

Jerzy Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TENDENCJE ROZWOJU REGIONALNEJ I MIĘDZYREGIONALNEJ WYMIANY HANDLOWEJ

Streszczenie: W artykule zaprezentowano rozmiary oraz kierunki wymiany handlowej w ramach regionów i między regionami świata. Zwrócono przy tym uwagę na rosnący udział zjawiska zaawansowanej integracji w strefach wolnego handlu, który jest reakcją na niedostatki regulacji multilateralnych dokonywanych w ramach WTO.

Słowa kluczowe: wymiana wewnątrzregionalna, wymiana międzyregionalna, zaawansowana integracja ekonomiczna, efekt kreacji i przesunięcia handlu.

1. Wstęp

Procesy wielostronnej liberalizacji handlu światowego, które dokonywały się najpierw w ramach Układu ogólnego w sprawie ceł i handlu (GATT), a obecnie na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) przebiegają niezwykle wolno. O ile pierwszych pięć rund negocjacyjnych GATT zajmowało negocjatorom od 1 do 2 lat, o tyle Runda Kennedy'ego trwała 5 lat (1963-1967), Runda Tokijska 7 lat (1973-1979), a Runda Urugwajska 8 lat (1986-1994). Kolejna, 9 runda WTO została za-inaugurowana w Doha i obecnie utkwiała w martwym punkcie.

Reakcją na przedłużające się rokowania multilateralne, których wyniki nie zawsze zadowalały wszystkich uczestników, jest rosnąca liczba bilateralnych i pluralnych umów o handlu preferencyjnym. Są one zawierane w ramach poszczególnych regionów, a także między regionami świata. Treścią tych umów są najczęściej redukcje barier handlowych „na granicy”. Jednocześnie wzrasta liczba umów, które prowadzą do tzw. zaawansowanej integracji. Ich przedmiotem, oprócz znoszenia barier handlowych, jest wymiana usług, ochrona praw własności intelektualnej, polityka konkurencji, polityka podatkowa, zamówienia publiczne, przepływ inwestycji bezpośrednich, jak również ochrona środowiska, konsumentów i pracowników. Te umowy – nowej generacji – uzupełniają niedostatki uregulowań WTO i często wykraczają poza istniejące czy zamierzone porozumienia multilateralne.

W niniejszym artykule najpierw zaprezentowano geografie światowej wymiany handlowej na podstawie strumieni handlu wewnątrz regionów i między regionami.

Następnie scharakteryzowano regionalne i międzyregionalne preferencyjne umowy handlowe w aspekcie zaawansowanej integracji oraz ich skutki ekonomiczne.

2. Kierunki międzynarodowych strumieni handlowych

W roku 2007 światowy handel towarami i usługami osiągnął wartość 17 bln USD (13,7 bln towary, 3,3 bln usługi)¹. Od czasu zakończenia II wojny światowej handel międzynarodowy rozwijał się w tempie niemal dwukrotnie szybszym niż światowa gospodarka. Jego przeciętna stopa wzrostu wynosiła 6,2%, podczas gdy produkcja światowa wzrastała w tempie 3,8%. Jest to niewątpliwie rezultat coraz silniejszych więzi między gospodarkami krajów, które przybierają formę powiązań regionalnych lub globalnych.

W celu analizy wymiany regionalnej w artykule przyjęto podział świata na następujące regiony: Europa (Europa Zachodnia, Środkowa i Wschodnia), Wspólnota Niepodległych Państw; Ameryka Północna (USA, Kanada, Meksyk); Azja-Pacyfik (Azja, Australia, Nowa Zelandia); Bliski Wschód (Bliski Wschód, Afryka Północna – Algieria, Maroko, Tunezja); Ameryka Łacińska (Ameryka Łacińska bez Meksyku); Afryka (Afryka bez Afryki Północnej).

Międzynarodowe strumienie handlowe między tymi regionami są zróżnicowane – prawie 80% globalnego handlu towarowego odbywa się wewnątrz trójkąta: Europa, Ameryka Północna i region Azja – Pacyfik. Podczas gdy dwa pierwsze regiony obejmują kraje Zachodu, które od dawna dominowały pod względem wymiany międzynarodowej, to region Azja – Pacyfik zaczął odgrywać znaczącą rolę dopiero od lat osiemdziesiątych XX wieku². Zmiany w przepływie tych strumieni między 1980 r. a 2007 r. odzwierciedla porównanie tab. 1 i 2.

