



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF POLISH AGRI-FOOD EXPORTS TO THE REGIONAL COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP COUNTRIES

PERSPEKTYWY ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU ROLNO-SPOŻYWCZEGO DO PAŃSTW BĘDĄCYCH CZŁONKAMI POROZUMIENIA O REGIONALNYM KOMPLEKSOWYM PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM

ŁUKASZ AMBROZIAK
IWONA SZCZEPANIAK
KAROLINA PAWLAK

Citation: Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I., & Pawlak, K. (2022). Prospects for the Development of Polish Agri-Food Exports to the Regional Comprehensive Economic Partnership Countries / Perspektywy rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw będących członkami Porozumienia o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 373(4), 46–74. <https://doi.org/10.30858/zer/155841>

Abstract

The aim of the article is to describe Polish agri-food exports to countries that are members of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and to assess the possibilities of developing exports of Polish food producers to the markets of these countries. The study was conducted, among others, with the use of a synthetic perspective index based on the data from Statistics Poland and the WITS-Comtrade database. The study shows that RCEP countries have a relatively low share in Polish agri-food exports (2.7% in 2021) and the trade is characterized by a permanently negative balance of food turnover. In the context of the growth prospects for Polish exports, it is difficult to speak of the same product groups in all markets. On the contrary, the choice of a given market determines which products can be regarded as prospective in Polish exports to this market. The products include not only processed, but also agricultural and low-processed ones. There is a risk that the agreement, which has been in force since the beginning of 2022, will cause the diversion effect, consisting in reducing the trade of RCEP countries with non-RCEP countries. This may make it necessary to adapt the trade strategy implemented on the Asian market by EU countries, including Poland, to the new conditions.

Keywords: Regional Comprehensive Economic Partnership, Poland, agri-food products, exports, perspective index.

JEL codes: F13, F14, F15.


Łukasz Ambroziak, PhD, Institute of Agricultural and Food Economics National Research Institute, Department of Agribusiness and Bioeconomy; ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warsaw, Poland (lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl).

 <https://orcid.org/0000-0001-8708-841X>

Iwona Szczepaniak, PhD, DSc, Assoc. Prof. of Institute of Agricultural and Food Economics National Research Institute, Department of Agribusiness and Bioeconomy; ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warsaw, Poland (iwona.szczepaniak@ierigz.waw.pl).

 <https://orcid.org/0000-0002-1511-4428>

Karolina Pawlak, PhD, DSc, Assoc. Prof. of Poznań University of Life Sciences, Faculty of Economics, Department of Economics and Economy Policy in Agribusiness; ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, Poland (karolina.pawlak@up.poznan.pl).

 <https://orcid.org/0000-0002-5441-6381>

Abstrakt

Celem artykułu jest charakterystyka polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw, które podpisały umowę o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym (RCEP), oraz ocena możliwości rozwoju eksportu polskich producentów żywności na rynki tych państw. Badanie przeprowadzono m.in. z wykorzystaniem syntetycznego wskaźnika perspektywiczności na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i bazy World Integrated Trade Solution (WITS-Comtrade). Z przeprowadzonych badań wynika, że państwa RCEP mają relatywnie niewielkie znaczenie w polskim eksporcie rolno-spożywczym (2,7% w 2021 roku), a wymianę cechuje trwale ujemne saldo obrotów żywnością. W kontekście perspektyw wzrostu polskiego eksportu trudno mówić o tych samych grupach produktów na wszystkich rynkach. Wręcz przeciwnie, wybór danego rynku determinuje, jakie produkty w polskim eksporcie na ten rynek można uznać za perspektywiczne. Wśród tych produktów znalazły się nie tylko wyroby przetworzone, ale również artykuły rolne i produkty o niskim stopniu przetworzenia. Istnieje ryzyko, że obowiązujące od początku 2022 roku porozumienie przyczyni się do ujawnienia efektu przesunięcia, polegającego na zmniejszeniu handlu państw RCEP z państwami spoza ugrupowania. Może to spowodować konieczność dostosowania strategii handlowej realizowanej na rynku azjatyckim przez kraje UE, w tym Polskę, do nowych uwarunkowań.

Słowa kluczowe: Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze, Polska, produkty rolno-spożywcze, eksport, wskaźnik perspektywiczności

Kody JEL: F13, F14, F15.

Introduction

The main factor in the development of the agri-food sector during Poland's membership in the European Union (EU) is export. EU countries continue to be the key recipients of Polish agri-food products. In 2021, they accounted for as much as 73% of Polish food sales abroad (with Great Britain this share was nearly 81%). While the strong concentration of Polish exports on the EU market enabled achieving a high growth rate of food sales abroad in the first years of membership, in the following years it was more and more often perceived as a threat to the agri-food sector in Poland, as it increases its susceptibility to crisis phenomena (Szajner & Szczepaniak, 2020). The relatively high level of saturation of the EU market with food and the increasing competition on the market made that the need for diversifying directions of Polish agri-food exports was even greater.

The diversification of the geographical structure of exports is especially important in the case of a collapse in demand, introducing trade restrictions on certain markets (e.g., such as the Russian embargo of 2014), or changing the terms of trade (e.g., after the Brexit withdrawal agreement). Risks related to the strong concentration of exports have also become apparent from the epidemics of African swine fever (ASF) and avian influenza. Reducing the concentration level allows for reducing the losses in such cases to some extent (Bułkowska, 2021).

The need for diversifying the Polish agri-food exports is in line with the directions of the trade policy of the European Union. Both the 2015 EU trade policy

Wstęp

Głównym czynnikiem rozwoju sektora rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej (UE) jest eksport. Kluczowym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych nieprzerwanie pozostają państwa UE. W 2021 roku przypadało na nie aż 73% sprzedaży polskiej żywności za granicą (z Wielką Brytanią udział ten sięgał blisko 81%). O ile silna koncentracja polskiego eksportu na rynku unijnym pozwoliła w pierwszych latach członkostwa na osiągnięcie wysokiego tempa wzrostu sprzedaży żywności za granicą, o tyle w późniejszych latach coraz częściej postrzegana jest jako zagrożenie dla sektora rolno-spożywczego w Polsce, gdyż zwiększa jego podatność na zjawiska o charakterze kryzysowym (Szajner i Szczepaniak, 2020). Relatywnie wysoki stopień nasycenia rynku unijnego żywnością oraz zwiększająca się na tym rynku konkurencja sprawiły, że na znaczeniu zyskała potrzeba dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Dywersyfikacja struktury geograficznej eksportu ma znaczenie szczególnie w sytuacji załamania popytu, wprowadzenia ograniczeń w handlu na niektórych rynkach (np. embargo rosyjskie z 2014 roku), czy zmiany warunków wymiany (np. po wystąpieniu Wielkiej Brytanii z UE). Zagrożenia związane z silną koncentracją eksportu uwidoczniły się także w związku z epidemią afrykańskiego pomoru świń (ang. *African swine fever*, ASF) oraz grypy ptaków. Zmniejszenie stopnia koncentracji pozwala w pewnym stopniu ograniczyć powstające w takich przypadkach straty (Bułkowska, 2021).

strategy “Trade for All” and the 2021 new trade policy concept “Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy” include plans aimed at strengthening trade relations and priorities for further negotiations on free trade areas (European Commission, 2015; 2021). Trade policy is recognized as an important element of the EU’s economic policy aimed at stimulating economic growth and creating new jobs in the single area by developing trade between parties to agreements.

The prospective sales markets include, inter alia, East and Southeast Asian countries. This region is particularly active in terms of the ongoing processes of economic integration. On November 15, 2020, the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) countries, China, Japan, South Korea, Australia, and New Zealand concluded an agreement on the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). It entered into force on January 1, 2022, thus creating the world’s largest free trade area. In 2021, RCEP Member States were home to almost 30% of the world’s population (i.e., almost 2.5 times more than the EU and North America countries altogether) and they accounted for more than 30% of global GDP, 31% of global exports, and 27% of global imports.

The aim of the article is therefore to characterize Polish agri-food exports with reference to countries that signed the RCEP agreement and to assess the export possibilities of Polish food producers on the markets of these countries.

The structure of the article is as follows. The first part describes the process of the proliferation of preferential trade agreements in the world economy, along with the main provisions of the RCEP agreement. Then, research methods were presented, including the structure of the synthetic perspective index. Subsequently, the most important results of the research were shown, in particular the agri-food trade of RCEP countries, trade between Poland and these countries, and the effects of using the perspective measure. The last part presents a discussion on the results, as well as final conclusions and a summary. The study made it possible to achieve the above-mentioned goal and thus filled the research gap in the literature on the subject.

Potrzeba dywersyfikacji polskiego eksportu rolno-spożywczego wpisuje się w kierunki polityki handlowej Unii Europejskiej. Zarówno w strategii polityki handlowej UE „Handel z korzyścią dla wszystkich” z 2015 roku, jak i w koncepcji nowej polityki handlowej „Przegląd polityki handlowej – otwarta, zrównoważona i asertywna polityka handlowa” z 2021 roku zawarto plany wzmocnienia relacji handlowych oraz priorytety w zakresie dalszych negocjacji dotyczących stref wolnego handlu (European Commission, 2015; 2021). Polityka handlowa jest uznawana za istotny element polityki gospodarczej UE, mający przyczynić się do pobudzenia wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym obszarze poprzez rozwój wymiany towarowej pomiędzy stronami porozumień.

Do perspektywicznych rynków zbytu są zaliczane m.in. państwa Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. Region ten jest szczególnie aktywny pod względem zachodzących procesów integracji gospodarczej. 15 listopada 2020 roku państwa ASEAN (ang. *Association of Southeast Asian Nations*), Chiny, Japonia, Korea Płd., Australia i Nowa Zelandia zawarły porozumienie o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym (ang. *Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP). Weszło ono w życie 1 stycznia 2022 r. Powstała tym samym największa na świecie strefa wolnego handlu. W 2021 roku w państwach członkowskich RCEP zamieszkiwało prawie 30% ludności świata (tj. prawie 2,5-krotnie więcej niż łącznie w krajach UE i Ameryki Północnej), a wytwarzały one ponad 30% światowego PKB oraz realizowały 31% globalnego eksportu i 27% importu.

Celem artykułu jest zatem charakterystyka polskiego eksportu rolno-spożywczego do państw będących członkami porozumienia o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym oraz ocena możliwości eksportowych polskich producentów żywności na rynkach tych państw.

Struktura artykułu jest następująca. W pierwszej części scharakteryzowano proces proliferacji preferencyjnych porozumień handlowych w światowej gospodarce, wraz z głównymi postanowieniami zawartego porozumienia RCEP. Następnie przedstawiono metody badania, w tym konstrukcję syntetycznego wskaźnika perspektywiczności. Dalej zaprezentowano najważniejsze wyniki badania, w szczególności handel rolno-spożywczy państw RCEP, wymianę Polski z tymi państwami oraz efekty zastosowania miernika perspektywiczności. W ostatniej części przedstawiono dyskusję dotyczącą otrzymanych wyników oraz końcowe wnioski i podsumowanie. Omawiane badanie umożliwiło realizację postawionego wyżej celu i tym samym wypełniło lukę badawczą w literaturze przedmiotu.

Proliferation of Preferential Trade Agreements in the World Economy: from Old to New Regionalism

In view of the negotiation deadlock at the World Trade Organization (WTO) forum and the failure of the Doha Round, initiatives aimed at liberalizing trade on a regional scale began to gain importance in the multilateral trade system, granting preferences to the signatories to the agreements and discriminating states not covered by their provisions (Couillard & Turkina, 2015; Hoekman & Mavroidis, 2015; Nagel, 2017; Sorgho, 2016; Urata, 2016). Bilateral agreements have become an attractive alternative to unsuccessful attempts to liberate trade on a global scale, under which agreements on obtaining duty-free access to the markets of trading partners were reached with much greater ease and speed than in multilateral relations. As a result, in the first two decades of the 21st century, there was a proliferation of preferential trade agreements. As compared to the duration of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT; 1947–1994), when an average of three regional trade agreements (RTAs) were notified annually, since 1995 on average 25 became legally binding a year (Acharya, 2016). Thus, while between 1948 and 1994 there were a total of 124 RTA notifications (Agon, 2020), currently (as of August 20, 2022) 354 such agreements are in force, of which over 75% are bilateral (WTO, n.d.).¹

In addition to the efficiency of the negotiation process, the reasons for the dynamic development of regionalism include: expanding markets for goods and services, obtaining economies of scale, facilitating capital transfer, the possibility of a quick improvement of the balance of payments, launching the export multiplier mechanism, increasing share in global supply chains, greater international competitiveness, and the use of preferential trade agreements to induce economic reforms in the country (Ghibutiu, 2015; Hoekman & Kostecki, 2009; Laird, 1999). The explanation for the increased number of preferential trade agreements in the 21st century can also be found in geopolitical factors – the creation of a regional integration grouping may be a way to ensure peace, security, and political stabilization in the region (Czarny, 2013). Importantly, it is often difficult to separate economic goals from political ones, and the political rationale behind selecting a partner for a regional trade grouping may even undermine the economic arguments for cooperation at the regional level (Crawford & Fiorentino, 2005;

Proliferacja preferencyjnych porozumień handlowych w gospodarce światowej: od „starego” do „nowego” regionalizmu

Wobec impasu negocjacyjnego na forum Światowej Organizacji Handlu (ang. *World Trade Organization*, WTO) i fiaska Rundy Doha w wielostronnym systemie handlu na znaczeniu zaczęły zyskiwać inicjatywy zmierzające do liberalizacji wymiany handlowej w skali regionalnej, przyznające preferencje sygnatariuszom umów, a dyskryminujące państwa nieobjęte ich postanowieniami (Couillard i Turkina, 2015; Hoekman i Mavroidis, 2015; Nagel, 2017; Sorgho, 2016; Urata, 2016). Atrakcyjną alternatywą dla bezskutecznych prób uwolnienia handlu w skali globalnej stały się umowy dwustronne, w ramach których porozumienia dotyczące uzyskania bezcłowego dostępu do rynków partnerów handlowych osiągnano z dużo większą łatwością i szybkością niż w relacjach multilateralnych. W efekcie, w dwóch pierwszych dekadach XXI wieku nastąpiła proliferacja preferencyjnych porozumień handlowych. W porównaniu z okresem funkcjonowania Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (ang. *General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT; 1947–1994), kiedy notyfikowano średnio trzy regionalne umowy handlowe (ang. *regional trade agreements*, RTA) rocznie, od 1995 roku mocy obowiązującej nabierało ich przeciętnie 25 w roku (Acharya, 2016). O ile więc w latach 1948–1994 odnotowano łącznie 124 powiadomienia o RTA (Agon, 2020), o tyle obecnie (według stanu na 20 sierpnia 2022 roku) aktywne są 354 tego rodzaju porozumienia, spośród których ponad 75% ma charakter bilateralny (WTO, b.d.).¹

Poza sprawnością przebiegu procesu negocjacyjnego wśród przyczyn dynamicznego rozwoju regionalizmu można wymienić m.in.: rozszerzenie rynków zbytu towarów i usług, uzyskanie korzyści skali, ułatwienie transferu kapitału, możliwość szybkiej poprawy stanu bilansu płatniczego, uruchomienie mechanizmu mnożnika eksportowego, zwiększenie udziału w globalnych łańcuchach dostaw, wzrost konkurencyjności międzynarodowej oraz wykorzystanie preferencyjnych umów handlowych do wywołania reform gospodarczych w kraju (Ghibutiu, 2015; Hoekman i Kostecki, 2009; Laird, 1999). Wyjaśnienia wzrostu liczby preferencyjnych porozumień handlowych w XXI wieku można także poszukiwać w czynnikach geopolitycznych – utworzenie regionalnego ugrupowania integracyjnego może być sposobem na zapewnienie pokoju, bezpieczeństwa i stabilizacji politycznej w regionie (Czarny, 2013). Co istotne, często trudno

¹ For more information on the factors determining the conclusion of bilateral trade agreements see Pawlak (2021).

