

Elżbieta Czarny

Paweł Folfas

Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ugrupowania integracyjne – etap czy bariera globalizacji? Porównawcza analiza wewnętrznej orientacji handlu*

Streszczenie

Do oceny skutków istnienia regionalnych ugrupowań integracyjnych stosuje się różne wskaźniki intensywności handlu. Jednym z nich jest wskaźnik wewnętrznej orientacji handlu (*regional trade introversion index* – RTII). Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie badawcze, czy wewnątrz wybranych 17 regionalnych ugrupowań integracyjnych w latach 1995–2012 miała miejsce intensyfikacja wymiany handlowej i czy odbyła się ona kosztem wymiany z resztą świata. Przedmiotem badania są ugrupowania pochodzące ze wszystkich kontynentów i różniące się zarówno liczbą państw członkowskich i zakresem integracji, jak też poziomem oraz dynamiką rozwoju (m.in. AFTA, ANZCERTA, APTA, CIS, ECO, ECOWAS, EFTA, EU, GCC, LAIA, MERCOSUR, NAFTA i SADC). Badane ugrupowania różnią się potencjałem gospodarczym, zamożnością mieszkańców, otwartością handlową oraz regionalną orientacją wymiany towarowej. Ugrupowania skupiające względnie mniej zamożnych mieszkańców cechuje albo wysoka otwartość, albo wysoka regionalna (wewnętrzna) orientacja handlowa. Czynią one handel z zagranicą (na preferencyjnych lub niepreferencyjnych warunkach) instrumentem wzrostu gospodarczego. Ugrupowania skupiające zamożnych mieszkańców są albo silnie zorientowane na handel z partnerami spoza ugrupowania, albo ich

* Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/09/B/HS4/01488.

wewnętrzna orientacja handlowa nie zwiększa się (w ostatnim przypadku zachowują się tak, jakby natrafiły na granice możliwości intensyfikacji handlu wewnętrznego).

Słowa kluczowe: regionalne porozumienia o preferencjach handlowych (RTAs), wskaźnik wewnętrznej orientacji handlu (RTII), integracja, globalizacja.

1. Wprowadzenie

W trakcie powojennych procesów integracyjnych¹ za jeden z podstawowych ich skutków uważa się intensyfikację wymiany towarowej państw członkowskich ugrupowania integracyjnego (*Regional Trade Agreement* – RTA). Równocześnie obawiano się, że handel w ramach RTA będzie się odbywał kosztem wymiany z państwami spoza ugrupowania, co będzie niekorzystne zarówno dla tych ostatnich, jak i dla całej gospodarki światowej².

Żeby zbadać handlowe skutki integracji gospodarczej za przedmiot badania przyjęto 17 ugrupowań pochodzących ze wszystkich kontynentów i różniących się zarówno liczbą państw członkowskich i zakresem integracji, jak też potencjałem gospodarczym i zamożnością mieszkańców oraz otwartością gospodarek tych ugrupowań na handel. Badamy ugrupowania, których moment powstania, zakres przedmiotowy notyfikowany przez Światową Organizację Handlu (*World Trade Organization* – WTO) oraz położenie geograficzne przedstawiono w tabeli 1. Przeanalizowano zatem ugrupowania zarówno mające duży, jak i mały potencjał ekonomiczny, skupiające bogatych albo ubogich mieszkańców, złożone z państw uprzemysłowionych lub rozwijających się i wreszcie zaawansowane pod względem integracji lub jedynie luźno powiązane³.

Do oceny skutków istnienia regionalnych ugrupowań integracyjnych wykorzystywane są różne wskaźniki intensywności handlu. Jednym z nich jest wskaźnik wewnętrznej orientacji handlu (*regional trade introversion index* – RTII). W tym

¹ Pierwsza fala procesów integracyjnych (regionalizmu) obejmuje okres od 1948 r. (powstanie GATT) do 1985 r. (początek udziału USA w tym procesie). Druga fala trwała od 1986 r. do 1995 r. (zakończenie Rundy Urugwajskiej GATT). Trzecia fala obecnie trwa. Ugrupowania integracyjne, bez względu na ich charakterystykę, określamy w dalszej części tekstu również mianem RTA.