Tabela 1. Udział wybranych regionów w handlu światowym w 1980 roku (w %)

Importer \ Eksporter	Europa	Ameryka Płn.	Azja-Pacyfik	Bliski Wschód	Ameryka Łacińska	Afryka	Świat
Europa	36,1	3,0	2,4	3,9	1,1	1,8	48,4
Ameryka Płn.	4,6	5,4	3,0	0,9	1,4	0,3	16,0
Azja-Pacyfik	3,4	3,4	6,2	1,3	0,6	0,5	15,9
Bliski Wschód	6,2	2,0	3,6	0,6	0,7	0,1	13,4
Ameryka Łacińska	1,5	1,5	0,3	0,1	1,1	0,1	4,6
Afryka	1,7	0,8	0,2	0,0	0,3	0,2	4,0
Świat	53,3	16,5	16,1	6,9	5,2	3,0	100,0

Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy; G. Koopman, L. Vogel, *Asymetrie und Divergenz internationaler Handelsabkommen*, „Wirtschaftsdienst” 2009 no 1, s. 55.

¹ *World Trade Report 2007: Trade in a Globalizing World*, WTO, Geneva 2008, s. 7.

² Zob. R. Baldwin, *Multilateralising regionalism: Spaghetti bowls as building Bloch on the path to global free trade*, „The World Economy” 2006 vol. 29 no 11, s. 1451-1460.

Tabela 2. Udział regionów w handlu światowym w 2007 roku (w %)

Importer Eksporter	Europa	Ameryka Płn.	Azja- -Pacyfik	Bliski Wschód	Ameryka Łacińska	Afryka	Świat
Europa	35,3	3,5	3,6	1,8	0,7	0,6	45,2
Ameryka Płn.	2,5	6,7	2,6	0,4	0,9	0,1	13,3
Azja-Pacyfik	5,7	5,4	16,3	1,3	0,7	0,5	29,9
Bliski Wschód	1,4	0,8	2,4	0,6	0,1	0,2	5,8
Ameryka Łacińska	0,9	1,1	0,7	0,1	0,9	0,1	3,9
Afryka	0,6	0,5	0,4	0,0	0,1	0,2	1,8
Świat	46,3	17,9	25,9	4,2	3,4	1,7	100,0

Źródło: jak w tab. 1

Gospodarcze znaczenie Europy, Ameryki Północnej i regionu Azji – Pacyfiku wyrosło przede wszystkim na gruncie silnej integracji gospodarczej. Widoczne jest to zwłaszcza w udziale wymiany wewnątrzregionalnej w ogólnym handlu towarowym (tab. 3). Jednak udziały te różnią się znacznie między tymi trzema regionami. Podczas gdy ponad $\frac{3}{4}$ towarów eksportowanych przez państwa europejskie pozostaje w regionie, to udział ten w Ameryce Północnej wynosi 51%, a w obszarze Azji – Pacyfiku – 54%. Kraje Bliskiego Wschodu, Ameryki Łacińskiej i Afryki mają znacznie mniej rozwinięty handel wewnątrzregionalny. Udział ten wynosi: w Ameryce Łacińskiej – 24%, w Afryce – 11% i na Bliskim Wschodzie – 10% (tab. 4).

Obok silnych powiązań handlowych wewnątrz dominującego trójkąta silne strumienie handlu przepływają między Bliskim Wschodem i Europą, między Bliskim Wschodem i Pacyfikiem oraz między Ameryką Północną i Ameryką Łacińską. Odgrywają tutaj rolę dwa czynniki, po pierwsze zależność krajów przemysłowych Północy od surowców pochodzących z Południa i po drugie – odległość.

Tabela 3. Udział eksportu regionów w eksporcie światowym w 1980 roku (w %)

Importer Eksporter	Europa	Ameryka Płn.	Azja- -Pacyfik	Bliski Wschód	Ameryka Łacińska	Afryka	Świat (mld USD)
Europa	74,7	6,2	5,0	8,0	2,3	3,8	916
Ameryka Płn.	28,8	33,6	18,5	5,7	8,9	2,0	304
Azja-Pacyfik	21,1	21,6	39,3	8,3	3,5	2,9	301
Bliski Wschód	45,9	15,1	27,2	4,8	5,0	1,0	254
Ameryka Łacińska	35,2	32,4	6,4	2,3	23,9	1,6	87
Afryka	43,2	21,3	5,5	1,2	7,1	4,9	75
Świat	53,3	16,5	16,1	6,9	5,2	3,0	1896

Źródło: jak w tab.1.