¹ Szerzej na temat czynników determinujących zawieranie bilateralnych porozumień handlowych zob. Pawlak (2021).

Lin et al., 2018; Sapa, 2014). The conclusion of subsequent, usually bilateral, preferential agreements by the current trading powers (EU, US) can also be explained by their reaction to the growing economic and trade power of transnational corporations and emerging economies. For example, the growing importance of the BRIC countries (the group of developing countries: Brazil, Russia, India, and China), especially China, in the world economy and trade was one of the factors determining the start of talks on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) in June 2013.

When analyzing the development of the regionalism processes, it is impossible to ignore the issue of the mutual interaction of the processes of regional and multilateral trade liberalization. On the one hand, the stalemate of the Doha Round triggered the proliferation of regional trade agreements, on the other hand, one can point to the reverse causality effect, whereby the existence of the option to free trade on a regional scale may weaken the incentive to make agreements on a multilateral basis (Hoekman & Mavroidis, 2015; Pandey, 2006). In this context, referring to the reflections of Bhagwati (2003), the question arises: are regional trade agreements the building or stumbling blocks for free trade? The complementarity of regionalism and multilateralism is claimed, among others, by Baldwin (1997; 2006), Bergsterm (1998), Ethier (1998), Lawrence (1999), and Bagwell et al. (2016). The opponents of regional trade agreements, on the other hand, argue that the spread of regionalism is not a sign of its merits and that it is a threat (a substitute) for multilateralism (Adlung, 2012; Bhagwati, 1991).²

Referring to the three stages of post-war regionalism, it can be observed that regional trade agreements concluded in the first wave of regionalism (from 1948 to the mid-1980s³), and particularly in the 1960s and 1970s, were “too limited and fragile to have much impact on the world trade system” (Langhammer, 1992, p. 216). It can therefore be concluded that the first phase of regionalism, at least in developing countries, did not pose a threat to multilateralism, but did not significantly support it.

In the second wave of regionalism (from the mid-1980s to the end of the GATT Uruguay Round in 1995), both developed countries in the three main

jest oddzielić cele ekonomiczne od politycznych, a polityczne przesłanki wyboru partnera do regionalnego ugrupowania handlowego mogą nawet podważać ekonomiczne argumenty za współpracą na poziomie regionu (Crawford i Fiorentino, 2005; Lin i in., 2018; Sapa, 2014). Ponadto zawieranie kolejnych, zwykle dwustronnych, porozumień preferencyjnych przez dotychczasowe potęgi handlowe (UE, USA) można tłumaczyć ich reakcją na rosnącą siłę gospodarczą i handlową korporacji transnarodowych i gospodarek wschodzących. Na przykład wzrost znaczenia krajów BRIC (grupy państw rozwijających się – Brazylii, Rosji, Indii, Chin), a zwłaszcza Chin, w gospodarce i handlu światowym był jednym z czynników determinujących rozpoczęcie w czerwcu 2013 roku rozmów w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (ang. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP).

Analizując rozwój procesów regionalizmu, nie sposób pominąć kwestii wzajemnego oddziaływania procesów regionalnej i multilateralnej liberalizacji handlu. Z jednej strony, impas Rundy Dohy wywołał proliferację regionalnych porozumień handlowych, z drugiej – można jednak wskazywać na efekt odwrotnej przyczynowości, polegający na tym, że istnienie opcji uwalniania handlu w skali regionalnej może osłabiać motywację do uzgadniania porozumień na zasadzie multilateralnej (Hoekman i Mavroidis, 2015; Pandey, 2006). Na tym tle – nawiązując do rozważań Bhagwati (2003) – pojawia się pytanie: czy regionalne porozumienia handlowe są podwalinami wolnego handlu (ang. *building blocks*), czy kłódami pod nogi jego zwolenników (ang. *stumbling blocks*)? Komplementarność regionalizmu i multilateralizmu podkreślają m.in. Baldwin (1997, 2006), Bergsterm (1998), Ethier (1998), Lawrence (1999) oraz Bagwell i in. (2016). Oponenti regionalnych porozumień handlowych twierdzą natomiast, że rozprzestrzenianie się regionalizmu nie jest oznaką jego zalet i że jest on zagrożeniem (substytutem) dla multilateralizmu (Adlung, 2012; Bhagwati, 1991).²

Odnosząc się do trzech stadiów powojennego regionalizmu, można zauważyć, że regionalne umowy handlowe zawierane w pierwszej fali regionalizmu (od 1948 roku do połowy lat osiemdziesiątych XX wieku³), a szczególnie w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku, były zbyt ograniczone

² For a more detailed discussion on this subject see Pawlak (2021).

³ The first wave of regionalism covered the integration processes occurring in Europe, including the building of ties between European countries and their former colonies, and trade agreements concluded by developing countries in Africa, the Caribbean, Latin America, and Asia. For more on the development of regionalism processes see Carpenter (2009), Grimwade (1996), and Śledziwska (2012).

² Szerszą dyskusję na ten temat zob. Pawlak (2021).

³ Pierwsza fala regionalizmu objęła procesy integracyjne zachodzące w Europie, włączając budowanie więzi państw europejskich z ich byłymi koloniami oraz porozumienia handlowe zawierane przez państwa rozwijające się Afryki, Karaibów, Ameryki Łacińskiej i Azji. Szerzej na temat rozwoju procesów regionalizmu zob. Carpenter (2009), Grimwade (1996) i Śledziwska (2012).

regions of the world (Europe, the Americas, and Asia) that entered into agreements with each other and developed and developing countries were very active in creating preferential trade areas. It is true that the power of the influence of trade agreements established by them on world trade was incomparably smaller than in the case of developed countries, but regional cooperation strengthened their bargaining power in multilateral trade negotiations (Śledziwska, 2012). The second wave of regionalism reached more countries and a larger world turnover than the first one. This resulted, among others, from the so-called domino effect and the growing fears of non-Member States in relevant integration groupings against marginalizing their position on the regional and global market.⁴ In contrast to the first wave of regionalism, the second caused a clear reorientation of the geographical structure of international trade and contributed to the emergence of three trade blocs that focused their activities on America, Europe, and the Pacific region and determined the development of world trade.⁵ Such a trilateral structure of international trade can be perceived as a threat to the multilateral trading system, especially if the indicated trade blocs would show a tendency towards protectionism leading to the isolation of countries outside the group in trade relations.”⁶

The third wave of regionalism (the so-called new regionalism, dating from the end of the GATT Uruguay Round) is distinguished by the proliferation of regional trade agreements, which due to the exhaustion of opportunities to expand regional (continental) integration increasingly have an interregional dimension. Hence, trade agreements concluded in the third wave of regionalism, more often than regional trade agreements, are referred to as preferential trade agreements (PTAs), which include various unilateral, bilateral, and regional trade agreements leading to the preferential liberalization of trade between the parties to the agreement (Ahearn, 2011). The parties to the newly concluded preferential trade agreements are integration groups established during the first and second waves of regionalism (the EU,

i podatne na załamania, by wywrzeć istotny wpływ na światowy system handlu (Langhammer, 1992). Można więc uznać, że pierwsza faza regionalizmu, przynajmniej w krajach rozwijających się, nie stanowiła zagrożenia dla multilateralizmu, ale też w istotny sposób go nie wspierała.

W drugiej fali regionalizmu (od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku do zakończenia Rundy Urugwajskiej GATT w 1995 roku) dużą aktywnością w zakresie tworzenia obszarów preferencyjnego handlu odznaczały się zarówno kraje rozwinięte w trzech głównych regionach świata (Europie, obu Amerykach i Azji), które zawierały porozumienia ze sobą nawzajem oraz z państwami rozwiniętymi, jak i kraje rozwijające się. Co prawda, siła wpływu ustanowionych przez nie układów handlowych na handel światowy była nieporównywalnie mniejsza niż w przypadku państw rozwiniętych, ale współpraca regionalna wzmocniła jednak ich siłę przetargową w wielostronnych negocjacjach handlowych (Śledziwska, 2012). Druga fala regionalizmu objęła swym zasięgiem większą liczbę krajów i większe rozmiary obrotów światowych niż pierwsza. Wynikało to m.in. z tzw. efektu domina i rosnących obaw państw niezrzeszonych we właściwych ugrupowaniach integracyjnych przed zmarginalizowaniem ich pozycji na rynku regionalnym i światowym⁴. W odróżnieniu od pierwszej fali regionalizmu druga spowodowała wyraźną reorientację struktury geograficznej handlu międzynarodowego i przyczyniła się do wyłonienia trzech bloków handlowych, które koncentrowały swoją działalność na Ameryce, Europie oraz regionie Pacyfiku i determinowały rozwój handlu światowego⁵. Taką trójbiegunową strukturę wymiany międzynarodowej można pochytywać za zagrożenie dla multilateralnego systemu handlowego, zwłaszcza jeśli wskazane bloki handlowe przejawiałyby skłonności do protekcjonizmu prowadzącego do izolowania w relacjach handlowych krajów spoza ugrupowania⁶.

Trzecią falę regionalizmu (tzw. nowy regionalizm, datowany od zakończenia Rundy Urugwajskiej GATT/ WTO) wyróżnia wzrost liczby regionalnych porozumień handlowych, które z uwagi na wyczerpanie

⁴ The concept of the “domino effect” was introduced by Baldwin (1993), according to it the factor stimulating the decisions of individual states to join the agreement is about the benefits resulting from the removal of trade barriers, and thus the reduction of the costs of trade between the countries forming the preferential trade area. When another country joins a regional trade agreement, the potential economic gain from joining the grouping increases. This is how the domino effect is triggered.

⁵ For more information see Schott (1991).

⁶ The justification for such a stand may be, among others, the intensification of protectionist tendencies in the US trade policy observed during the presidency of Donald Trump.

⁴ Pojęcie „efektu domina” wprowadził Baldwin (1993), według którego czynnikiem stymulującym decyzje poszczególnych państw o włączeniu się do porozumienia są korzyści wynikające ze zniesienia barier handlowych, a tym samym zmniejszenia kosztów handlu między krajami tworzącymi strefę preferencyjnego handlu. Kiedy kolejne państwo przystępuje do regionalnej umowy handlowej, potencjalny zysk ekonomiczny z wejścia do ugrupowania kolejnego kraju wzrasta. W ten sposób wywoływany jest „efekt domina”.

⁵ Szerzej na ten temat zob. Schott (1991).

⁶ Uzasadnieniem takiego stanowiska mogą być m.in. nasilenie tendencji protekcjonistycznych w polityce handlowej USA obserwowane w czasie prezydentury Donalda Trumpa.

the Association of Southeast Asian Nations – ASEAN, the Southern Common Market – MERCOSUR) and the concluded agreements begin to regulate new issues that fall outside the standard WTO trade regime such as: the liberalization of services and capital flow, the establishment of quality standards, labor and environmental protection standards, technical regulations, the protection of intellectual property rights, or rules for awarding public contracts.

The agreements concluded in the third wave of regionalism aim at providing better market access for goods through a wider range of liberalization measures than just tariffs and quotas (deep liberalization), while pursuing a deeper than the General Agreement on Trade in Services (GATS) the liberalization of the services and investment market (deep and more comprehensive liberalization) and the improvement of the conditions for conducting cross-border activities by reducing the costs of trade as a result of eliminating regulatory barriers between the partners of the agreement. Agreements of this type are referred to as “deep and comprehensive” (Pelkmans, 2017) and their integration is carried out according to the *à la carte* formula. Their members not only reduce or eliminate trade barriers, but also harmonize, adapt, and mutually adopt other freely chosen economic policies and provide technical support to economically weaker countries (Koopmann, 2003). New regionalism is perceived as open regionalism, which is expressed in the groups’ openness to new members, concluding agreements between regions by countries with different levels of socio-economic development, the possibility of granting trade preferences to countries outside the group and targeting trade development rather than controlling it (Sapa, 2014).

The emergence of the so-called mega-regional trade agreements (mega-regional RTA/PTA) is a characteristic feature of the third wave of regionalism. They involve deep integration between countries or regions with a significant share of world trade and foreign direct investment, with two or more parties to the agreement dominating or acting as a key node in the global value chain (Lukács & Völgyi, 2018; Meléndez-Ortiz, 2014). Mega-regional trade agreements have sufficient potential and implement an ambitious liberalization scenario to influence trade rules and trade flows beyond their area of application (Bilas & Franc, 2016). Therefore, apart from other factors, the future of the multilateral trading system will also depend on the nature of such agreements and their openness or closure to new members. The economies with a high impact on the international economic environment include, among

możliwości poszerzenia integracji w wymiarze regionalnym (kontynentalnym) coraz częściej mają wymiar międzyregionalny. Stąd też o porozumieniach handlowych trzeciej fali regionalizmu, częściej niż o regionalnych umowach handlowych, mówi się jako o preferencyjnych umowach handlowych (ang. *preferential trade agreements*, PTA), które obejmują różne jednostronne (unilateralne), dwustronne (bilateralne) i regionalne umowy handlowe, prowadzące do preferencyjnej liberalizacji wymiany między stronami porozumienia (Ahearn, 2011). Stronami nowo zawieranych preferencyjnych porozumień handlowych stają się ugrupowania integracyjne utworzone w czasie pierwszej i drugiej fali regionalizmu (UE, Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej – ASEAN, Wspólny Rynek Południa – MERCOSUR), a zawierane umowy zaczynają regulować nowe, wymskające się spod standardowego reżimu handlowego WTO, kwestie, np.: liberalizacja usług i przepływu kapitału, tworzenie norm jakościowych, standardy pracy i normy ochrony środowiska, regulacje techniczne, ochrona praw własności intelektualnej czy zasady przyznawania zamówień publicznych.

Porozumienia zawierane w trzeciej fali regionalizmu mają na celu zapewnienie lepszego dostępu do rynku towarów za pomocą szerszej gamy środków liberalizacyjnych niż tylko taryfy celne i kontyngenty (głęboka liberalizacja), przy jednoczesnym dążeniu do głębszej niż w ramach Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (ang. *General Agreement on Trade in Services*, GATS) liberalizacji rynku usług i inwestycji (głęboka i bardziej kompleksowa liberalizacja) oraz poprawy warunków prowadzenia działalności transgranicznej przez zmniejszenie kosztów wymiany handlowej w wyniku wyeliminowania barier regulacyjnych między partnerami porozumienia. Umowy tego typu określa się mianem „pogłębionych i kompleksowych” (ang. *deep and comprehensive*) (Pelkmans, 2017), a integracja przebiega w nich według formuły *à la carte*. Ich członkowie nie ograniczają się jedynie do redukcji lub eliminacji barier handlowych, ale podejmują także harmonizację, dostosowanie i wzajemnie uznają inne, swobodnie przez siebie wybrane, polityki gospodarcze oraz dostarczają wsparcia technicznego dla słabszych ekonomicznie państw (Koopmann, 2003). Nowy regionalizm jest postrzegany jako regionalizm otwarty (ang. *open regionalism*), co wyraża się otwartością ugrupowań na nowych członków, zawieraniem porozumień między regionami, przez kraje o różnym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, możliwością przyznawania preferencji handlowych państwom spoza ugrupowania oraz nakierowaniem bardziej na rozwój handlu niż na jego kontrolowanie (Sapa, 2014).

others: the EU, the USA, China, and Japan, whereas the examples of active mega-regional trade agreements are: the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada (CETA), in force since 2017, and the Agreement on a Regional Comprehensive Economic Partnership concluded in 2020 by ASEAN countries, China, Japan, South Korea, Australia, and New Zealand.