² Tak bywa w przypadku dominacji efektu przesunięcia nad efektem kreacji handlu (szerzej zob. np. [Czarny 2013, s. 40–95]).

³ Dane zawarte w tabeli 1 nie pokazują rzeczywistego zaawansowania procesów integracji, bowiem nie wszystkie formy współpracy państw członkowskich RTA są notyfikowane przez WTO. I tak np. Unia Europejska jest przedstawiana jako unia celna (*customs union*, CU) rozszerzona o swobodę handlu usługami (w nazewnictwie WTO – o integrację ekonomiczną – *economic integration agreement*, EIA), chociaż zawiera elementy unii gospodarczej, a część jej państw członkowskich (strefę euro) łączy unia monetarna (szerzej na temat form ugrupowań integracyjnych (zob. np. [Czarny 2013, s. 34–37]).

Tabela 1. Regionalne ugrupowania integracyjne objęte badaniami empirycznymi

Nazwa ugrupowania w języku angielskim	Skrót nazwy ugrupowania	Członkowie (stan na 2012 r.)	Region	Data wejścia w życie umowy ustanawiającej ugrupowanie	Typ ugrupowania
ASEAN Free Trade Area	AFTA	Brunei Darussalam, Kambodża, Indonezja; Ludowo-Demokratyczna Republika Laosu, Malezja, Mjanmar, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam	Azja	1992	FTA
Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement	ANZCERTA	Australia, Nowa Zelandia	Australia i Oceania	1983 (1989)	FTA & EIA
Asia-Pacific Trade Agreement	APTA	Bangladesz, Chiny, Indie, Republika Korei, Laotańska Rzeczypospolita Ludowa, Sri Lanka	Azja	1976	PSA
Central American Common Market	CACM	Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua	Ameryka	1961	CU
Caribbean Community and Common Market	CARICOM	Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, Montserrat, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago	Ameryka	1973 (2002)	CU & EIA
Economic and Monetary Community of Central Africa	CEMAC	Kamerun, Republika Środkowoafrykańska, Czad, Kongo, Gwinea Równikowa, Gabon	Afryka	1999	CU
Commonwealth of Independent States	CIS	Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Gruzja, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Rosja, Tadżykistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan	Eurazja	1994	FTA
Common Market for Eastern and Southern Africa	COMESA	Burundi, Komory, Demokratyczna Republika Konga; Dżibuti, Egipt, Erytrea, Etiopia, Kenia, Libia, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Rwanda, Seszele, Sudan, Suazi, Uganda, Zambia, Zimbabwe	Afryka	1994	FTA
Economic Cooperation Organization	ECO	Afganistan, Azerbejdżan, Iran, Islamska Republika, Kazachstan, Kirgistan, Pakistan, Tadżykistan, Turcja, Turkmenistan, Uzbekistan	Eurazja	1992	PSA

cd. tabeli 1

Nazwa ugrupowania w języku angielskim	Skrót nazwy ugrupowania	Członkowie (stan na 2012 r.)	Region	Data wejścia w życie umowy ustanawiającej ugrupowanie	Typ ugrupowania
Economic Community of West African States	ECOWAS	Benin, Burkina Faso, Republika Zielonego Przylądka, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo	Afryka	1993	CU
European Free Trade Association	EFTA	Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria	Europa	1960 (2002)	FTA & EIA
European Union	EU	Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy	Europa	1958	CU & EIA
Gulf Cooperation Council	GCC	Bahrajn, Kuwejt, Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie	Azja	2003	CU
Latin American Integration Association	LAIA	Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Kolumbia, Kuba, Ekwador, Meksyk, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Peru, Urugwaj, Wenezuela	Ameryka	1981	PSA
Mercado Común Sudamericano	MERCOSUR	Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj	Ameryka	1991 (2005)	CU & EIA
North American Free Trade Agreement	NAFTA	Kanada, Meksyk, Stany Zjednoczone	Ameryka	1994	FTA & EIA
Southern African Development Community	SADC	Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Konga, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, Seszele, RPA, Suazi, Tanzania, Zambia, Zimbabwe	Afryka	2000	FTA