Tabela 4. Udział eksportu regionów w eksporcie światowym w 2007 roku (w %)

Importer Eksporter	Europa	Ameryka Płn.	Azja-Pacyfik	Bliski Wschód	Ameryka Łacińska	Afryka	Świat (mld USD)
Europa	78,0	7,7	7,9	4,0	1,5	1,3	6 242
Ameryka Płn.	18,7	50,6	19,4	3,3	7,0	0,9	1 831
Azja-Pacyfik	19,0	18,0	54,4	4,2	2,5	1,8	4 132
Bliski Wschód	23,8	13,3	41,2	9,7	1,1	2,8	801
Ameryka Łacińska	22,1	28,3	16,8	2,9	24,3	1,7	538
Afryka	34,2	26,4	24,7	1,9	4,1	11,4	250
Świat	46,3	17,9	25,9	4,2	3,4	1,7	13 799

Źródło: jak w tab. 1.

Stopień regionalizacji można określić na podstawie relacji udziału eksportu regionu w eksporcie reszty świata do odpowiedniej wielkości PKB (tzw. wskaźnik otwartości). Także i na tej podstawie można stwierdzić wysoki stopień integracji Europy i Ameryki Północnej – oba regiony eksportują niewielką tylko część wytworzonych towarów do innych regionów. Relatywnie duża otwartość Afryki, Bliskiego Wschodu i w mniejszym stopniu Ameryki Łacińskiej wynika ze wspomnianego już eksportu surowców do krajów rozwiniętych. Tymczasem region Azji – Pacyfiku jest wprawdzie w wielu dziedzinach zintegrowany, posiada jednak – co wynika z proeksportowej strategii wielu krajów – wyższy stopień otwartości niż Europa i Ameryka Północna (tab. 5). W tym regionie w parze z integracją handlową idzie daleko posunięta dezintegracja produkcji³. Kraje tego regionu odnoszą korzyści z przesunięcia poszczególnych faz produkcji z rozwiniętych krajów Północy do Azji.

Tabela 5. Stopień otwartości regionów (udział eksportu regionów w eksporcie świata w stosunku do PKB w %)

Region/Rok	1980	1990	2000	2007
Europa	6,1	5,0	7,4	7,0
Ameryka Płn.	6,2	4,9	4,9	5,6
Azja-Pacyfik	9,6	9,5	10,9	15,5
Bliski Wschód	44,3	25,6	31,7	39,0
Ameryka Łacińska	12,3	10,2	10,1	15,2
Afryka	29,0	19,6	26,1	27,0

Źródło: jak w tab. 1 oraz Bank Światowy.

³ Zob. R. Feenstra, *Integration of trade and disintegration of production in the global economy*, "Journal of Economic Perspectives" 1998 vol. 12 no 4, s. 31-35.

3. Regionalizm i neoregionalizm

Niezależnie od zastosowanych miar można stwierdzić, że to regionalizacja, a nie globalizacja jest bardziej prawidłowym określeniem powiązań gospodarczych w skali świata⁴. Nie zmienia to faktu, że (oprócz wymiany wewnątrzregionalnej) każdy kraj handluje z prawie każdym innym krajem świata. Geografia międzynarodowych stosunków handlowych znajduje swoje odzwierciedlenie w ścisłym splocie wzajemnie krzyżujących się regionalnych i bilateralnych umów o handlu preferencyjnym.

Procesy regionalizacji handlu w Europie uległy od zakończenia II wojny światowej daleko idącym zmianom. Po osłabieniu tendencji integracyjnych w pierwszych latach powojennych, lata sześćdziesiąte i siedemdziesiąte były okresem nasilenia tych procesów. Utworzona wówczas EWG stała się wzorcem dla innych regionów, jednak próby integracji gospodarczej poza Europą się nie powiodły. W latach osiemdziesiątych Wspólnota Europejska rozpoczęła przechodzenie od „starego” do „nowego” regionalizmu. Efektem tego był europejski rynek wewnętrzny, który stał się przykładem pogłębionej integracji. Charakterystyczna była tu zasada *Cassis de Dijon* zgodnie z którą bariery pozataryfowe wynikłe wskutek różnic regulacyjnych między członkami Wspólnoty były znoszone nie poprzez obowiązkową harmonizację, lecz w drodze wzajemnego uznawania tych różnic. Z kolei zwiastunem neoregionalizmu w stosunkach między Australią a Nową Zelandią była umowa o ścisłych stosunkach gospodarczych (Closer Economic Relations Agreement). W umowie tej zwraca uwagę zastąpienie reguł antydumpingowych regułami konkurencji. W Ameryce natomiast ważnym wydarzeniem gospodarczym i politycznym było utworzenie w 1991 r. Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA) między Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Meksykiem. Ugrupowanie to odznacza się zwłaszcza daleko idącą liberalizacją sektora usług i przepływu bezpośrednich inwestycji między partnerami.