Cechą charakterystyczną trzeciej fali regionalizmu jest też pojawienie się tzw. megaregionalnych porozumień handlowych (ang. *mega-regional RTA/PTA*), które zakładają głęboką integrację między krajami lub regionami o znacznych udziałach w światowym handlu i bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, spośród których dwie lub więcej stron umowy zajmuje pozycję dominującą bądź pełni rolę kluczowego węzła w globalnym łańcuchu wartości (Lukács i Völgyi, 2018; Meléndez-Ortiz, 2014). Megaregionalne umowy handlowe mają wystarczająco duży potencjał i realizują na tyle ambitny scenariusz liberalizacji, aby wpływać na reguły handlowe i przepływy handlowe poza obszarem ich obowiązywania (Bilas i Franc, 2016). W związku z powyższym, pomijając inne czynniki, przyszłość wielostronnego systemu handlowego będzie zależała również od charakteru takich umów oraz ich otwartości lub zamknięcia dla nowych członków. Do gospodarek o dużej sile oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne należą m.in.: UE, USA, Chiny i Japonia, a przykładami aktywnych megaregionalnych porozumień handlowych są: kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa między UE a Kanadą (CETA), obowiązująca od 2017 roku lub porozumienie o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym, zawarte w 2020 roku przez państwa ASEAN, Chiny, Japonię, Koreę Południową, Australię i Nową Zelandię.

Regional Comprehensive Economic Partnership

The proliferation of preferential trade agreements, typical of the third wave of regionalism, was very dynamic in the Asia-Pacific region. In 1995, i.e., at the beginning of the third wave of regionalism, only 23 preferential trade agreements were in force in this part of the world, in 2005 there were 67 such agreements, in 2015 – 144, and as of March 18, 2022, there were already 181 of them (Asia Regional Integration Center, n.d.). The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) is one of such agreements, signed on November 15, 2020 by 15 countries from Asia and the Pacific, creating the world's largest free trade area. On the one hand, RCEP is an expression of the deepening integration in the region and the strengthening of the position of China and ASEAN countries in it, and on the other the weakening of the influence of the USA, which had earlier withdrawn from the ratification of the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) signed in February 2016.

In 2021, almost 30% of the world's population lived in RCEP Member States, i.e., almost 2.5 times

Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze

Typowy dla trzeciej fali regionalizmu wzrost liczby preferencyjnych umów handlowych charakteryzował się z dużą dynamiką w regionie Azji i Pacyfiku. W 1995 roku, a więc na początku trzeciej fali regionalizmu, w tej części świata aktywne były zaledwie 23 preferencyjne porozumienia handlowe, w 2005 roku takich umów było 67, w 2015 roku – 144, a według stanu na 18 marca 2022 roku było ich już 181 (Asia Regional Integration Center, b.d.). Jednym z takich porozumień jest Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze, podpisane 15 listopada 2020 roku przez 15 państw z Azji i Pacyfiku, w wyniku którego powstała największa na świecie strefa wolnego handlu. Z jednej strony RCEP jest wyrazem zacieśniającej się integracji w regionie i wzmocnienia w nim pozycji Chin oraz państw ASEAN, a z drugiej – osłabienia wpływów USA, które wcześniej odstąpiły od ratyfikacji podpisanego w lutym 2016 roku porozumienia o Partnerstwie Transpacyficznym (ang. *Trans-Pacific Partnership*, TPP).

W 2021 roku w państwach członkowskich RCEP zamieszkiwało prawie 30% ludności świata, tj. prawie

more than the EU and North America altogether. RCEP countries accounted for more than 30% of global GDP as well as 31% and 27% of global exports and imports, respectively (Table 1). Thus, the economic potential of RCEP measured by the nominal GDP value exceeded the economic potential in the countries of the free trade area in North America (USMCA/CUSMA/T-MEC) and was 1.7 times greater than that represented by the EU countries. The share of RCEP countries in the global trade was, in turn, comparable in terms of value to the share in the EU's global trade in goods, and, respectively, 2.5 times and 1.5 times higher than the value of exports and imports of the USMCA/CUSMA/T-MEC countries.

2,5-krotnie więcej niż łącznie w krajach UE i Ameryki Północnej. Państwa RCEP wytwarzały ponad 30% światowego PKB oraz realizowały 31% globalnego eksportu i 27% importu (tabela 1). Potencjał gospodarczy RCEP mierzony wartością nominalnego PKB przewyższał więc potencjał gospodarczy skupiony w krajach strefy wolnego handlu w Ameryce Północnej (USMCA/CUSMA/T-MEC) i był 1,7-krotnie większy niż reprezentowany przez państwa UE. Udział państw RCEP w światowej wymianie handlowej był z kolei porównywalny co do wartości z udziałem w globalnych obrotach towarowych UE, a odpowiednio 2,5-krotnie i 1,5-krotnie przewyższał wartość eksportu i importu krajów USMCA/CUSMA/T-MEC.

Table 1. Significance of the largest free trade areas in the Asia-Pacific region (RCEP), Europe (EU), and the Americas (USMCA/CUSMA/T-MEC) in the global economy

Tabela 1. Znaczenie największych stref wolnego handlu w regionie Azji i Pacyfiku (RCEP), Europy (UE) oraz obu Ameryk (USMCA/CUSMA/T-MEC) w gospodarce światowej

Specification / Wyszczególnienie	Population (2021) / Ludność (2021)		GDP (2020) / PKB (2020)		Export (2021) / Eksport (2021)		Import (2021) / Import (2021)	
	million inhabitants / mln mieszkańców	world = 100 / świat = 100	billion USD, current prices / mld USD, ceny bieżące	world = 100 / świat = 100	billion USD, current prices / mld USD, ceny bieżące	world = 100 / świat = 100	billion USD, current prices / mld USD, ceny bieżące	world = 100 / świat = 100
RCEP / RCEP	2,326.0	29.5	26,050.2	30.5	6,872.9	30.8	6,003.2	26.7
EU / UE	447.3	5.7	15,299.0	17.9	6,625.6	29.7	6,456.9	28.7
USMCA/CUSMA/T-MEC* / USMCA/CUSMA/T-MEC*	504.2	6.4	23,714.4	27.8	2,752.2	12.4	3,958.8	17.6
World / Świat	7,875.0	100.0	85,328.3	100.0	22,283.9	100.0	22,518.8	100.0

* Note: Plurilateral Trade Agreement between the US, Canada, and Mexico; on July 1, 2020, it replaced the North American Free Trade Agreement (NAFTA) established in 1994.

* Objasnienia: Plurilateralna umowa handlowa między USA, Kanadą i Meksykiem; 1 lipca 2020 roku zastąpiła Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA), ustanowiony w 1994 roku.

Source: UNCTAD (n.d.).

Źródło: UNCTAD (b.d.).

The aim of RCEP is to facilitate trade and investment and to increase transparency in trade and investment relations between the signatories to the agreement, as well as to facilitate the involvement of countries participating in the free trade area in regional and global supply chains. The achievement of this goal is to be ensured by the gradual reduction of more than 90% of customs tariffs and the elimination of non-tariff barriers to trade in goods, planned for a 20-year period of implementation of the provisions, excluding sensitive agricultural products – different for individual RCEP Member States (Ajibo et al., 2019; Jiang & Yu, 2021). Such a pattern of trade liberalization proves that despite the extending of trade agreements and their coverage of more products agriculture remains a sensitive

Celem RCEP jest ułatwienie handlu i inwestycji oraz zwiększenie przejrzystości w stosunkach handlowych oraz inwestycyjnych między sygnatariuszami porozumienia, a także ułatwienie zaangażowania krajów uczestniczących w strefie wolnego handlu w regionalnych i globalnych łańcuchach dostaw. Osiągnięcie tego celu ma zapewnić zaplanowana na 20-letni okres implementacji postanowień stopniowa redukcja ponad 90% taryf celnych i eliminacja barier pozataryfowych w handlu towarami, przebiegająca z wyłączeniem wrażliwych produktów rolnych – różnych dla poszczególnych krajów członkowskich RCEP (Ajibo i in., 2019; Jiang i Yu, 2021). Taki schemat liberalizacji wymiany dowodzi, że mimo pogłębienia umów handlowych i objęcia nimi większej liczby produktów, nadal sektorem wrażliwym zarówno dla

sector for both developing and developed countries (Benini & Plummer, 2008). Importantly, however, the schedule of tariff commitments was designed to maximize the benefits of regional economic integration, while prioritizing early tariff cuts on products of interest to least developed ASEAN Member States (Ajibo et al., 2019).

The condition for taking advantage of the customs preferences granted in the agreement is the origin of the imported products from one of the countries covered by the agreement. This means that preferential tariff treatment covers goods that are wholly manufactured in a country belonging to a free trade area or, in the case of products that do not meet the condition, have been produced in that country wholly from materials originating in RCEP countries or from materials sourced outside the free trade area but underwent substantial working or processing in an RCEP country (Ajibo et al., 2019). In this way, it is possible to increase the value added generated in the RCEP region and strengthen the links in regional supply chains.

RCEP also provides for the liberalization of trade in services to facilitate the fulfillment of RCEP countries' liberalization obligations under the General Agreement on Trade in Services and ASEAN+1 free trade areas. The opening of service sectors is to be carried out using the combination of a positive list, containing industries in relation to which commitments to liberalization have been made, and a negative list, on which industries excluded from liberalization are placed (Jiang & Yu, 2021). On the basis of the negative list, the flow of capital in the form of foreign direct investment in the industrial processing, agriculture, forestry, fisheries, and mining sectors is also to be liberalized. In addition to the provisions in the area of trade and investment, RCEP imposes far more advanced provisions on intellectual property rights on Member States than in ASEAN+1 Free Trade Agreements. RCEP members are required to ratify or accede seven international intellectual property treaties, including the Paris Convention, the Berne Convention, and the World Intellectual Property Organization Copyright Treaty (Jiang & Yu, 2021).

The economic potential of RCEP and the substantive scope of the agreement make it meet all the conditions for influencing not only the intensification of economic and trade cooperation in the Asia-Pacific region, but also beyond it. Already during the negotiation of the agreement, simulation analyses of the potential effects of RCEP on the economies of the RCEP Member States and third countries were carried out. According to Petri and Plummer (2020), the benefits of trade liberalization

krajów rozwijających się, jak i rozwiniętych pozostaje rolnictwo (Benini i Plummer, 2008). Co jednak istotne, harmonogram zobowiązań taryfowych ustalono tak, aby zmaksymalizować korzyści z regionalnej integracji gospodarczej, nadając jednocześnie priorytet wczesnej redukcji cel na produkty będące przedmiotem zainteresowania najsłabiej rozwiniętych państw członkowskich ASEAN (Ajibo i in., 2019).

Warunkiem skorzystania z udzielonych w umowie preferencji celnych jest pochodzenie importowanych produktów z jednego z krajów objętych porozumieniem. Oznacza to, że do preferencyjnego traktowania taryfowego kwalifikują się towary, które zostały całkowicie wytworzone w kraju należącym do strefy wolnego handlu lub – w przypadku produktów, które nie spełniają tego warunku – zostały wyprodukowane w danym kraju w całości z materiałów pochodzących z państw RCEP, bądź zostały wyprodukowane z materiałów pochodzących spoza strefy wolnego handlu, ale poddano je istotnej obróbce lub istotnemu przetworzeniu w kraju RCEP (Ajibo i in., 2019). W ten sposób możliwe jest zwiększenie wartości dodanej wytwarzanej w regionie RCEP oraz zacieśnienie powiązań w regionalnych łańcuchach dostaw.

RCEP przewiduje również liberalizację handlu usługami ułatwiającą wypełnienie zobowiązań liberalizacyjnych państw RCEP wynikających z Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami oraz strefy wolnego handlu typu ASEAN+1. Otwarcie sektorów usługowych ma przebiegać z wykorzystaniem kombinacji listy pozytywnej, zawierającej branże, w odniesieniu do których podjęto zobowiązania do liberalizacji, oraz negatywnej, na której umieszczone są branże wyłączone z liberalizacji (Jiang i Yu, 2021). Na podstawie listy negatywnej, liberalizacji ma podlegać również przepływ kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze przetwórstwa przemysłowego, rolnictwie, leśnictwie, rybołówstwie i górnictwie. Poza postanowieniami w obszarze handlu i inwestycji RCEP nakłada na państwa członkowskie daleko bardziej zaawansowane postanowienia w zakresie praw własności intelektualnej, niż miało to miejsce w umowach o wolnym handlu ASEAN+1. Członkowie RCEP są bowiem zobowiązani do ratyfikowania lub przystąpienia do siedmiu międzynarodowych traktatów dotyczących własności intelektualnej, w tym do konwencji paryskiej i berneńskiej oraz Traktatu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej o prawie autorskim (Jiang i Yu, 2021).

Potencjał gospodarczy RCEP oraz zakres merytoryczny porozumienia sprawiają, że spełnia ono wszelkie przesłanki ku temu, aby oddziaływać nie tylko na intensyfikację współpracy gospodarczej i handlowej w regionie Azji i Pacyfiku, ale także

in the region by 2030 can be estimated at a minimum of USD 428 billion, while the losses resulting from trade diversion incurred by non-RCEP countries at USD 48 billion. The trade creation effect observed in all RCEP countries, except Singapore, with a simultaneous decrease in the trade turnover of other Asian countries, the USA, and the EU was also demonstrated by Mahadevan and Nugroho (2019). The analyses by Mahadevan and Nugroho (2019) show that the reduction in the value of EU trade in total, caused by the conclusion of RCEP, will most likely be marginal, but in bilateral relations – due to the effects of trade creation and diversion – there may be a decrease in trade. This state of affairs may make it necessary to adapt the trade strategy implemented on the Asian market by EU countries, including Poland, to the new conditions.

Even though China's leading role in the new trading bloc is undisputed (Junyi & Aslam, 2021), it seems that to maximize the benefits of trade, the adopted export orientation should not be limited to China. It would be advisable to also consider other significant markets in the region such as Indonesia, Malaysia, or Thailand. In this context, the following research question can be posed: what are the possibilities for the development of the Polish agri-food exports to the markets of RCEP countries in view of creating a free trade area by them?

Material and Methods

The article uses several research methods, ranging from a literature review and documents analysis, through a statistical and descriptive method of analyzing commercial data (analysis of the dynamics and structure of trade), to the implementation of a synthetic measure. Adopted for the purposes of the article and referred to as the synthetic perspective index, the measure was used to identify product groups (at the level of four-digit CN classification codes) that can be considered prospective in the context of the increase in Polish exports to individual RCEP countries. Based on a review of the theory of international trade (e.g., Misala, 2005, 2011; Pawlak & Poczta, 2011) and previous research (e.g., Ambroziak & Szczepaniak, 2013; Łukiewska, 2019), five variables were used to establish the index (Figure 1).

poza nim. Już w okresie negocjowania porozumienia wykonywano analizy symulacyjne potencjalnych skutków RCEP dla gospodarek państw członkowskich ugrupowania oraz krajów trzecich. Według Petriego i Plummera (2020) korzyści z liberalizacji handlu w regionie w perspektywie do 2030 roku można szacować na minimum 428 mld USD, natomiast straty wynikające z przekierowania handlu poniesione przez kraje nieobjęte porozumieniem na 48 mld USD. Efekt kreacji handlu obserwowany we wszystkich krajach RCEP, poza Singapurem, przy jednoczesnym zmniejszeniu obrotów handlowych pozostałych krajów Azji, USA i UE wykazali także Mahadevan i Nugroho (2019). Z analiz Mahadevan i Nugroho (2019) wynika, że wywołane zawarciem RCEP ograniczenie wartości handlu UE ogółem będzie najprawdopodobniej marginalne, jednak w relacjach bilateralnych – w związku z efektami kreacji i przesunięcia handlu – może nastąpić zmniejszenie wymiany. Taki stan rzeczy może spowodować konieczność dostosowania strategii handlowej realizowanej na rynku azjatyckim przez kraje UE, w tym Polskę, do nowych uwarunkowań.