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO, <http://rtais.wto.org>, dostęp: 30.04.2014.

opracowaniu wykorzystywano RTII do oceny intensywności handlu wewnątrz 17 ugrupowań regionalnych i porównania jej z wymianą towarową każdego z ugrupowań z resztą świata. Uzupełniając zbadano otwartość poszczególnych RTA na wymianę towarową, co pozwoliło wypowiedzieć się również bardziej ogólnie o ich skłonności do tego typu współpracy z zagranicą. Ugrupowania analizowano tak, jakby miały stałą liczbę państw członkowskich (zgodnie ze stanem w 2012 r.). Dodatkowo przeanalizowano grupy i państwa niebędące ugrupowaniami regionalnymi, lecz ich częściami. Zbadano podgrupy państw członkowskich Unii Europejskiej (czyli „stare” państwa członkowskie EU-15 oraz założycieli i obecnych członków strefy euro – odpowiednio – EZ-12 i EZ-17), a także APTA bez Chin. Znaczenie Stanów Zjednoczonych w gospodarce światowej i planowane porozumienie typu RTA między nimi i UE skłania do uwzględnienia ich w analizie.

Zbadano potencjał gospodarczy i zamożność mieszkańców każdego ugrupowania, podgrup państw członkowskich oraz Stanów Zjednoczonych, a następnie przeanalizowano kierunki zmian ich otwartości i orientacji handlowej. Badanie empiryczne dotyczy lat 1995–2012.

2. Potencjał gospodarczy i dobrobyt

Porównawczą analizę PKB i PKB *per capita* (PKB *pc*) wybranych porozumień typu RTA, grup państw oraz USA przedstawiają tabele 2 i 3. PKB traktuje się jako przybliżenie ich potencjałów gospodarczych, zaś PKB *pc* jako ilustrację zamożności ich mieszkańców.

W 1995 r. największa pod względem potencjału gospodarczego mierzonego za pomocą PKB, RTA była Unia Europejska z PKB równym 9,19 bln USD. Dwa lata później wyprzedziła ją NAFTA, która utrzymała pozycję lidera do 2007 r., kiedy w Stanach Zjednoczonych, a więc i w zdominowanej przez nie NAFTA ujawniły się symptomy nadchodzącego kryzysu gospodarczego. W latach 2007–2009 EU-27, która wówczas lepiej niż NAFTA radziła sobie z kryzysem, wróciła na pozycję lidera, po czym w następstwie problemów gospodarczych niektórych państw członkowskich w 2010 r. ponownie straciła przodownictwo w rankingu na rzecz NAFTA. O kłopotach gospodarczych Unii Europejskiej na początku drugiej dekady XXI w. świadczy też fakt, że w 2012 r. była jednym z nielicznych ugrupowań, które zanotowały spadek PKB (takie spadki zanotowały też (analizowane w tym badaniu) podgrupy państw członkowskich UE: EU-15, EZ-12 i EZ-17). Unia Europejska i podgrupy jej państw członkowskich należały do nielicznych grup, które po spadkach w latach 2009 i 2010, po roku wzrostu ponownie odnotowały spadek (dla porównania NAFTA i USA od 2010 r. notują systematyczne

wzrosty, podobnie jak – w większości słabiej rozwinięte – AFTA, ANZCERTA, APTA, CACM, CIS, ECO, ECOWAS i GCC).

Warto zauważyć, że zarówno w EU-27, jak i w NAFTA wyraźnie widoczna jest ich dominująca część. W przypadku NAFTA są to Stany Zjednoczone, natomiast w UE Piętnastka (EU-15).

Jeszcze inaczej wygląda sytuacja APTA, która od 1998 r., czyli od kryzysu azjatyckiego, nie zanotowała ani spadku PKB, ani nawet jego zastoju. Podobnie jak APTA, także CACM i SADC w czasie kryzysu w 2009 r. nie zaliczyły spadku, choć przestały rosnąć. Jednak zmiany ich PKB trudno jest porównywać do zmian notowanych przez APTA, gdyż mają one mniejszy potencjał gospodarczy i notowały znacznie wolniejsze wzrosty PKB.