Przykład NAFTA dowodzi, że elementy pogłębionej integracji nie ograniczają się tylko do umów o handlu preferencyjnym między krajami rozwiniętymi, co było charakterystyczne dla starego regionalizmu, lecz rozciągają się także na kraje rozwijające się. Ponadto neoregionalizm wykracza coraz częściej ponad regionalne ramy; umowy Północ-Południe są często zawierane między krajami, które leżą w różnych częściach świata; regionalizm staje się globalny⁵.

W tabeli 6 odzwierciedlony został rozwój regionalnych i bilateralnych umów o handlu preferencyjnym według różnych krajów. Widoczny jest skokowy wzrost ogólnej liczby tych umów od początku lat dziewięćdziesiątych. Szybko wzrastała zwłaszcza liczba stref wolnego handlu i umów dotyczących wymiany usług, pod-

⁴ M. Fratianni, *Introduction and summary of conclusions*, [w:] *Regional Economic Integration*, ed. M. Fratianni, Elsevier, Amsterdam 2006, s. 5.

⁵ Zob. W. Ethier, *Regional regionalism*, [w:] *Regionalism and Globalization. Theory and practice*, ed. S. Lahiri, Routledge, London-New York 2001.

Tabela 6. Preferencyjne umowy handlowe według rodzajów i regionów w latach 1958-2008 (stan na 15.12.2007)

		Europa ^{a)}		Ameryka ^{b)}		Azja-Pacyfik ^{c)}	
		W	Z	W	Z	W	Z
1958-1989							
TYP	UC	1	0	3	0	0	0
	SWH	4	2	0	2	21	
	UWU	1	0	0	0	1	0
PARTNER	P-P	6	0	0	0	23	
	Pd.-Pd.	0	2	0	2	1	1
	P-Pd.	0	0	3	0	0	0
1990-2008							
TYP	UC	3	0	1	0	0	0
	UWU	44	31	15	18	22	11
	SWH	3	7	16	15	16	10
PARTNER	P-P	8	0	0	2	0	2
	Pd. - Pd.	9	32	9	25	20	12
	P-Pd.	33	6	23	6	18	17

a) łącznie z krajami WNP; b) półkula zachodnia; c) bez krajów WNP oraz Bliskiego i Środkowego Wschodu

Oznaczenia: UC = unia celna; SWH = strefa wolnego handlu; UWU = umowa o handlu usługami; P-P = północ-północ; P-Pd. = północ-południe; Pd.-Pd. = południe-południe

Źródło: jak w tab. 1 oraz WTO.

czas gdy unie celne tworzone były relatywnie rzadko. Aczkolwiek członkowie stref wolnego handlu, w przeciwieństwie do unii celnych, nie ustanawiają wspólnej polityki handlowej wobec krajów trzecich, to udział pogłębionej integracji w strefach wolnego handlu stale wzrasta. Z drugiej strony regionalne i bilateralne umowy o wymianie usług są z natury wyrazem pogłębionej integracji i w wielu przypadkach wychodzą one poza uzgodniony w GATS stopień integracji.

4. Integracja w głównych regionach świata

Europa. Miejsce Europy na mapie regionalizmu jest wyjątkowe. Traktat rzymski z 1957 r. był pierwszą umową o handlu preferencyjnym, która została notyfikowana przez GATT. Z kolei Jednolity akt europejski z 1987 r. inicjujący europejski rynek wewnętrzny był wzorcowym przykładem pogłębionej integracji. Jednocześnie UE zawarła liczne umowy preferencyjne z krajami trzecimi, które w rosnącej skali obejmowały kraje z pozaeuropejskich regionów świata. Jak uwidoczniło w tab. 5, Europa jest głównym światowym inicjatorem preferencyjnych umów handlowych o zasięgu ponadregionalnym.