Choć wiodąca rola Chin w nowym bloku handlowym jest bezsporna (Junyi i Aslam, 2021), wydaje się, że w celu zmaksymalizowania korzyści z wymiany handlowej przyjęta orientacja eksportowa nie powinna ograniczać się jedynie do Chin. Wskazane byłoby uwzględnienie również innych znaczących rynków regionu, takich jak Indonezja, Malezja lub Tajlandia. W tym kontekście można postawić pytanie badawcze: jakie są możliwości rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynki państw RCEP wobec utworzenia przez nie strefy wolnego handlu?

Materiał i metody

W artykule zastosowano kilka metod badawczych, począwszy od przeglądu literatury oraz analizy dokumentów, poprzez statystyczno-opisową metodę analizy danych handlowych (analiza dynamiki oraz struktury handlu), a skończywszy na stworzeniu syntetycznego miernika. Miernik ten, powstały na potrzeby artykułu i nazwany syntetycznym wskaźnikiem perspektywiczności, posłużył do identyfikacji grup produktów (na poziomie czterocyfrowych kodów klasyfikacji CN), które można uznać za perspektywiczne w kontekście wzrostu polskiego eksportu do poszczególnych państw RCEP. Na podstawie przeglądu teorii handlu międzynarodowego (m.in. Misala, 2005, 2011; Pawlak i Poczta, 2011) oraz dotychczasowych badań (m.in. Ambroziak i Szczepaniak, 2013; Łukiewska, 2019) do konstrukcji tego wskaźnika wykorzystano pięć zmiennych (rysunek 1).

Average annual value of the trade deficit of individual RCEP countries in a given product group (CN item) between 2018 and 2020. A trade deficit for a given product group indicates that a given country is not self-sufficient in the production of a given commodity and is forced to replenish its supply through imports. The greater the absolute value of the deficit, the greater the import demand of a given country, which means greater opportunities for growth of Polish exports to this market.

Average annual share of a given product group (CN item) in imports of individual RCEP countries between 2018 and 2020. The greater the share of a given group of products in imports, the greater the import demand of the countries for the products of this group, and thus the greater the growth potential of Polish exports.

Average annual index of revealed comparative advantages (RCA) in Polish exports of a given product group (CN item) to the world market between 2018 and 2020. Having comparative advantages indicates that Polish producers are competitive on the world market against competitors from other countries. The higher the RCA indices, the higher the competitiveness of producers, and thus the possibility of placing products on foreign markets.

Average annual price in Polish exports of a given product group (CN item) to the world market between 2018 and 2020. The price was calculated as the weighted average of unit values at the eight-digit level of CN and their share in the export value of a given subitem. The greater the distance of the target market, the greater the average unit cost of transporting goods. RCEP countries are distant markets. Hence, from the point of view of exporter's costs, it is advisable that the unit price of the product sold on the markets be as high as possible.

The level of protection in imports to RCEP countries determined by the arithmetic average duty rate at the four-digit level of the CN classification from 2020 – the preferential rate for countries that have concluded a free trade agreement with the EU and the most favored nation (MFN) rate for other countries. The higher the duty, the greater the barrier to export to a given market. The duty variable is static in nature and does not take into account improvements in access conditions resulting from possible EU free trade agreements with RCEP countries. Moreover, the variable does not take into account barriers due to non-tariff measures, which are no less important than customs duties in the case of food imports.

Przeciętna roczna wartość deficytu w handlu poszczególnych państw RCEP daną grupą produktów (pozycja CN) w latach 2018–2020. Deficyt w handlu daną grupą produktów wskazuje, że dany kraj nie jest samowystarczalny w produkcji danego towaru i jest zmuszony do uzupełniania podaży za pośrednictwem importu. Im większa jest bezwzględna wartość deficytu, tym większy popyt importowy danego kraju, co oznacza tym samym większe możliwości wzrostu polskiego eksportu na ten rynek.

Przeciętny roczny udział danej grupy produktów (pozycja CN) w imporcie poszczególnych państw RCEP w latach 2018–2020. Im większy jest udział danej grupy produktów w imporcie, tym większy popyt importowy tych krajów na produkty tej grupy, a tym samym większe możliwości wzrostu polskiego eksportu.

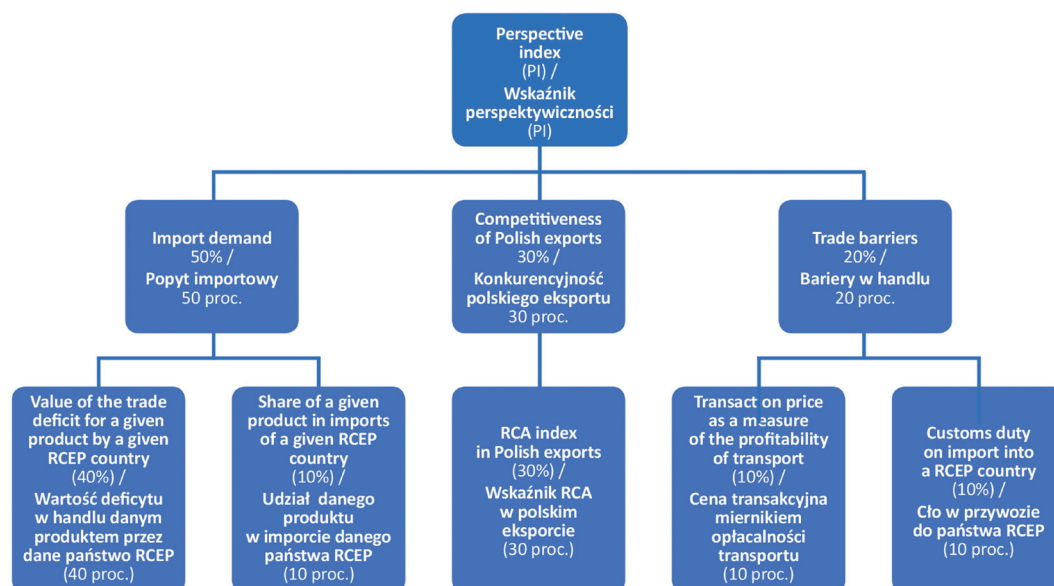
Przeciętny roczny wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (ang. *Revealed Comparative Advantages*, RCA) w eksporcie Polski danej grupy produktów (pozycja CN) na rynek światowy w latach 2018–2020. Posiadanie przewag komparatywnych wskazuje, że polscy producenci są konkurencyjni na rynku światowym wobec konkurentów z innych krajów. Im wyższe są wskaźniki RCA, tym wyższa jest konkurencyjność producentów, a tym samym możliwości umieszczania produktów na rynkach zagranicznych.

Przeciętna roczna cena w polskim eksporcie danej grupy produktów (pozycja CN) na rynek światowy w latach 2018–2020. Cenę obliczono jako średnią ważoną wartości jednostkowych na poziomie ośmiocyfrowym CN i ich udziału w wartości eksportu danej podpozycji. Im większa odległość rynku docelowego, tym przeciętny jednostkowy koszt transportu towaru jest większy. Państwa RCEP to odległe rynki. Stąd też z punktu widzenia kosztów ponoszonych przez eksportera wskazane jest, aby cena jednostkowa sprzedawanego na tych rynkach wyrobu była jak najwyższa.

Poziom protekcji w przywozie do państw RCEP, określony przez średnią arytmetyczną stawkę celną na czterocyfrowym poziomie klasyfikacji CN z 2020 roku – stawkę preferencyjną dla państw, które zawarły z UE umowę o wolnym handlu, oraz stawkę klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) dla pozostałych krajów. Im wyższe jest cło, tym większa bariera w eksporcie na dany rynek. Zmienna w postaci poziomu ceł ma charakter statyczny i nie uwzględnia poprawy warunków dostępu wynikających z możliwych porozumień o wolnym handlu zawieranych z państwami RCEP przez UE. Ponadto zmienna nie uwzględnia barier z tytułu pozataryfowych środków, a te w przypadku przywozu żywności są nie mniej ważne niż cła.

Figure 1. Perspective index structure

Rysunek 1. Konstrukcja wskaźnika perspektywiczności



Source: authors' own elaboration.

Źródło: opracowanie własne.

Variables 1 and 5 are destimulants. This means that an increase in the value of the variable negatively affects the studied phenomenon, i.e., the degree of perspective. Variables 2–4 are stimulants. This means that an increase in the value of the variable has a positive effect on the market prospects. For example, the higher the RCA value in Polish exports, the greater prospects for a given product.

To be able to directly perform arithmetic operations on diagnostic variables and to compare them, their variability should be standardized and units should be eliminated (Kukuła, 2000). This was done for each RCEP country separately. For this purpose, the zeroed unitarization method was used, which is expressed by the following formula (Kukuła, 2012):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ if the variable } x \text{ is a stimulant,}$$

and

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ if the variable } x \text{ is a destimulant}$$

where:

z_{ij} – normalized value of the j feature (here: individual variables) for the i object (here: CN item codes);

x_{ij} – value of the j feature for the i object;

$\max_i x_{ij}, \min_i x_{ij}$ – maximum and minimum values of the j feature.

Zmienne 1 oraz 5 są destymulantami. Oznacza to, że wzrost wartości zmiennej wpływa negatywnie na badane zjawisko, tj. na stopień perspektywiczności. Zmienne 2–4 są stymulantami. Oznacza to, że wzrost wartości zmiennej wpływa pozytywnie na stopień perspektywiczności rynku. Dla przykładu, im większa wartość wskaźnika RCA w polskim eksporcie, tym dany produkt można uznać za bardziej perspektywiczny.

Aby możliwe było bezpośrednie wykonywanie na zmiennych diagnostycznych operacji arytmetycznych oraz ich porównywanie, należy ujednolicić ich zmienność i wyeliminować jednostki (Kukuła, 2000). Dokonano tego dla każdego państwa RCEP oddzielnie. W tym celu wykorzystano metodę unitaryzacji zerowanej, wyrażoną wzorem (Kukuła, 2012):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ jeśli zmienna } x \text{ jest stymulantą,}$$

oraz

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}} \text{ jeśli zmienna } x \text{ jest destymulantą}$$

gdzie:

z_{ij} – wartość unormowana j -tej cechy (tutaj: poszczególne zmienne) dla i -tego obiektu (tutaj: kody pozycji CN);

x_{ij} – wartość j -tej cechy dla i -tego obiektu;

$\max_i x_{ij}, \min_i x_{ij}$ – wartość maksymalna i minimalna j -tej cechy.

The advantage of the zeroed unitarization method is that it allows for the normalization of the values of the variables so that the length of the ranges of the variables is equal and falls within the range $< 0; 1 >$. This method also meets other criteria that Kukuła (2012) mentions as additional requirements for standardization procedures, namely, among others, the possibility of normalizing the features assuming positive and negative values, as well as non-negative values of the features after normalization.

The last step was to determine the synthetic perspective index (*PI*) by averaging the normalized values together with the assumed weights. Wójciak (2002) notes that the system of weights used for selected diagnostic features is an important problem. The most common are equal weights. However, in this study, due to the different scale of the influence of individual variables on the synthetic variable, it was decided to introduce different weights. The weights assigned to individual variables were established on the basis of the international trade theory and a review of empirical research on the determinants of foreign trade. The synthetic *PI* was calculated according to the following formula:

$$PI_i = 0,4 * z_i^{balance} + 0,1 * z_i^{sh imp} + 0,3 * z_i^{RCA PL} + 0,1 * z_i^{UV PL} + 0,1 * z_i^{tariff}$$

where:

- $z_i^{balance}$ – normalized variable related to the value of trade deficit of individual RCEP countries for a given product group (CN item);
- $z_i^{sh imp}$ – normalized variable related to the share of a given product group (CN item) in imports of individual RCEP countries;
- $z_i^{RCA PL}$ – normalized variable related to the RCA index in Polish exports of a given product group (CN item) to the world market;
- $z_i^{UV PL}$ – normalized variable related to the price in Polish exports of a given group of products;
- z_i^{tariff} – normalized variable related to the customs duty on imports to each RCEP country;
- i – product group according to the four-digit CN classification.

The first four variables refer to the 2018–2020 period, and the last one – to 2020.

Zaletą metody unitaryzacji zerowanej jest to, że pozwala na takie znormalizowanie wartości zmiennych o długości przedziałów wartości tych zmiennych równych i mieszczących się w przedziale $< 0; 1 >$. Metoda ta spełnia także inne kryteria, które Kukuła (2012) wymienia jako dodatkowe wymogi dla procedur normalizacyjnych, a mianowicie m.in. możliwość normowania cech przyjmujących wartości dodatnie i ujemne, a także nieujemne wartości cech po unormowaniu.

Ostatnim krokiem było wyznaczenie syntetycznego wskaźnika perspektywiczności *PI* poprzez uśrednienie znormalizowanych wartości z udziałem przyjętych wag. Wójciak (2002) zauważa, że istotnym problemem jest system zastosowanych wag, jakie należy przyjąć dla wybranych cech diagnostycznych. Najczęściej przyjmuje się jednakowe wagi. Jednakże w niniejszym badaniu, z uwagi na odmienną skalę wpływu poszczególnych zmiennych na zmienną syntetyczną, zdecydowano się na wprowadzenie różnych wag. Wagi przypisane poszczególnym zmiennym ustalono na podstawie teorii wymiany międzynarodowej oraz przeglądu badań empirycznych dotyczących determinant handlu zagranicznego. Syntetyczny wskaźnik perspektywiczności *PI* obliczono według wzoru:

gdzie:

- $z_i^{balance}$ – zmienna unormowana odnosząca się do wartości deficytu w handlu poszczególnych państw RCEP dla danej grupy produktów (pozycja CN);
- $z_i^{sh imp}$ – zmienna unormowana odnosząca się do udziału danej grupy produktów (pozycja CN) w imporcie poszczególnych państw RCEP;
- $z_i^{RCA PL}$ – zmienna unormowana odnosząca się do wskaźnika RCA w eksporcie Polski danej grupy produktów (pozycja CN) na rynek światowy;
- $z_i^{UV PL}$ – zmienna unormowana odnosząca się do ceny w polskim eksporcie danej grupy produktów;
- z_i^{tariff} – zmienna unormowana dotycząca cła w przywozie do poszczególnych państw RCEP;
- i – grupa produktów według czterocyfrowej klasyfikacji CN.

Pierwsze cztery zmienne odnoszą się do okresu 2018–2020, a ostatnia – do 2020 roku.

The greatest significance (share at the level of 0.4) was assigned to the trade balance for a given group of products. The value of the balance is recognized in the literature as the basic competitiveness index in trade (Misala, 2011). The turnover deficit indicates the lack of such competitiveness in exports and consequently the need to satisfy domestic demand for a given product based on import. The high importance (0.3) of the RCA index in exports of a given product results from the fact that the lack of revealed comparative advantages in exports significantly hinders Polish entrepreneurs from expanding their sales abroad (Balassa, 1965). The remaining three variables were assigned the shares of 0.1 each, indicating at the same time that they had a smaller impact on the value of the perspective index. The *PI* takes values in the range $<0;1>$. The higher the index value, the greater the sensitivity level of a given commodity.

The article uses the most up-to-date commercial data from the databases of Statistics Poland and WITS-Comtrade. However, due to the data availability, the time span of the different parts of the study was slightly different. The study describes Poland's trade with RCEP countries between 2019 and 2021 and the trade of RCEP countries in 2020. The variables used to construct a synthetic perspective measure came from 2018–2020 (except for data on customs rates). In some cases, the assumption of an average value over a three-year period was supported by the need to eliminate accidental changes in trade turnover resulting from their low level.