W 1995 r. największym RTA poza liderami EU-27 i NAFTA była południowoamerykańska LAIA z PKB równym 1,75 bln USD, czyli prawie 5,3 razy mniejszym niż EU-27 i 4,8 razy mniejszym niż NAFTA. Niewiele mniejszy PKB niż LAIA zanotowała ówczesnie APTA (1,71 bln USD).

W 2012 r. APTA stała się trzecim pod względem wielkości PKB RTA świata. Taki awans APTA zawdzięcza gospodarczej ekspansji Chin, które są dominującym państwem ugrupowania (w 1995 r. ich PKB stanowił 45% PKB APTA, a w 2012 r. było to już 72%). LAIA, która w pierwszym roku badania wyprzedzała APTA pod względem wielkości PKB, miała w 2012 r. PKB ponaddwukrotnie mniejszy niż APTA. Zwiększyły się także różnice między PKB APTA i PKB mniejszych ugrupowań. W 2012 r. jej PKB był prawie 4,9 razy większy niż PKB AFTA i 7,7 razy większy od PKB GCC. PKB ANZCERTA, który w 1995 r. wynosił ok. 27% PKB APTA, zaś w 2012 r. stanowił już tylko 15,4% jego wartości (w przypadku MERCOSUR było to – odpowiednio – 67% i 28,4%, zaś SADC 11,7% i 6%).

Nie tylko APTA, lecz wszystkie, z wyjątkiem AFTA przeżywającej względny zastój, ugrupowania azjatyckie wykazują się najszybszym wzrostem gospodarczym, co dowodzi rosnącej siły ekonomicznej tego kontynentu. W latach 1995–2012 PKB APTA wzrósł 6,6-krotnie, PKB GCC 5,6-krotnie, zaś ECO 4,3-krotnie. Tempo wzrostu PKB azjatyckich RTA imponuje jeszcze bardziej, gdy porówna się je z dynamiką PKB wielu RTA z innych kontynentów. Na przykład PKB względnie szybko rosnący CEMAC, mający w 1995 r. najmniejszy PKB w badanej próbie, wykazał się 4,5-krotnym wzrostem PKB. Z kolei PKB ANZCERTA zwiększył 3,8 razy, natomiast ugrupowanie mające drugi najmniejszy potencjał gospodarczy CARICOM rosło wolniej (2,3-krotny wzrost PKB). Wolno rosły RTA o największym potencjale gospodarczym. PKB EU-27 zwiększył się bowiem 1,8 razy, a NAFTA 2,2 razy.

Szybsze wzrosty PKB RTA skupiających państwa słabiej rozwinięte można uznać za pożądane, gdyż prowadzą one do zmniejszania się różnic w potencjale gospodarczym poszczególnych RTA, a pośrednio także różnic między państwami.

Tabela 2. PKB wybranych RTA oraz USA w latach 1995–2012 w cenach bieżących (bln USD)