Przyjęta w październiku 2006 r. nowa strategia handlowa daje dodatkowy impuls europejskiemu regionalizmowi⁶. Strategia ta zakłada zawieranie umów o wolnym handlu nowej generacji, które powinny spełniać dwa zasadnicze kryteria. Po pierwsze gwarantować, że UE w konkurencji regionalnej nie zostanie zdystansowana przez Stany Zjednoczone i Japonię. Po drugie, że w umowach tych będą zawarte elementy wykraczające poza porozumienia zawarte w ramach WTO. Faktycznie UE często uzależnia zawieranie bilateralnych umów handlowych z postępowaniem w zakresie integracji regionalnej między poszczególnymi krajami partnerskimi⁷.

Ameryka. Pierwowzorem neoregionalizmu w Ameryce jest NAFTA. Podobnie jak UE w Europie, tak tutaj liderem są Stany Zjednoczone, dla których ugrupowanie to jest punktem wyjścia do zawierania preferencyjnych umów handlowych zarówno z małymi krajami, jak i z dużymi centrami handlowymi w Ameryce i w innych regionach świata. Poza wzajemną redukcją ceł i barier pozataryfowych w sektorze rolnictwa i usług, w umowach tych regulowane są takie kwestie, jak: prawa własności intelektualnej, prawa pracowników, standardy ekologiczne, przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zasady konkurencji, zamówienia publiczne, administracja celna i ułatwienia w handlu, klauzule ochronne, środki antydumpingowe i wyrównawcze, procedury rozstrzygania sporów. Podobna jest treść preferencyjnych umów handlowych, które pozostali partnerzy NAFTA – Kanada i Meksyk – zawierają z krajami trzecimi.

Również na południe od Meksyku można zaobserwować znaczne zmiany oblicza regionalizmu. Na znaczeniu zyskują tam bilateralne umowy o handlu preferencyjnym w stosunku do układów plurateralnych lub ugrupowań subregionalnych, jak wspólny rynek Ameryki Środkowej (CACM), wspólny rynek Południa (MERCOSUR) czy też Wspólnota Andyjska (CAN). Ma to związek z tym, że regionalizm w Ameryce Środkowej i Południowej rozszerza się na północ, wschód i zachód, a w tych stronach świata dominują inicjatywy bilateralne. Należy także zauważyć, że w negocjacjach krajów środkowo- i południowoamerykańskich z krajami rozwiniętymi do elementów zapewniających pogłębioną integrację przywiązuje się znacznie większą wagę niż w subregionalnych ugrupowaniach integracyjnych. Odzwierciedla to również większą siłę negocjacyjną Północy, która właśnie w dziedzinach pogłębionej integracji może lepiej realizować swoje interesy niż Południe.

Azja – Pacyfik. Region Azja – Pacyfik uważany był za najbardziej opóźniony w procesach integracyjnych. Jest to słuszne w odniesieniu do Azji Wschodniej, nie dotyczy jednak całego regionu. Na przykład Australia i Nowa Zelandia już w 1965 r. podpisały umowę o wolnym handlu, która z czasem doprowadziła do ścisłych powiązań gospodarczych między tymi krajami. Inne regionalne porozumienia, jak Sto-

⁶ Zob. Kommission der EU: *Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt: Ein Beitrag zur EU – Strategie für Wachstum und Beschäftigung*, Brüssel, 4, Oktober 2006.

⁷ J.Ch. Maur, *Exporting Europe's trade policy*, "The World Economy" 2005 vol. 28 no 11, s. 1565-1590.

warzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) i Południowoazjatyckie Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej (SAARC), zostały powołane przede wszystkim ze względów bezpieczeństwa i pierwotnie nie miały na celu ułatwień w handlu.

W Azji Wschodniej intensyfikacja powiązań gospodarczych, która następowała od końca lat osiemdziesiątych, była uwarunkowana względami rynkowymi. Sprzyjał temu fakt, że poszczególne gospodarki miały zróżnicowany stopień rozwoju, jednocześnie jednak prowadziły podobną liberalną i proeksportową politykę handlową⁸. Japonia oraz gospodarki wschodzące – Hongkong, Korea Południowa, Singapur i Tajwan – przesuwwały pracochłonne fazy produkcji do krajów o niższych kosztach płac. Towarzyszyły temu niskie koszty informacji i transportu w całym regionie oraz jednostronne redukcje ceł. Procesy te doprowadziły do powstania zintegrowanej w wysokim stopniu „fabryki azjatyckiej”⁹.