Results

RCEP Agri-Food Trade

In 2020, RCEP countries exported agri-food products worth USD 291.2 billion, which is over seven times more than Polish food producers sold abroad. The value of agri-food imports from RCEP countries amounted to USD 390.5 billion, which is nearly 15 times more than the value of food imported to Poland. More than 53% of agri-food exports occurred within the group. In terms of imports, the opposite was true – as much as 64% of food supplies to RCEP countries came from non-RCEP countries. The countries had a deficit in trade in agri-food products, the value of which in 2020 amounted to USD 99.3 billion.

The largest exporter and importer was China, with 25.6% of exports and 41.5% of imports of the entire group. Important exporters were also: Indonesia (12.6%), Thailand (11.9%), Australia (9.8%), New Zealand, and Vietnam (both 8.9%), Malaysia

Największe znaczenie (udział na poziomie 0,4) przypisano saldu obrotów handlowych daną grupą produktów. Wartość salda jest uznawana w literaturze za podstawowy wskaźnik konkurencyjności w handlu (Misala, 2011). Deficyt obrotów wskazuje na brak takiej konkurencyjności w eksporcie, a w efekcie na potrzebę zaspokojenia popytu krajowego na dany produkt za pomocą importu. Duże znaczenie (0,3) wskaźnika RCA w eksporcie danego produktu wynika z faktu, że brak ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie znacząco utrudnia polskim przedsiębiorcom rozszerzanie sprzedaży za granicą (Balassa, 1965). Pozostałym trzem zmiennym przypisano udziały po 0,1, wskazując jednocześnie, że mają one mniejszy wpływ na wartość wskaźnika perspektywiczności Wskaźnik *PI* przyjmuje wartości z przedziału $<0;1>$. Im wyższa wartość wskaźnika, tym większy jest poziom wrażliwości danego towaru.

W artykule wykorzystano najbardziej aktualne dane handlowe, pochodzące z baz Głównego Urzędu Statystycznego oraz WITS-Comtrade. Dostępność danych spowodowała jednak, że zakres czasowy poszczególnych części badania nieco się różni. Charakterystyki handlu Polski z państwami RCEP dokonano dla lat 2019–2021, a handlu państw RCEP – dla 2020 roku. Zmienne służące do skonstruowania syntetycznego miernika perspektywiczności pochodziły natomiast z lat 2018–2020 (z wyjątkiem danych o stawkach celnych). Za przyjęciem w niektórych przypadkach średniej wartości z trzyletniego okresu przemawiała potrzeba wyeliminowania przypadkowych zmian obrotów handlowych, wynikających z niskiego ich poziomu.

Wyniki

Handel rolno-spożywczy państw RCEP

W 2020 roku państwa RCEP wyeksportowały produkty rolno-spożywcze o wartości 291,2 mld USD, czyli ponad siedmiokrotnie więcej niż za granicą sprzedali polscy producenci żywności. Wartość importu rolno-spożywczego państw RCEP wyniosła 390,5 mld USD, czyli blisko 15-krotnie więcej niż wyniosła wartość żywności sprowadzonej do Polski. Ponad 53% eksportu rolno-spożywczego odbywało się w ramach ugrupowania. W imporcie było odwrotnie – spoza ugrupowania pochodziło aż 64% dostaw żywności do państw RCEP. Państwa te miały deficyt w handlu produktami rolno-spożywczymi, którego wartość w 2020 roku wyniosła 99,3 mld USD.

Największym eksporterem, jak również importerem, były Chiny – odpowiadały za 25,6% eksportu i 41,5% importu całego ugrupowania. Ważnymi eksporterami były także: Indonezja (12,6%), Tajlandia (11,9%), Australia (9,8%), Nowa Zelandia i Wietnam

(7.6%), and Singapore (4.4%). In turn, apart from China, important importers were: Japan (17.9%), South Korea (8.3%), Vietnam (5.4%), as well as Indonesia, Malaysia, Australia, and Thailand.

(po 8,9%), Malezja (7,6%) oraz Singapur (4,4%). Z kolei, oprócz Chin, ważnymi importerami byli: Japonia (17,9%), Korea Płd. (8,3%), Vietnam (5,4%), a także Indonezja, Malezja, Australia i Tajlandia.

Table 2. Matrix of balances of individual RCEP countries by CN divisions in 2020

Tabela 2. Macierz sald poszczególnych państw RCEP według działów CN w 2020 roku

CN division / Dział CN	Australia / Australia	Brunei / Brunei	China / Chiny	Philippines / Filipiny	Indonesia / Indonezja	Japan / Japonia	Cambodia / Kambodża	South Korea / Korea Płd.	Laos / Laos	Malaysia / Malezja	Myanmar / Mjanma	New Zealand / Nowa Zelandia	Singapore / Singapur	Thailand / Tajlandia	Vietnam / Vietnam
Live animals / Zwierzęta żywe	Green						Red		Red				Red		Red
Meat and offal / Mięso i podroby	Green		Red			Red		Red		Red		Green	Red	Green	Red
Fish and seafood / Ryby i owoce morza					Green	Red		Red			Green		Red	Red	Green
Dairy produce and eggs / Produkty mleczarskie i jaja	Green	Red	Red	Red			Red			Red		Green	Red		Red
Products of animal origin / Pozostałe produkty zwierzęce															
Live plants and cut flowers / Żywe rośliny i kwiaty cięte													Red		
Vegetables / Warzywa	Green	Red	Green						Green	Red	Green				
Fruit and nuts / Owoce i orzechy	Green	Red	Red	Green		Red	Green	Red				Green	Red	Green	Green
Coffee, tea, spices / Kawa, herbata, przyprawy	Red				Green				Green	Red			Red		Green
Cereals / Zboża	Green	Red	Red	Red	Red	Red	Green	Red	Green	Red	Green		Red	Green	Red
Products of the milling industry, malt, starches / Produkty młynarskie, słód, skrobię							Red			Red			Red	Green	Green
Oil seeds and oleaginous fruits / Nasiona i owoce oleiste	Green		Red		Red	Red				Red	Green		Red	Red	Red
Vegetable extracts / Ekstrakty roślinne															
Other vegetable products / Pozostałe produkty roślinne															
Fats and oils / Tłuszcze i oleje			Red		Green			Red		Green	Red		Red		Red
Preparations of meat and fish / Przetwory z mięsa i ryb			Green	Green	Green	Red		Red					Red	Green	Green
Sugars and sugar confectionery / Cukry i wyroby cukiernicze					Red				Green	Red			Red	Green	Red
Cocoa and cocoa preparations / Kakao i przetwory z kakao										Green			Green		
Cereals preparations / Przetwory zbożowe	Red	Red	Red				Red		Red	Green	Red	Green	Red	Green	
Preparations of fruit and vegetables / Przetwory z owoców i warzyw	Red		Green	Green		Red							Red	Green	Green
Miscellaneous edible preparations / Różne przetwory spożywcze	Red	Red		Red			Red	Red			Red		Red	Green	
Beverages / Napoje		Red		Red			Red						Red	Green	
Waste and animal fodder / Odpady i pasze dla zwierząt	Red	Red		Red	Red		Red	Red	Red	Red	Red		Green		Red
Tobacco and tobacco products / Tytoń i wyroby tytoniowe	Red					Red	Red						Green		

Note: Sections with a surplus/deficit greater than 5% of the absolute value of the balance of a given country for all agri-food products are marked in green/red. Other cases are marked in white.

Objaśnienia: Kolorem zielonym/czerwonym zaznaczono działy o nadwyżce/deficycie większej/większym niż 5% bezwzględnej wartości salda danego kraju dla wszystkich produktów rolno-spożywczych. Kolorem białym zaznaczono pozostałe przypadki.

Source: authors' own elaboration based on WITS-Comtrade (n.d.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: WITS-Comtrade (b.d.).

Interesting conclusions can be drawn from the comparison of the balance of trade in agri-food products in individual countries. A positive balance may indicate country's self-sufficiency in food production, while a negative one may denote that the country is not self-sufficient. Among RCEP countries, the largest deficit was observed in: China (USD 87.7 billion), Japan (USD 61.8 billion), South Korea (USD 23.6 billion), and the Philippines (USD 6.9 billion). The largest surplus was recorded in: New Zealand (USD 20.8 billion), Thailand (USD 18.6 billion), Indonesia (USD 18.2 billion), Australia (USD 11.9 billion), Malaysia and Vietnam (USD 5 billion each). Among the analyzed countries, the deficit was influenced to a greater extent by trade with non-RCEP countries. It was different in the case of the surplus; here it usually resulted to a greater extent from intra-group trade.

From the point of view of the development prospects of Polish agri-food exports, it is important to identify those groups of products in which individual countries are not self-sufficient, i.e., they are forced to import products (Table 2). Most countries had a significantly negative balance in trade in waste and animal fodder (10), cereals (9), meat, dairy products, seeds and oilseed fruits (7), as well as fruit, cereal preparations and miscellaneous edible preparations (6).

Poland's Agri-Food Trade with RCEP Countries

Between 2004 and 2021, Polish agri-food exports to RCEP countries increased ninefold, to USD 1,002 million, and imports – nearly threefold, to USD 1,131 million. Poland has a permanently negative balance in food trade with this group of countries, but since 2008 the trade balance has been improving. In 2021, the value of the deficit amounted to USD 128 million, i.e., almost six times less than in 2008.

Only six countries accounted for nearly 82% of Polish agri-food exports to the entire group between 2019 and 2021, and namely: China (25.1%), Vietnam (21.8%), Australia (14%), Japan (8.1%), South Korea (7.4%), and the Philippines (5.2%). The following countries also had a relatively large share (over 2%): Indonesia, Malaysia, Singapore, New Zealand, and Thailand. The share of Myanmar, Cambodia, Brunei, and Laos in Polish exports was small. Poland had the largest deficit in agri-food trade with China (an average of USD 261 million per year between 2019 and 2021), Thailand (USD 79 million), Vietnam (USD 45 million), and New Zealand (USD 27 million). Poland's exports to Australia (USD 99 million), Japan (USD 59 million), South Korea (USD 39 million), Singapore (USD 29 million), and Malaysia (USD 20 million) were higher than its imports.

Ciekawych wniosków dostarcza porównanie salda obrotów produktami rolno-spożywczymi poszczególnych krajów. Dodatnie saldo może świadczyć o samowystarczalności danego kraju w produkcji żywności, natomiast ujemne – o braku takiej samowystarczalności. Wśród państw RCEP największy deficyt miały: Chiny (87,7 mld USD), Japonia (61,8 mld USD), Korea Płd. (23,6 mld USD) oraz Filipiny (6,9 mld USD). Największą nadwyżkę miały zaś: Nowa Zelandia (20,8 mld USD), Tajlandia (18,6 mld USD), Indonezja (18,2 mld USD), Australia (11,9 mld USD) oraz Maleszja i Wietnam (po 5 mld USD). Wśród badanych krajów na wielkość deficytu w większym stopniu wpływał handel z krajami spoza ugrupowania. Inaczej było w przypadku nadwyżki – tutaj zwykle w większym stopniu wynikała ona z handlu wewnątrz ugrupowania.

Z punktu widzenia perspektyw rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego ważna jest identyfikacja tych grup produktów, w handlu którymi poszczególne kraje nie są samowystarczalne, czyli zmuszone są je importować (tabela 2). Najwięcej krajów miało istotnie ujemne saldo w handlu odpadami oraz paszami dla zwierząt (10), zbożami (9), mięsem, produktami mleczarskimi, nasionami i owocami oleistymi (7) oraz owocami, przetworami zbożowymi i różnymi przetworami spożywczymi (6).

Handel rolno-spożywczy Polski z państwami RCEP

W latach 2004–2021 polski eksport rolno-spożywczy do państw RCEP zwiększył się dziewięciokrotnie, do 1002 mln USD, a import – blisko trzykrotnie, do 1131 mln USD. Polska posiada trwale ujemne saldo w handlu żywnością z tą grupą państw, jednakże od 2008 roku bilans tej wymiany się poprawia. W 2021 roku wartość deficytu wyniosła 128 mln USD, tj. blisko sześciokrotnie mniej niż w 2008 roku.

Zaledwie sześć krajów odpowiadało przeciętnie w latach 2019–2021 za blisko 82% polskiego eksportu rolno-spożywczego do całej grupy. Były to: Chiny (25,1%), Wietnam (21,8%), Australia (14%), Japonia (8,1%), Korea Płd. (7,4%) oraz Filipiny (5,2%). Relatywnie duże (powyżej 2%) znaczenie miały też: Indonezja, Maleszja, Singapur, Nowa Zelandia i Tajlandia. Niewielki był zaś w polskim eksporcie udział Mjanmy (Birmy), Kambodży, Brunei i Laosu. Największy deficyt Polska miała w handlu rolno-spożywczym z Chinami (261 mln USD przeciętnie rocznie w latach 2019–2021), Tajlandią (79 mln USD), Wietnamem (45 mln USD) oraz Nową Zelandią (27 mln USD). Więcej eksportowała niż importowała do Australii (99 mln USD), Japonii (59 mln USD), Korei Płd. (39 mln USD), Singapuru (29 mln USD) oraz Maleszji (20 mln USD).

The commodity structure of Polish exports to RCEP countries was not very diversified (Table 3). The lower the value of exports, the greater the focus on a limited product range. The six largest markets in this group of countries sold, among others: meat (mainly poultry), dairy products (liquid milk, milk, and whey powder), fish fillets, tea, canned fish, confectionery, chocolate, bakery, and confectionery products, other food preparations, beer, animal fodder. Exports to other countries included, among others: powdered milk and whey, poultry (71% of Polish exports to Brunei), pork (half of exports to New Zealand), animal and fish flour, meals, and pellets (90% of exports to Laos).

Struktura towarowa polskiego eksportu do państw RCEP była mało zdywersyfikowana (tabela 3). Im mniejsza była wartość eksportu, tym większa koncentracja na ograniczonym asortymencie. W sprzedaży na sześciu największych rynkach tej grupy państw znalazły się m.in.: mięso (głównie drób), produkty mleczarskie (mleko płynne, mleko i serwatka w proszku), filety rybne, herbata, konserwy rybne, wyroby cukiernicze, czekoladowe oraz piekarnicze i ciastkarskie, pozostałe przetwory spożywcze, piwo, karma dla zwierząt. W eksporcie do pozostałych państw obecne były m.in.: mleko i serwatka w proszku, drób (71% polskiego eksportu do Brunei), wieprzowina (połowa eksportu do Nowej Zelandii), mąka, mączki i granulki zwierzęce oraz rybne (90% eksportu do Laosu).

