCOSUR staje się więc coraz bardziej ekspansywny na światowym rynku rolno-żywnościowym. Przejawem tego był między innymi blisko dwukrotny wzrost udziału eksportu rolno-żywnościowego MERCOSUR w eksporcie rolno-żywnościowym świata (z blisko 5% na początku lat 90. XX wieku do prawie

9% w 2010 roku). Warto tu również zaznaczyć, że udział eksportu rolno-żywnościowego w eksporcie ogółem MERCOSUR stanowił w badanym okresie około 40%, a największy udział w eksporcie rolno-żywnościowym oraz zewnętrznym eksporcie rolno-żywnościowym MERCOSUR miała Brazylia (odpowiednio 58% i 61% w latach 1980-2010).

- Brak istotnych zmian w zakresie wskaźników współzależności handlowych zaobserwowano w ugrupowaniu EAC, które weszło w życie w 2000 roku. Handel rolno-żywnościowy wykazywał względną specjalizację kierunkową w stronę krajów ugrupowania, jednak w analizowanym okresie nie ulegała ona ani wzmocnieniu ani osłabieniu. Obraz ten potwierdza również kształtowanie się wskaźnika introwersji wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego. W skład ugrupowania EAC wchodzi kraje rozwijające się Afryki, ich eksport rolno-żywnościowy stanowił około 60% ich eksportu ogółem. Niska wydajność pracy w rolnictwie, wysoki udział rolnictwa w tworzeniu PKB czy brak odpowiedniej infrastruktury agrobiznesu uniemożliwia krajom EAC konkurowanie na światowym rynku produktów rolno-żywnościowych [FAO 2012]; udział eksportu rolno-żywnościowego EAC w eksporcie światowym kształtował się poniżej 0,5%. Uwzględniając to można zatem zaryzykować stwierdzenie, że ograniczenia te stanowią barierę zarówno dla wzmacniania relacji handlowych w ramach ugrupowania, jak i z krajami trzecimi.
- W ugrupowaniach CACM i CAN następował stopniowy wzrost udziału wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego. Ponadto intensywność wewnątrzregionalnych obrotów rolno-żywnościowych wzrastała szybciej niż obrotów zewnątrz regionalnych, co wzmacniało względną specjalizację kierunkową handlu rolno-żywnościowego na rzecz krajów członkowskich (przesunięcie handlu w stronę krajów – członków). CACM i CAN to ugrupowania krajów rozwijających się o względnie wysokim udziale rolnictwa w tworzeniu PKB. W badanym okresie udział eksportu rolno-żywnościowego tych ugrupowań w ich eksporcie ogółem kształtował się odpowiednio na poziomie około 50% i 30%. Jednocześnie ugrupowania te miały niewielkie znaczenie na rynku światowym. Udział eksportu rolno-żywnościowego w eksporcie rolno-żywnościowym świata wynosił 1% dla CACM i 1,5% dla CAN. Można przypuszczać, że wzrost intensyfikacji przepływów wewnątrzregionalnych stanowił tu swego rodzaju alternatywę dla ograniczonych możliwości konkurowania członków CACM i CAN na rynku światowym (wymaga to jednak poszerzonych badań, które wykraczają poza zakres tego artykułu). W długim okresie intensyfikacja wewnątrzregionalnego handlu rolno-żywnościowego w warunkach wzrostu gospodarczego może wpłynąć na wzrost potencjału produkcyjnego oraz produktywność czynników produkcji (m.in. w rolnictwie), co determinować będzie pozycję konkurencyjną tych ugrupowań na rynku światowym.

Literatura

- Bhagwati J. [1999]: Regionalism and Multilateralism: An Overview, (w:) J. Bhagwati, P. Krishna, A. Panagariya (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 9-12.
- Bhagwati, J. [2003]: Wolny handel dziś. Ekonomiczne idee na nowe Millenium, CeDeWu, Warszawa, s. 98-99.
- Cheong D. [2010]: Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements. *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*. Asian Development Bank, No. 52, June, s. 3-5.

- dell'Aquila C., Sarker R., Meilke K. D. [1999]: Regionalism and Trade in Agrifood Products. International Agricultural Trade Research Consortium. *Working Paper 99-5*, May, s. 17.
- Drozd J., Miskinis A. [2011]: Benefits and Treats of Free Trade. *Ekonomia 2* (14). Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 201. Wrocław, s. 40-47.
- Ethier W. J. [1998]: Regionalizm in a Multilateral World. „*Journal of Political Economy*” Vol. 106, No. 6, s. 1214-1245.
- Ethier W. J. [1998]: The New Regionalism, *The Economic Journal* Vol. 108, no. 449, s. 1154-1159.
- FAO [2012]: The State of Food and Agriculture 2012. Investing in agriculture for a better future. Roma.
- Iapadre L. [2004]: Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence. Dipartimento di Sistemi e Istituzioni per l'Economia. Facoltà di Economia. Università dell'Aquila and CIDEL. University of Rome “La Sapienza”, Preliminary draft, 1 September, s. 3-5, 8-9.
- Lipsey R. G. [1999]: The Theory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 119-124.
- Mikic M., Gilbert J. [2009]: Trade Statistics in Policymaking. A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, s. 4.
- Misala J. [2001]: Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Warszawa, s. 348.
- Mundell R. [1999], Tariff Preferences and the Terms of Trade (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 145-154.
- Panagariya A. [1999]: The Meade Model of Preferential Trading: History, Analytics, and Policy Implications (w:) P. Bhagwati, A. Krishna, A. Panagariya, (eds.), *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London, England, s. 157-183.
- R. E. Baldwin R. E. [1994]: A Domino Theory of Regionalism. Graduate Institute of International Studies, University of Geneva, September 1993; revised: November, s. 17-31:
- Sapa A. [2012]: Regionalne współzależności handlowe na przykładzie przepływów rolno-żywnościowych Unii Europejskiej i MERCOSUR. *SERiA*, Tom XIV, Zeszyt 1, Warszawa – Poznań – Białystok, s. 430-431.
- Śledziewska K. [2012]: Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa, s. 39-78.
- Viner J. [1950]: The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- Whalley, J. [1996]: Why Do Countries Seek Regional Trade Agreement? *NBER Working Paper Series*, April.
- World Bank [2008]: World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington DC, s. 26-52.