Równoległe z tym kierunkiem rozwijał się regionalizm stymulowany instytucjonalnie. W roku 1992 powstała strefa wolnego handlu pod nazwą Stowarzyszenie Azji Południowo-Wschodniej (AFTA), której jednak początkowe znaczenie dla rozwoju handlu było niewielkie. Dopiero wyjście Azji z kryzysu finansowego i perspektywa przyjęcia Chin do WTO, co nastąpiło w 2001 r., spowodowało, że neoregionalizm w Azji nabrał nowej dynamiki.

Podobnie jak w innych regionach świata, tak i w Azji wczesna faza regionalizmu odznaczała się zawieraniem dwustronnych preferencyjnych umów handlowych. Różnica polegała jednak na tym, że kraje Azji i Pacyfiku zawierały najpierw umowy o zasięgu regionalnym i międzyregionalnym. Szczególnie widoczne jest to w Azji Wschodniej. Chiny już w 2000 r. zaproponowały umowę handlową z ASEAN, która weszła w życie w 2003 r. i przewiduje do 2010 r. całkowite zniesienie ceł we wzajemnym handlu. Wschodnioazjatyckiej strefie wolnego handlu nie wróży się jednak szybkiego sukcesu z powodu różnic politycznych między trzema potęgami; Chinami, Japonią i Koreą Południową¹⁰. Wymienione kraje zawierały również umowy o wolnym handlu lub prowadziły negocjacje w tej sprawie z innymi regionami świata. Na przykład w 2007 r. została podpisana umowa między Koreą Południową i Stanami Zjednoczonymi, która obok redukcji ceł zawierała postanowienia dotyczące ochrony praw pracowników i ochrony środowiska.

Zainteresowanie tworzeniem stref wolnego handlu istnieje również w Azji Południowej i w obszarze Pacyfiku. Kraje SAARC negocjują obecnie utworzenie południowoazjatyckiej strefy wolnego handlu (South Asia Free Trade Area), a członkowie Forum Wysp Pacyfiku (Pacific Islands Forum) zawarli umowę (Pacific Countries Trade Agreement), która jest w trakcie ratyfikacji w poszczególnych krajach. Z kolei

⁸ D. MacLaren, *Competing regionalism: The Asia-Pacific region*, „Intereconomics” 2007 vol. 42 no 5, s. 249-254.

⁹ R. Baldwin, op. cit., s. 25.

¹⁰ D. MacLaren, op. cit., s. 250.

na konferencji ministerialnej ASEAN w sierpniu 2008 r. zawarto umowę handlową z Indiami i ujawniono zamiar zawarcia w najbliższej przyszłości tego rodzaju umów z Australią i Nową Zelandią.

Region Azja – Pacyfik jest przykładem regionalnej i ponadregionalnej strefy wolnego handlu, na którą nakłada się sieć bilateralnych umów o handlu preferencyjnym. Obecnie wszystkie kraje azjatyckie, poza Mongolią, są stroną co najmniej jednej umowy. Jednak region azjatycki, mimo wysiłków Japonii, nie nawiązał silnych kontaktów z innymi regionami. Mimo to obszar ten wywołuje duże zainteresowanie Stanów Zjednoczonych, które, w przeciwieństwie do UE, podpisały już z krajami azjatyckimi szereg umów preferencyjnych.

5. Podsumowanie

Eskalacja preferencyjnych umów handlowych niewiele jednak mówi o ich efektach ekonomicznych, brakuje bowiem na ten temat wiarygodnych danych empirycznych. Także stopień pokrycia handlu umowami preferencyjnymi (tj. udział handlu preferencyjnego w całym handlu), który wynosi około 50%, jest przydatny tylko w ograniczonym zakresie. Dotyczy to także skutków redukcji barier pozataryfowych¹¹. W związku z tym w analizach posługujemy się pojęciem efektu kreacji i przesunięcia handlu. Efekty te są różnicowane między poszczególnymi ugrupowaniami integracyjnymi, lecz ogólnie biorąc, siła ich oddziaływania jest ograniczona.