Table 3. Average annual share of selected product groups (by CN) in Polish agri-food exports to selected RCEP countries between 2019 and 2021 (%)

Tabela 3. Przeciętny roczny udział wybranych grup produktów (według pozycji CN) w polskim eksporcie rolno-spożywczym do wybranych państw RCEP w latach 2019–2021 (%)

Product by CN division / Produkt wg działu CN	China / Chiny	Vietnam / Wietnam	Australia / Australia	Japan / Japonia	South Korea / Korea Płd.	Philippines / Filipiny
Frozen beef / Wołowina zamrożona	0.1	0.4	0.0	14.2	0.0	0.0
Pork / Wieprzowina	0.1	11.4	0.0	0.0	0.2	0.0
Edible offal / Podroby jadalne	0.1	6.8	0.0	7.6	0.0	0.0
Poultry / Drób	10.1	10.8	0.0	0.9	0.1	11.2
Fish fillets / Filety rybne	0.4	24.4	5.6	3.8	0.2	0.2
Liquid milk / Mleko w płynie	21.8	0.7	0.0	0.1	4.1	2.6
Milk powder / Mleko w proszku	5.8	8.7	0.0	5.0	0.0	41.0
Buttermilk, yoghurts, etc. / Maślanka, jogurty i in.	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	13.1
Whey powder / Serwatka w proszku	16.7	2.2	0.1	3.1	0.6	4.2
Animal residues / Pozostałości zwierzęce	4.4	1.2	0.1	14.4	1.3	0.0
Tea / Herbata	1.4	0.1	12.3	4.7	1.6	1.5
Starches / Skrobie	0.3	2.5	2.9	0.0	22.6	1.8
Canned fish / Konserwy rybne	0.0	0.0	8.9	2.3	0.0	0.0
Sugar confectionery / Wyroby cukiernicze	2.2	0.0	4.4	0.4	1.4	0.1
Chocolate products / Wyroby czekoladowe	1.4	0.2	15.5	5.1	4.8	0.9
Cereal preparations / Przetwory zbożowe	11.5	0.2	1.0	0.2	2.4	8.4
Bakers' ware and confectionery products / Wyroby piekarnicze i ciastkarskie	0.6	0.2	7.0	0.9	3.3	1.1
Other food preparations / Pozostałe przetwory spożywcze	2.5	6.0	8.4	1.7	6.7	1.0
Beer / Piwo	3.2	0.1	0.2	0.1	28.8	0.0
Animal and fish meals / Mączki zwierzęce i rybne	0.0	10.7	0.0	0.0	0.0	0.9

Note: Sections with a share of more than 5% are marked in green

Objaśnienia: Kolorem zielonym oznaczono działy o udziale powyżej 5%

Source: authors' own elaboration based on Statistics Poland (b.d.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-u (b.d.).

Perspective Matrices in Polish Agri-Food Exports to RCEP Countries

The conducted analysis showed that among the most prospective products ($PI > 0.50$) in Polish agri-food exports to RCEP countries, there were various products depending on the sales market. Therefore, in the context of the growth prospects for Polish exports, it is difficult to speak of the same product groups in all markets. On the contrary, the choice of a given market determines which products in Polish exports to this market can be considered to be prospective (Table 4).

The results are somewhat surprising as prospective products include not only processed products, but also raw materials and low-processed products. In particular, these include: wheat (Philippines and Indonesia), maize (Vietnam, South Korea, and Malaysia), pork (Japan), frozen beef (South Korea), frozen fish (Thailand), and sugar (Malaysia). The processed products on the list include, among others: cigarettes (Australia and Cambodia), animal fodder (Brunei and Laos), bread (Australia), other food preparations (Australia and Myanmar).

Among products that are highly prospective, only in the case of one of them, i.e., rye, one can talk about the prospects of Polish exporters on the markets of all analyzed RCEP countries. In the case of other products, they were prospective at most in a few markets. There were also more processed products, even though raw materials and low-processed products still existed. Among the raw materials there are, among others, wheat, rye, eggs, live poultry. Low-processed products included: poultry, fresh or chilled and frozen beef, fish fillets, and pork. The following were identified as prospective processed products: canned meat, canned fish, chocolate products, bread, other food preparations, cigarettes, strong alcohols, beer (Table 5).

Macierze perspektywiczności w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw RCEP

Przeprowadzona analiza wykazała, że wśród najbardziej perspektywicznych produktów (wskaźniki $PI > 0,50$) w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw RCEP znalazły się różne produkty, w zależności od rynku zbytu. W kontekście perspektyw wzrostu polskiego eksportu trudno zatem mówić o tych samych grupach produktów na wszystkich rynkach. Wręcz przeciwnie, wybór danego rynku determinuje, jakie produkty w polskim eksporcie na ten rynek można uznać za perspektywiczne (tabela 4).

Wyniki nieco zaskakują, ponieważ wśród perspektywicznych produktów znalazły się nie tylko wyroby przetworzone, ale również surowce i produkty o niskim stopniu przetworzenia. W szczególności były to: pszenica (Filipiny i Indonezja), kukurydza (Wietnam, Korea Płd. i Malezja), wieprzowina (Japonia), wołowina zamrożona (Korea Płd.), ryby zamrożone (Tajlandia) oraz cukier (Malezja). Wśród produktów przetworzonych na liście znalazły się m.in.: papierosy (Australia i Kambodża), karma dla zwierząt (Brunei i Laos), pieczywo (Australia), pozostałe przetwory spożywcze (Australia i Mjanma).

Wśród produktów o wysokim stopniu perspektywiczności tylko w odniesieniu do jednego z nich, tj. żyta, można mówić o perspektywach polskich eksporterów na rynkach wszystkich analizowanych państw RCEP. W przypadku pozostałych produktów perspektywiczne były one co najwyżej na kilku rynkach. Pojawiło się też więcej produktów przetworzonych, aczkolwiek surowce i produkty nisko przetworzone nadal występowały. Wśród surowców znalazły się m.in. pszenica, żyto, jaja, drób żywy. Do produktów nisko przetworzonych należały zaś: drób, wołowina świeża lub schłodzona oraz zamrożona, filety rybne, wieprzowina. Jako perspektywiczne produkty przetworzone udało się zidentyfikować m.in.: konserwy mięsne, konserwy rybne, wyroby czekoladowe, pieczywo, pozostałe przetwory spożywcze, papierosy, alkohole mocne, piwo (tabela 5).

Table 4. Products with very good prospects in Polish agri-food exports to RCEP countries**Tabela 4.** Produkty o bardzo wysokim stopniu perspektywiczności w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw RCEP

CN item / Pozycja CN	Share in Polish agricultural and food exports (%) / Udział w eksporcie rolno-spożywczym Polski (%)	China / Chiny	Vietnam / Wietnam	Australia / Australia	Japan / Japonia	South Korea / Korea Pld.	Philippines / Filipiny	Indonesia / Indonezja	Malesia / Malezja	Singapore / Singapur	New Zealand / Nowa Zelandia	Thailand / Tajlandia	Myanmar / Mjanma	Cambodia / Kambodża	Brunei / Brunei	Laos / Laos
Frozen beef / Wołowina zamrożona	1.1	—	—	—	—	0.53	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pork / Wieprzowina	2.6	—	—	—	0.62	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Frozen fish / Ryby zamrożone	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.60	—	—	—	—
Wheat / Pszenica	1.7	—	—	—	—	—	0.61	0.61	—	—	—	—	—	—	—	—
Maize / Kukurydza	0.8	—	0.59	—	—	0.58	—	—	0.60	—	—	—	—	—	—	—
Soybeans / Nasiona soi	0.0	0.60	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fats and oils, partially processed / Tuszcze i oleje, częściowo przetworzone	0.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.59	—	—	—
Other fats and oils / Pozostałe tuszcze i oleje	0.2	—	—	—	—	—	—	—	—	0.54	—	—	—	—	—	—
Sugar / Cukier	0.8	—	—	—	—	—	—	—	0.52	—	—	—	—	—	—	—
Bread / Pieczywo	5.4	—	—	0.56	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Other food preparations / Pozostałe przetwory spożywcze	3.3	—	—	0.54	—	—	—	—	—	—	—	—	0.51	—	—	—
Water and beverages / Wody i napoje	1.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.52	—	—
Soybean meal / Makuchy sojowe	0.1	—	0.53	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Other meals / Pozostałe makuchy	0.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.59	—	—	—	—	—
Pets food / Karma dla zwierząt	3.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.63	0.54
Cigarettes / Papierosy	10.1	—	—	0.64	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.59	—	—

Note: Sections for which the perspective index is lower than 0.5 are marked with the sign “—.”

Objaśnienia: Znakiem „—” oznaczono te działy, dla których wartość wskaźnika perspektywiczności jest niższa niż 0,5.

Source: authors' own elaboration based on Statistics Poland (n.d.), WITS-Comtrade (n.d.), and ASEAN (2022).

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS-u (b.d.), WITS-Comtrade (b.d.) oraz ASEAN (2022).

Table 5. Products with very good prospects in Polish agri-food exports to RCEP countries

Tabela 5. Produkty o wysokim stopniu perspektywiczności w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw RCEP

CN item / Pozycja CN	Share in Polish agricultural and food exports (%) / Udział w eksporcie rol.-spoż. Polski (%)	China / Chiny	Vietnam / Wietnam	Australia / Australia	Japan / Japonia	South Korea / Korea Płd.	Philippines / Filipiny	Indonesia / Indonezja	Malaysia / Malezja	Singapore / Singapur	New Zealand / Nowa Zelandia	Thailand / Tajlandia	Myanmar / Mjanma	Cambodia / Kambodża	Brunei / Brunei	Laos / Laos
Live poultry / Drob żywy	0.2	–	–	–	–	–	–	–	–	0.34	–	–	–	–	–	–
Fresh or chilled beef / Wołowina świeża lub schłodzona	3.4	–	–	–	–	0.33	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Frozen beef / Wołowina zamrożona	1.1	–	–	–	–	–	–	–	0.41	–	–	–	–	–	–	–
Pork / Wieprzowina	2.6	–	–	0.44	–	0.47	–	–	–	0.44	–	–	–	–	–	–
Poultry / Drob	7.7	–	–	–	0.31	–	–	–	–	0.46	–	–	–	–	–	–
Frozen fish / Ryby zamrożone	0.1	–	–	–	0.39	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Fish fillets / Filety rybne	2.2	–	–	0.33	0.48	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Milk and cream in powder / Mleko i śmietana w proszku	0.9	–	–	–	–	–	–	–	–	0.38	–	–	–	–	–	–
Eggs / Jaja	0.8	–	–	–	–	–	–	–	–	0.32	–	–	–	–	–	–
Other vegetables / Pozostałe warzywa	1.4	–	–	–	–	–	–	–	–	0.36	–	–	–	–	–	–
Coffee / Kawa	0.9	–	–	0.44	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Wheat / Pszenica	1.7	–	0.31	–	–	0.33	–	–	0.35	–	0.32	0.31	–	–	–	–
Rye / Żyto	0.4	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40
Maize / Kukurydza	0.8	–	–	–	0.48	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Rice / Ryż	0.1	–	–	–	–	–	–	–	0.39	0.36	–	–	–	–	0.48	–
Canned meat / Konserwy mięsne	2.8	–	–	–	0.47	–	–	–	–	0.34	–	–	–	–	–	–
Canned fish / Konserwy rybne	1.8	–	–	0.45	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Sugar / Cukier	0.8	–	–	–	–	–	–	0.42	–	–	–	–	–	–	–	–
Chocolate products / Wyroby czekoladowe	5.3	–	–	0.33	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Preparations of flour, groats, etc. / Przetwory z mąki, kasz i in.	1.8	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0.33	–	–	–
Bread / Pieczywo	5.4	–	–	–	–	–	–	–	–	0.41	–	–	–	–	0.43	–
Sauces, spices, etc. / Sosy, przyprawy i in.	1.1	–	–	0.37	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Other food preparations / Pozostałe przetwory spożywcze	3.3	–	–	–	–	0.36	0.33	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Water and beverages / Wody i napoje	1.6	–	–	–	–	–	–	–	–	0.34	–	–	–	–	0.48	–
Beer / Piwo	0.6	–	–	0.35	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Strong alcohols / Alkohole mocne	0.5	–	–	0.40	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Animal feed / Karmia dla zwierząt	3.6	–	–	0.33	–	–	–	–	–	–	–	–	0.31	–	–	–
Cigarettes / Papierosy	10.1	–	–	–	0.45	–	–	–	0.32	–	–	–	–	–	–	–
Other manufactured tobacco / Pozostały przetworzony tytoni	1.6	–	–	–	0.43	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Note: Sections for which the perspective index is greater than 0.5 and less than 0.3 are marked with the sign “–”.

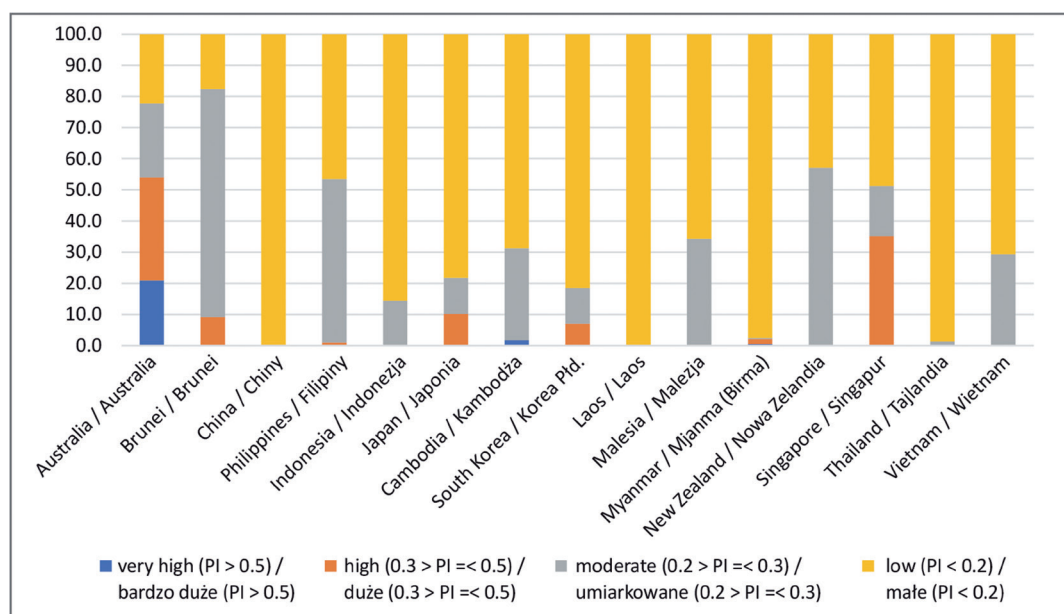
Objaśnienia: Znakiem „–” oznaczono te działy, dla których wartość wskaźnika perspektywiczności jest większa niż 0,5 i mniejsza niż 0,3

Source: author's own elaboration based on Statistics Poland (n.d.), WITS-Comtrade (n.d.), and ASEAN (2022).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-u (b.d.), WITS-Comtrade (b.d.) oraz ASEAN (2022).

Figure 2. Structure of Polish agri-food exports to RCEP countries (annual average between 2018 and 2020) according to the PI value

Rysunek 2. Struktura eksportu rolno-spożywczego Polski do państw RCEP (przeciętnie rocznie w latach 2018–2020) według wartości wskaźnika PI



Source: authors' own elaboration based on Statistics Poland (n.d.), WITS-Comtrade (n.d.), and ASEAN (2022).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS-u (b.d.), WITS-Comtrade (b.d.) oraz ASEAN (2022).

The analysis of the structure of Polish agri-food exports to RCEP countries according to the perspective index shows that, on average, between 2018 and 2020, products with a low PI value ($PI < 0.2$) were predominant – see Figure 2. Products with good and very good prospects had the greatest importance in Polish exports to Australia (they accounted for a total of 53.9% of exports between 2018 and 2020) and to Singapore (35.2%). In turn, products classified as those with moderately good prospects constituted more than half of Polish exports to New Zealand, the Philippines, and Brunei. All Polish food exports to China and Laos and almost all exports to Thailand and Myanmar were made up of products with poor prospects.

Discussion

The use of synthetic measures enables a joint assessment of various aspects of the phenomenon under consideration. As a result, synthetic indices based on the aggregation of simple measures of competitiveness, are often used to measure international competitiveness. For example, Ambroziak (2015, 2016) studied the competitive position of Polish food producers on foreign markets using a synthetic index he devised on his own. Bojnec and Ferto (2018)

Z analizy struktury eksportu rolno-spożywczego Polski do państw RCEP według wartości wskaźnika perspektywiczności wynika, że z wyjątkiem kilku krajów przeciętnie w latach 2018–2020 dominowały produkty o niskiej wartości wskaźnika PI ($PI < 0.2$) – por. rysunek 2. Produkty o wysokim i bardzo wysokim stopniu perspektywiczności miały największe znaczenie w polskim eksporcie do Australii (stanowiły łącznie 53,9% tego eksportu w latach 2018–2020) oraz Singapuru (35,2%). Z kolei produkty zaliczone do grupy umiarkowanie perspektywicznych stanowiły więcej niż połowę polskiego eksportu do Nowej Zelandii, Filipin i Brunei. Cały polski eksport żywności do Chin i Laosu oraz prawie cały eksport do Tajlandii i Mjanmy tworzyły zaś produkty o niskim stopniu perspektywiczności.

Dyskusja

Zastosowanie miar syntetycznych umożliwia łączną ocenę różnych aspektów badanego zjawiska. Dzięki temu wskaźniki syntetyczne, konstruowane na podstawie agregacji prostych miar konkurencyjności, bywają często wykorzystywane do pomiaru międzynarodowej konkurencyjności. Ambroziak (2015, 2016) badał przykładowo pozycję konkurencyjną polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych za pomocą skonstruowanego przez siebie wskaźnika

used the standardized synthetic index of comparative advantages in agri-food exports of EU countries. Łukiewska (2019), on the other hand, measured international competitiveness of the food industry in EU Member States using an innovative synthetic measurement model developed for this purpose, considering both competitive factors and results. In this way, the issue of competitiveness was treated as a whole. A synthetic approach to competitiveness made it possible to comprehensively assess the issue, taking into account its sustained growth.

In the study, the synthetic index made it possible to create a ranking of agri-food products in terms of the prospects of their export from Poland to the markets of RCEP countries. Several variables (formally known as diagnostic features) were used to create the index. However, the scope of variables influencing the possibilities of increasing Polish agri-food exports to the markets of RCEP countries is much wider. This is because it is often difficult to operationalize the factors influencing trade. For example, in the markets of countries to which relatively few Polish agri-food products are exported, well-planned promotion strategies play an important role (Bułkowska, 2021). Their implementation is favored by economic missions organized in the countries, participation in fairs and exhibitions, and campaigns promoting Polish food, carried out on target markets. In the case of Asian countries, distance to the target market is also important, it determines costs of transporting goods.

Undoubtedly, the concluded Agreement on the Regional Comprehensive Economic Partnership may have an impact on the development of Polish exports. It provides for the liberalization of mutual trade in most agri-food products. The duty on some of them was completely abolished upon the entry into force of the agreement. For the rest of the liberalized products, the duty will be gradually removed over a maximum of 20 years.

According to the theory of economic integration, creating a free trade area between two countries usually produces two effects: trade creation effect and trade diversion effect. This means that, on the one hand, trade between the parties to the agreement is intensified, and on the other hand, trade with non-RCEP countries is lower in favor of the trade within the formed group. This is because due to the removal of tariffs within a free trade area, imports from non-RCEP countries become relatively more expensive and less profitable. Some of the conducted studies indicate the emergence of such a phenomenon.

syntetycznego. Bojnec i Ferto (2018) wykorzystali znormalizowany syntetyczny wskaźnik przewag komparatywnych w eksporcie rolno-spożywczym krajów UE. Łukiewska (2019) natomiast dokonała pomiaru międzynarodowej konkurencyjności przemysłu spożywczego w państwach członkowskich UE, posługując się opracowanym w tym celu przez siebie nowatorskim syntetycznym modelem pomiaru, uwzględniającym jednocześnie czynniki i wyniki konkurencyjne. W ten sposób problematyka konkurencyjności została potraktowana całościowo. Syntetyczne ujęcie konkurencyjności umożliwiło kompleksową ocenę problemu, uwzględniającą jego trwały wzrost.

W przedstawionym badaniu syntetyczny wskaźnik umożliwił stworzenie rankingu produktów rolno-spożywczych ze względu na perspektywy ich eksportu z Polski na rynki państw RCEP. Do budowy tego wskaźnika wykorzystano kilka zmiennych (formalnie zwanych cechami diagnostycznymi). Katalog zmiennych mających wpływ na możliwości zwiększenia polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynki państw RCEP jest jednak znacznie szerszy. Nierzadko bowiem trudno jest zoperacjonalizować czynniki oddziałujące na wymianę handlową. Przykładowo, na rynkach krajów, dokąd trafia relatywnie mało polskich produktów rolno-spożywczych, istotną rolę odgrywają dobrze zaplanowane strategie promocyjne (Bułkowska, 2021). Ich realizacji sprzyjają misje gospodarcze organizowane w tych krajach, uczestnictwo w targach i wystawach oraz kampanie promujące polską żywność, prowadzone na rynkach docelowych. W przypadku krajów azjatyckich ważne znaczenie ma również odległość do rynku docelowego, która determinuje koszty transportu towarów.

Bez wątpienia zawarte porozumienie o Regionalnym Kompleksowym Partnerstwie Gospodarczym może mieć wpływ na rozwój polskiego eksportu. Przewiduje ono bowiem liberalizację we wzajemnym handlu większością artykułów rolno-spożywczych. Cło na część z nich zostało całkowicie zniesione w momencie wejścia umowy w życie. W przypadku pozostałych produktów objętych liberalizacją cło będzie znoszone stopniowo, maksymalnie w ciągu 20 lat.

Zgodnie z teorią integracji gospodarczej utworzenie strefy wolnego handlu między dwoma krajami wywołuje zazwyczaj dwa efekty: kreacji i przesunięcia. Oznacza to, że z jednej strony intensyfikuje się handel między stronami porozumienia, a z drugiej – następuje zmniejszenie wymiany z krajami spoza porozumienia na korzyść wymiany w ramach powstałego ugrupowania. Dzieje się tak dlatego, że wskutek zniesienia ceł w ramach strefy wolnego handlu import spoza ugrupowania staje się względnie droższy i mniej opłacalny. Na ujawnienie się takiego zjawiska wskazują niektóre z przeprowadzonych badań.

Table 6. Examples of limited liberalization products from Chinese imports from other RCEP countries**Tabela 6.** Przykłady produktów objętych ograniczoną liberalizacją w przywozie Chin z pozostałych państw RCEP

Liberalization scenario / Scenariusz liberalizacji	ASEAN / ASEAN	Japan / Japonia	South Korea / Korea Płd.	Australia / Australia	New Zealand / Nowa Zelandia
Wheat, maize, and rice and their products, soybeans, rapeseed, most vegetable oils, sugar / Pszenica kukurydza i ryż oraz przetwory z nich, soja, rzepak, większość olejów roślinnych, cukier					
Excluded from liberalization / Wyłączone z liberalizacji	–	beef, lamb carcasses and half carcasses, liquid and powdered milk, yoghurts, milk for infants, coffee and tea concentrates, ice cream / wołowina, tusze i półtusze jagnięce, mleko płynne i w proszku, jogurty, mleko dla niemowląt, koncentraty kawy i herbaty, lody	lamb carcasses and half carcasses, fresh or chilled, liquid and powdered milk, yoghurts, chewing gum, milk for infants, coffee and tea concentrates, soy sauce, ice cream / tusze i półtusze jagnięce, świeże lub schłodzone, mleko płynne i w proszku, jogurty, guma do żucia, mleko dla niemowląt, koncentraty kawy i herbaty, sos sojowy, lody	beef, powdered milk with a fat content above 1.5% / wołowina, mleko w proszku o zawartości tłuszczu pow. 1,5%	–
10 years / 10 lat	most poultry meat, beef (except fresh or chilled carcass or half carcass), liquid and powdered milk / większość mięsa drobiowego, wołowina (z wyjątkiem świeżych lub schłodzonych tuszy lub półtuszy), mleko płynne i w proszku	meat preparations / przetwory mięsne	pork, poultry / wieprzowina, drób	pork, poultry / wieprzowina, drób	pork, poultry / wieprzowina, drób
Gradual / Liberalizacja stopniowa w okresie:	15 years / 15 lat	most cheeses, butter / większość serów, masło	poultry, pork / drób, wieprzowina	cheese, butter / sery, masło	–
20 years / 20 lat	pork, coffee and tea concentrates, soy sauce, ice cream / wieprzowina, koncentraty kawy i herbaty, sos sojowy, lody	soy sauce / sos sojowy	beef / wołowina	liquid milk, powdered skim milk, yoghurt, butter, cheese, coffee and tea concentrates, soy sauce, ice cream / mleko płynne, mleko w proszku chude, jogurty, masło, sery, koncentraty kawy i herbaty, sos sojowy, lody	beef, liquid and powdered milk, yoghurt, cheese, coffee and tea concentrates, soy sauce, ice cream / wołowina, mleko płynne i w proszku, jogurty, sery, koncentraty kawy i herbaty, sos sojowy, lody
Duty reduction / Redukcja celi	–	milk for infants / mleko dla niemowląt	–	milk for infants / mleko dla niemowląt	lamb carcasses and half-carcasses, milk for infants / tusze i półtusze jagnięce, mleko dla niemowląt

Source: authors' own elaboration based on ASEAN (2022).

Źródło: opracowanie własne na podstawie ASEAN (2022).

Petri and Plummer (2020) showed that by 2030 losses resulting from trade diversion incurred by non-RCEP countries may amount to as much as USD 48 billion (as compared to USD 428 billion in benefits for the signatories of the agreement). The analyses by Mahadevan and Nugroho (2019) show that the reduced value of EU trade in total, caused by the conclusion of RCEP, will most likely be marginal, but in bilateral relations – due to trade creation and diversion effects – a decrease in trade may occur. Such a situation may make it necessary to adapt the trade strategy implemented on the Asian market by EU countries, including Poland, to the new conditions.

Where gradual tariff liberalization is foreseen, negative effects of RCEP countries reducing imports from non-EU countries are likely to be spread over time, and third country exporters will have time to adapt to the new operating conditions. For example, China has envisaged a 20-year transition period for the complete elimination of customs duties on beef imports from ASEAN countries, South Korea, and New Zealand, and in imports of yoghurts and cheeses from Australia and New Zealand (Table 6). On the other hand, excluding certain products from liberalization by China may cause a little risk of the diversion effect, and thus reducing the supply of the products from non-RCEP countries. Imports from all RCEP countries to China will not be subject to liberalization; it refers to products such as: wheat, maize and rice and their products, soybeans, rapeseed, most vegetable oils, and sugar.

Despite their undeniable advantages, synthetic indices also have some disadvantages. They are aggregate measures, which means that the information carried by each of the variables decreases as a result of aggregation. The results of an analysis using the synthetic index are also sensitive to the selection of weights. Hence, even a slight change in them may result in a significant change in the results. Therefore, it is important to define the weights of individual variables as precisely as possible.

Conclusions

RCEP countries still play a relatively minor role in Polish agri-food exports. In 2021, they accounted for only 2.7% of Polish food sales abroad, of which over 60% went to four countries: China, Vietnam, Australia, and Japan. The commodity structure of exports differs depending on the sales market. China and the Philippines are important recipients of Polish dairy products, China, Vietnam, and the Philippines – poultry,

Petri i Plummer (2020) wykazali, że w perspektywie do 2030 roku straty wynikające z przekierowania handlu poniesione przez kraje nieobjęte porozumieniem mogą wynieść nawet 48 mld USD (wobec 428 mld USD korzyści dla sygnatariuszy porozumienia). Z analiz Mahadevan i Nugroho (2019) wynika natomiast, że wywołane zawarciem RCEP ograniczenie wartości handlu UE ogółem będzie najprawdopodobniej marginalne, jednak w relacjach bilateralnych – w związku z efektami kreacji i przesunięcia handlu – może nastąpić zmniejszenie wymiany. Taki stan rzeczy może spowodować konieczność dostosowania strategii handlowej realizowanej na rynku azjatyckim przez kraje UE, w tym Polskę, do nowych warunków.

Tam, gdzie przewidziano stopniową liberalizację cel, negatywne skutki w postaci zmniejszenia przez państwa RCEP importu z krajów spoza ugrupowania będą prawdopodobnie rozłożone w czasie, a eksporterzy z krajów trzecich zyskają czas na dostosowanie się do nowych warunków funkcjonowania. Dla przykładu: Chiny przewidziały 20-letni okres przejściowy na całkowite zniesienie cel w przywozie wołowiny z państw ASEAN, Korei Płd. i Nowej Zelandii oraz w przywozie jogurtów i serów z Australii i Nowej Zelandii (tabela 6). Z kolei wyłączenie z liberalizacji przez Chiny niektórych produktów sprawia, że istnieje niewielkie ryzyko ujawnienia się efektu przesunięcia, a tym samym zmniejszenia dostaw tych produktów z krajów spoza ugrupowania. W przywozie ze wszystkich państw RCEP do Chin liberalizacji nie będą podlegać m.in. pszenica, kukurydza i ryż oraz przetwory z nich, soja, rzepak, większość olejów roślinnych oraz cukier.

Mimo niezaprzeczalnych zalet wskaźniki syntetyczne mają także pewne ułomności. Są one miarami agregatowymi, co oznacza, że skutek agregacji zmniejsza się zasób informacji niesiony przez każdą ze zmiennych. Ponadto wyniki analizy z wykorzystaniem wskaźnika syntetycznego są wrażliwe na dobór wag. Stąd też nawet ich niewielka zmiana może skutkować istotną zmianą otrzymanych wyników. Ważne jest zatem, aby w miarę precyzyjnie określić wagi poszczególnych zmiennych.

Wnioski

Państwa RCEP mają wciąż relatywnie niewielkie znaczenie w polskim eksporcie rolno-spożywczym. W 2021 roku przypadało na nie zaledwie 2,7% sprzedaży polskiej żywności za granicą, z czego ponad 60% trafiło do czterech krajów – Chin, Wietnamu, Australii i Japonii. Struktura towarowa eksportu różni się w zależności od rynku zbytu. Chiny i Filipiny są ważnymi odbiorcami polskich produktów

Vietnam – pork, Australia and Japan – chocolate products, Vietnam – fish fillets, and South Korea – beer. Poland records a permanently negative balance in agri-food trade with RCEP countries, even though with some of them, including Australia, Japan, South Korea, Singapore, and Malaysia, it had a surplus.

The study conducted with the use of a synthetic index enabled the identification of products with the greatest prospects in Polish agri-food exports to RCEP countries. It shows that in the context of the growth prospects for Polish exports, it is difficult to talk about the same product groups in all markets. On the contrary, the choice of a given market determines which products in Polish exports to a given market can be regarded as prospective. Among the products showing above-average export growth opportunities, there are not only processed products, but also agricultural products, and low-processed products. Processed products that may be regarded as prospective in some markets include: canned meat, canned fish, chocolate products, bread, other food preparations, cigarettes, strong alcohols, and beer. Low-processed products classified as those with good prospects include poultry, beef, frozen fish fillets, and pork, while agricultural products are wheat, rye, eggs, live poultry, and maize.

The results may be useful for Polish exporters, as they indicate products that may be popular on Asian markets. This may help Polish entrepreneurs develop an appropriate product offer. Conclusions from the study may also be helpful for state administration bodies. They will be helpful in targeting promotional activities undertaken on target markets.

The considerations also lead to the conclusion that the agreement, which has been in force since the beginning of 2022, will contribute to the diversion effect, consisting in reducing the trade of RCEP countries with non-RCEP countries. This risk is clearly lower in the case of products that have been excluded from the liberalization of trade between RCEP countries. For products for which a gradual liberalization is foreseen, the diversion effect may occur gradually. This may result in the need for adapting the trade strategy implemented on the Asian market by EU countries, including Poland, to the new conditions.

mleczarskich, Chiny, Wietnam i Filipiny – drobiu, Wietnam – wieprzowiny, Australia i Japonia – wyrobów czekoladowych, Wietnam – filetów rybnych, a Korea Płd. – piwa. Polska odnotowuje trwale ujemne saldo w handlu rolno-spożywczym z państwami RCEP, choć z niektórymi z nich, m.in. z Australią, Japonią, Koreą Płd., Singapurem i Malezją, posiadała nadwyżkę.