Kreację handlu można mierzyć, porównując rozmiary handlu wewnętrznego i zewnętrznego poszczególnych ugrupowań, a przesunięcie jako stosunek między wzrostem handlu zewnętrznego ugrupowania i ogólnym handlem światowym. Z niektórych analiz wynika, że preferencyjne umowy handlowe przyczyniają się do kreacji handlu. Szacuje się np., że umowy preferencyjne zawarte w latach 1960-2000 doprowadziły do wzrostu handlu krajów członkowskich niemal o 100% w okresie 15 lat¹². Nie zostało jednak zbadane, w jakim stopniu ekspansja handlu między partnerami wpływała na ograniczenie wymiany z krajami trzecimi.

Można przypuszczać, że wraz z postępem pogłębionej integracji negatywne oddziaływanie umów preferencyjnych na kraje trzecie będzie się zmniejszać. Wynika to stąd, że znoszenie regulacyjnych barier handlowych, inaczej niż redukcja ceł, odbywa się na ogół bez dyskryminacji krajów zewnętrznych. Przykładem są bariery techniczne w formie różnorodnych norm, standardów i procedur kontrolnych między krajami. W tej dziedzinie bilateralna i regionalna liberalizacja służy także krajom trzecim i jest bliska liberalizacji multilateralnej¹³. Podobny efekt moż-

¹¹ R. Pomfret, *Is regionalism an increasing feature of the world economy?*, "The World Economy" 2008 vol. 30 no 6, s. 923-947.

¹² Zob. S.L. Baier, J.H. Bergstrand, P. Egger, P.A. McLaughlin: *Do economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism*, "The World Economy" 2008 vol. 31 no 4, s. 493.

¹³ R. Baldwin, S. Evenett, P. Low: *Beyond Tariffs: Multilateralising Deeper RTA Commitments*, Geneva, 10-12 September 2007, s. 9.

na dostrzec w liberalizacji sektora usług, gdzie z rozluźnienia reguł pochodzenia przy osiedlaniu się podmiotów zagranicznych mogą skorzystać również kraje spoza ugrupowania. Łagodzi to charakterystyczny dla redukcji ceł problem różnorodności reguł pochodzenia.

Podsumowując: pogłębiona integracja wynikająca z preferencyjnych umów handlowych nowej generacji jest procesem pozytywnym i może przynieść korzyści nie tylko ich sygnatariuszom, ale również krajom trzecim.

Literatura

- Baier S.L., Bergstrand J.H., Egger P., McLaughlin P.A., *Do economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism*, "The World Economy" 2008 vol. 31 no 4.
- Baldwin R., *Multilateralism: Spaghetti bowls as building Bloch on the path to global trade*, "The World Economy" 2006 vol. 20 no 1, s. 1451-1460.
- Baldwin R., Evenett S., Low P., *Beyond Tariffs: Multilateralising Deeper RTA Commitments*, Geneva, 10-12 September 2007.
- Ethier W., *Regional regionalism*, [w:] *Regionalism and Globalization. Theory and practice*, ed. S. Lahiri, Routledge, London-New York 2001.
- Feenstra R., *Integration of trade and disintegration of production in the global economy*, "Journal of Economic Perspectives" 1998 vol. 12 no 4, s. 31-35.
- Fратиanni M., *Introduction and summary of conclusions*, [w:] *Regional Economic Integration*, ed. M. Fratianni, Elsevier, Amsterdam 2006.
- Kommission der EU: *Ein wettbewerbstaiges Europa in einer globalen Welt: Ein Beitrag zur EU-Strategie fur Wachstum und Beschäftigung*, Brüssel, 4 Oktober 2006.
- Koopman G., Vogel L., *Asymetrie und Divergenz internationaler Handelsabkommen*, "Wirtschaftsdienst" 2009 no 1.
- MacLaren D., *Competing regionalism: The Asia-Pacific region*, "Intereconomics" 2007 vol. 42 no 5, s. 249-254.
- Maur J.Ch., *Exporting Europe's trade policy*, "The World Economy" 2005 vol. 28 no 11, s. 1565-1590.
- Pomfret R., *Is regionalism an increasing feature of the world economy?*, "The World Economy" 2008 vol. 30 no 6, s. 923-947.
- World Trade Report 2007: Trade in a Globalizing World*, WTO, Geneva 2008.

TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL AND INTERREGIONAL COMMERCIAL EXCHANGE

Summary: In the article, the author analyzes the international commercial exchange inside regions and among regions of the world. He also shows that preferential commercial contracts often transcend agreements contracted within the framework of WTO and contribute to the advanced integration among countries and regions.