Badanie przeprowadzone z wykorzystaniem syntetycznego wskaźnika pozwoliło zidentyfikować najbardziej perspektywiczne produkty w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw RCEP. Wynika z niego, że w kontekście perspektyw wzrostu polskiego eksportu trudno mówić o tych samych grupach produktów na wszystkich rynkach. Wręcz przeciwnie, wybór danego rynku determinuje, jakie produkty w polskim eksporcie na dany rynek można uznać za perspektywiczne. Wśród produktów wykazujących ponadprzeciętne możliwości wzrostu eksportu znalazły się nie tylko wyroby przetworzone, ale również artykuły rolne i produkty o niskim stopniu przetworzenia. Produkty przetworzone, które można uznać za perspektywiczne na niektórych rynkach, to m.in.: konserwy mięsne, konserwy rybne, wyroby czekoladowe, pieczywo, pozostałe przetwory spożywcze, papierosy, alkohole mocne, piwo. Wśród produktów nisko przetworzonych zaliczonych do perspektywicznych należy wymienić drób, wołowinę, zamrożone filety rybne i wieprzowinę, zaś w grupie artykułów rolnych – pszenicę, żyto, jaja, drób żywy, kukurydzę.

Otrzymane wyniki mogą być użyteczne dla polskich eksporterów, gdyż wskazują na produkty, które mogą cieszyć się zainteresowaniem na rynkach azjatyckich. Może to pomóc polskim przedsiębiorcom w opracowaniu odpowiedniej oferty produktowej. Wnioski z badania mogą być także pomocne dla organów administracji państwowej. Pozwolą im ukierunkować działania promocyjne podejmowane na rynkach docelowych.

Przeprowadzone rozważania skłaniają też do wniosku, że obowiązujące od początku 2022 roku. porozumienie przyczyni się do ujawnienia efektu przesunięcia, polegającego na zmniejszeniu handlu państw RCEP z państwami spoza ugrupowania. Ryzyko to jest wyraźnie niższe w odniesieniu do produktów, które zostały wyłączone z liberalizacji w handlu pomiędzy państwami RCEP. W odniesieniu do produktów, w przywozie których przewidziano stopniową liberalizację celi, efekt przesunięcia może ujawniać się stopniowo. Może to spowodować konieczność dostosowania strategii handlowej realizowanej na rynku azjatyckim przez kraje UE, w tym Polskę, do nowych uwarunkowań.

References

- Acharya, R. (2016). Introduction – Regional Trade Agreements: Recent Developments. In: *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System* (pp. 1–18). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781316676493.003>
- Adlung, R. (2012). Trade in Services in the WTO: From Marrakesh (1994), to Doha (2001), to...? In: A. Narlikar, M. Daunt, & R.M. Stern (Eds.). *The Oxford Handbook on the World Trade Organization* (pp. 370–393). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199586103.013.0018>
- Agon, S.S. (2020). Sustaining Multilateralism from the Bench. *Berkeley Journal of International Law*, 38(1), 65–124. <https://doi.org/10.15779/Z38C824F7C>
- Ahearn, R.J. (2011). Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications. CRS Report for Congress, R41143. Congressional Research Service. <https://sgp.fas.org/crs/row/R41143.pdf>
- Ajibo, C.C., Nwatu, S.I., Ukwueze, F.O., Adibe, E., Lloyd, C., & Richards, N.U. (2019). RCEP, CPTPP and the Changing Dynamics in International Trade Standard-Setting. *Manchester Journal of International Economic Law*, 16(3), 425–440. <https://www.electronicpublications.org/stuff/763>
- Ambroziak, Ł. (2015). Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika. In: Ł. Ambroziak, J. Bednarz, M. Bułkowska, E. Kawecka-Wyzrykowska, I. Szczepaniak, M. Tereszczuk, J. Drożdż, *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)* (I. Szczepaniak, Ed., pp. 29–49). Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, 11. IERiGŻ PIB. <http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/publikacje-programu-wieloletniego-2015-2019/19232,2,3,0,nr-11-konkurencyjnosc-polskich-producentow-zywnosci-i-jej-determinanty-%281%29.html>
- Ambroziak, Ł. (2016). Pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE w handlu rolno-spożywczym: ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 20(3(1)), 135–142. https://miscellanea.ujk.edu.pl/data/Oferta/Pliki/703_13.Ambroziak.pdf
- Ambroziak, Ł. (2021). The Role of Agribusiness in Polish Economy: An Analysis Based on the Input-Output Tables / Znaczenie agrobiznesu w gospodarce Polski: analiza z wykorzystaniem tablic przepływów międzygałęziowych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 368(3), 3–28. <https://doi.org/10.30858/zer/138427>
- Ambroziak, Ł., & Szczepaniak, I. (2013). Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi w oparciu o wybrane wskaźniki. In: Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, M. Bułkowska, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna* (I. Szczepaniak, Ed., pp. 38–62). Monografie Programu Wieloletniego 2011–2014, 74. IERiGŻ PIB. [http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/14926,0,3,0,nr-74-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosc-polskich-producentow-zywnosci-\(4\)-pozycja-konkurencyjna.html](http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/raporty-programu-wieloletniego-2011-2014/14926,0,3,0,nr-74-monitoring-i-ocena-konkurencyjnosc-polskich-producentow-zywnosci-(4)-pozycja-konkurencyjna.html)
- Asia Regional Integration Center. (n.d.). Free Trade Agreements. Retrieved August 20, 2022, from <https://aric.adb.org/fta>
- Association of South-East Asian Nations (ASEAN). (n.d.). Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) Agreement. Retrieved September 5, 2022, from <https://rcepsec.org/legal-text/>
- Bagwell, K., Bown, C.P., & Staiger, R.W. (2016). Is the WTO Passé?. *Journal of Economic Literature*, 54(4), 1125–1231. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.20151192>
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99–123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Baldwin, R. (1993). *A Domino Theory of Regionalism*. NBER Working Paper, 4465. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w4465>
- Benini, R., & Plummer, M.G. (2008). Regionalism and Multilateralism: Crucial Issues in the Debate on RTAs. *Economic Change and Restructuring*, 41(4), 267–287. <https://doi.org/10.1007/s10644-008-9068-y>
- Bergstern, C.F. (1998, January 1). Fifty Years of the GATT/WTO: Lessons from the Past for Strategies for the Future. WTO Graduate Institute of International Studies Symposium, Geneva, April 30, 1998. Working Paper Series, 98–3. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/publications/working-papers/fifty-years-gattwto-lessons-past-strategies-future>
- Bhagwati, J.N. (1991). *The World Trading System at Risk*. Harvester Wheatsheaf.
- Bhagwati, J.N. (2003). *Wolny handel dziś. Ekonomiczne idee na nowe Milenium*. CeDeWu.
- Bilas, V., & Franc, S. (2016). The Effects of Mega-Regional Trade Agreements on the Multilateral Trading System. *Economy and Market Communication Review*, 12(2), 212–232. <https://doi.org/10.7251/EMC1602212B>
- Bojnec, Š., & Fertő, I. (2018). Drivers of the Duration of Comparative Advantage in the European Union's Agri-food Exports. *Agricultural Economics – Czech*, 64(2), 51–60. <https://doi.org/10.17221/173/2016-AGRICECON>
- Bułkowska, M. (2017). Dywersyfikacja polskiego handlu rolno-spożywczego. *Przemysł Spożywczy*, 71(8), 10–15. <https://doi.org/10.15199/65.2017.8.1>
- Bułkowska, M. (2021). *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*. [Unpublished doctoral dissertation].

- Carpenter, T. (2009). A Historical Perspective on Regionalism. In: R.E. Baldwin, & P. Low (Eds.), *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System* (pp. 13–27). World Trade Organization. Cambridge University Press.
- Couillard, C., & Turkina, E. (2015). Trade Liberalisation: The Effects of Free Trade Agreements on the Competitiveness of the Dairy Sector. *The World Economy*, 38(6), 1015–1033. <https://doi.org/10.1111/twec.12181>
- Crawford, J.-A., & Fiorentino, R.V. (2005). The Changing Landscape of Regional Trade Agreements. Discussion Paper, 8. World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
- Czarny, E. (2013). *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ethier, W.J. (1998). The New Regionalism. *The Economic Journal*, 108(449), 1149–1161. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00335>
- European Commission. (2015). *Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf
- European Commission. (2021). *Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/april/tradoc_159541.0270_EN_05.pdf
- Ghibuțiu, A. (2015). The Revival of Trade Regionalism: Determinants, Patterns and Implications. *Knowledge Horizons – Economics*, 7(2), 9–14. <http://orizonturi.ucdc.ro/arhiva/khe7nr2/Ghibutiu.pdf>
- Grimwade, N. (1996). *International Trade Policy. A Contemporary Analysis*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203027882>
- Główny Urząd Statystyczny (GUS). (n.d.). Handel zagraniczny. Retrieved September 5, 2022, from <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx>
- Hoekman, B.M., & Kostecki, M.M. (2009). *The Political Economy of the World Trading System* (3rd Ed.). Oxford University Press.
- Hoekman, B.M., & Mavroidis, P.C. (2015). WTO ‘à la carte’ or ‘menu du jour’? Assessing the Case for More Plurilateral Agreements. *European Journal of International Law*, 26(2), 319–343. <https://doi.org/10.1093/ejil/chv025>
- Jiang, H., & Yu, M. (2021). Understanding RCEP and CPTPP: from the Perspective China’s Dual Circulation Economic Strategy. *China Economic Journal*, 14(2), Dual Circulation, 144–161. <https://doi.org/10.1080/17538963.2021.1933055>
- Junyi, W., & Aslam, M. (2021). The Regional Comprehensive Economic Partnership and its Effect on China’s Trade. *Journal of Asia Pacific Studies*, 6(3), 349–368. <https://uploads.documents.cimpress.io/v1/uploads/b8e01d0a-4c1f-4e46-a4bc-28b5187e0f14~110/original?tenant=vbu-digital>
- Koopmann, G. (2003). Growing Regionalism. A Major Challenge to the Multilateral Trading System. *Intereconomics*, 38(5), 237–241. <https://doi.org/10.1007/BF03031723>
- Kukuła, K. (2000). *Metoda unitaryzacji zerowanej*. Biblioteka Ekonometryczna. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kukuła, K. (2012). Propozycja budowy rankingu obiektów z wykorzystaniem cech ilościowych oraz jakościowych. *Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych*, 13(1), 5–16. <https://qme.sggw.edu.pl/article/view/3504/3131>
- Laird, S. (1999). Regional Trade Agreements: Dangerous Liaisons?. *The World Economy*, 22(9), 1179–1200. <https://doi.org/10.1111/1467-9701.00254>
- Langhammer, R.J. (1992). The Developing Countries and Regionalism. *Journal of Common Market Studies*, 30(2), 211–232. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1992.tb00428.x>
- Lawrence, R.Z. (1999). Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration: Changing Paradigms for Developing Countries. In: M. Rodriguez Mendoza, P. Low, & B. Kotschwar (Eds.), *Trade Rules in the Making: Challenges in Regional and Multilateral Negotiations* (pp. 23–46). Brookings Institution Press.
- Lin, G., Pei, J., & Zhang, J. (2018). Strategic Competition in the Asian Mega-regionalism and Optimal Choices. *The World Economy*, 41(8), 2102–2128. <https://doi.org/10.1111/twec.12474>
- Lukács, E., & Völgyi, K. (2018). Mega-FTAs in the Asia-Pacific Region. *European Journal of East Asian Studies*, 17(1), 158–175. <https://doi.org/10.1163/15700615-01701008>
- Łukiewska, K. (2019). *Metodologiczne aspekty pomiaru międzynarodowej konkurencyjności branży na przykładzie przemysłu spożywczego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.
- Mahadevan, R., & Nugroho, A. (2019). Can the Regional Comprehensive Economic Partnership Minimize the Harm from the United States–China Trade War?. *The World Economy*, 42(11), 3148–3167. <https://doi.org/10.1111/twec.12851>
- Meléndez-Ortiz, R. (2014). Mega-Regionals: What Is Going on? In: *Setting the Stage. Mega-Regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* (pp. 13–14). World Economic Forum. <https://www.weforum.org/reports/mega-regional-trade-agreements-game-changers-or-costly-distractions-world-trading-system/>
- Misala, J. (2005). *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Nagel, D. (2017). The Fate of 21st Century Multilateralism. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 9(2), 1–12. <https://ejist.ro/files/pdf/416.pdf>
- Pandey, S. (2006). Spaghetti Bowl Phenomenon and Crucification of Multilateralism: Task Ahead for WTO. National Law University. <https://doi.org/10.2139/ssrn.951392>
- Pawlak, K. (2021). *Handel rolno-żywnościowy krajów Unii Europejskiej w warunkach współpracy transatlantycznej*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Pawlak, K., & Poczta, W. (2011). *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pelkmans, J. (2017). Business Dimensions of EU's New FTAs. *Journal of European Integration*, 39(7), *Writing the Rules of 21st Century Trade: The EU and the New Trade*, 781–794. <https://doi.org/10.1080/07036337.2017.1372432>
- Petri, P.A., & Plummer, M.G. (2020). *East Asia Decouples from the United States: Trade War, COVID-19, and East Asia's New Trade Blocs*. Working Paper, 20–9. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/wp20-9.pdf>
- Sapa, A. (2014). *Handel rolno-żywnościowy regionalnych ugrupowań integracyjnych. Podobieństwa i różnice*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schott, J.J. (1991). Trading Blocks and the World Trading System. *The World Economy*, 14(1), 1–18. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.1991.tb00748.x>
- Sorgho, Z. (2016). RTAs' Proliferation and Trade-diversion Effects: Evidence of the 'Spaghetti Bowl' Phenomenon. *The World Economy*, 39(2), 285–300. <https://doi.org/10.1111/twec.12295>
- Szajner, P., & Szczepaniak, I. (2020). The Evolution of the Agri-food Sector in Terms of Economic Transformation, Membership in the EU and Globalization of the World Economy / Ewolucja sektora rolno-spożywczego w warunkach transformacji gospodarczej, członkostwa w UE i globalizacji gospodarki światowej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej / Problems of Agricultural Economics*, 365(4: Special Issue), 61–85. <https://doi.org/10.30858/zer/128631>
- Śledziwska, K. (2012). *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*. Badania Ekonomiczne. Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego. <https://doi.org/10.31338/uw.9788323518068>
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD. International merchandise trade). (n.d.). UNCTAD Stat. Retrieved August 20, 2022, from https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
- Urata, S. (2016). Mega-FTAs and the WTO: Competing or Complementary?. *International Economic Journal*, 30(2), 231–242. <https://doi.org/10.1080/10168737.2016.1148422>
- Viner, J. (1960). *Studies in the theory of International Trade*. George Allen & Unwin. <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/Viner.pdf>
- World Integrated Trade Solution (WITS). (n.d.). Advanced Query. Trade Data (UN Comtrade). Retrieved September 5, 2022, from <https://wits.worldbank.org/>
- World Trade Organization (WTO). (n.d.). Regional Trade Agreements Database. Retrieved August 20, 2022, from <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- Wójciak, M. (2002). *Konkurencyjność działów produkcyjnych polskiej gospodarki*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach.

Submission date / Data nadesłania: 12.09.2022.

Final revision date / Data ostatniej recenzji: 3.10.2022.

Acceptance date / Data akceptacji: 18.10.2022.

© 2022 Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I., & Pawlak, K. This is an open access article licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)



Autorskie prawa osobiste: Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I. i Pawlak, K. (2022). Niniejszy artykuł został opublikowany w otwartym dostępie na licencji Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