Rok	AFTA	ANZCERTA	APTA	CACM	CARICOM	GEMAC	CIS	COMESA	ECO	ECOWAS	EFTA	EU-27	GCC	LATA	MERCOSUR	NAFTA	SADC	EU-15	EZ-12	EZ-17	APTA bez Chin	USA
1995	0,69	0,46	1,71	0,04	0,03	0,02	0,51	0,17	0,45	0,07	0,48	9,19	0,26	1,75	1,14	8,31	0,20	8,83	7,23	7,29	0,95	7,40
1996	0,77	0,50	1,91	0,04	0,03	0,02	0,50	0,18	0,48	0,08	0,48	9,38	0,29	1,89	1,22	8,81	0,20	8,99	7,31	7,37	1,02	7,83
1997	0,73	0,51	2,00	0,05	0,03	0,02	0,52	0,19	0,48	0,08	0,44	8,85	0,31	2,06	1,29	9,41	0,21	8,46	6,67	6,73	1,01	8,33
1998	0,50	0,45	1,89	0,05	0,03	0,02	0,38	0,19	0,50	0,08	0,44	9,15	0,28	2,05	1,28	9,88	0,20	8,73	6,84	6,91	0,84	8,80
1999	0,58	0,49	2,08	0,05	0,03	0,02	0,29	0,20	0,48	0,08	0,44	9,15	0,31	1,82	1,01	10,55	0,19	8,75	6,81	6,87	0,98	9,37
2000	0,61	0,46	2,26	0,06	0,04	0,02	0,35	0,21	0,49	0,09	0,44	8,48	0,38	2,01	1,08	11,33	0,20	8,08	6,19	6,25	1,07	9,97
2001	0,59	0,44	2,37	0,06	0,04	0,02	0,41	0,20	0,42	0,09	0,44	8,58	0,37	1,95	0,98	11,70	0,18	8,14	6,28	6,34	1,05	10,31
2002	0,66	0,50	2,60	0,06	0,04	0,02	0,46	0,19	0,50	0,11	0,49	9,36	0,38	1,73	0,73	12,11	0,18	8,86	6,83	6,90	1,15	10,67
2003	0,74	0,64	2,96	0,07	0,04	0,03	0,57	0,19	0,60	0,13	0,57	11,41	0,44	1,80	0,79	12,73	0,25	10,81	8,43	8,52	1,31	11,17
2004	0,83	0,78	3,46	0,07	0,05	0,04	0,77	0,21	0,75	0,15	0,65	13,17	0,53	2,09	0,96	13,63	0,31	12,46	9,65	9,76	1,52	11,88
2005	0,93	0,87	4,05	0,08	0,05	0,05	0,99	0,26	0,91	0,18	0,71	13,77	0,67	2,54	1,25	14,63	0,36	12,94	10,01	10,13	1,77	12,65
2006	1,11	0,93	4,78	0,09	0,06	0,05	1,29	0,31	1,05	0,22	0,77	14,68	0,79	3,00	1,53	15,63	0,39	13,74	10,61	10,75	1,99	13,40
2007	1,33	1,12	5,85	0,10	0,06	0,06	1,69	0,37	1,30	0,26	0,87	16,99	0,90	3,55	1,91	16,51	0,45	15,79	12,19	12,37	2,36	14,06
2008	1,54	1,18	6,88	0,11	0,07	0,08	2,16	0,45	1,49	0,32	1,00	18,27	1,14	4,14	2,36	16,91	0,47	16,82	13,34	13,55	2,35	14,31
2009	1,53	1,13	7,37	0,11	0,06	0,07	1,62	0,45	1,37	0,28	0,90	16,33	0,91	3,88	2,32	16,21	0,47	15,12	12,22	12,40	2,30	14,00
2010	1,90	1,43	8,80	0,12	0,06	0,08	1,96	0,51	1,62	0,34	0,99	16,28	1,07	4,82	2,98	17,13	0,57	15,02	11,98	12,15	2,85	14,52
2011	2,21	1,68	10,39	0,14	0,07	0,09	2,43	0,50	1,86	0,37	1,17	17,60	1,37	5,42	3,33	17,98	0,66	16,21	12,91	13,11	3,19	15,10
2012	2,33	1,74	11,29	0,15	0,07	0,09	2,60	0,58	1,94	0,41	1,15	16,57	1,46	5,40	3,21	18,65	0,66	15,28	12,01	12,19	3,19	15,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/>, dostęp: 30.04.2014.

Tabela 3. PKB per capita wybranych RTA oraz USA w latach 1995–2012 w cenach bieżących (tys. USD)

Rok	AFTA	ANZCERTA	APTA	CACM	CARICOM	CEMAC	CIS	COMESA	ECO	ECOWAS	EFTA	EU-27	GCC	LAIA	MERCO-SUR	NAFTA	SADC	EU-15	EZ-12	EZ-17	APTA bez Chin	USA
1995	1,43	20,88	0,73	1,43	1,79	0,67	1,82	0,54	1,39	0,36	41,31	19,17	10,20	4,11	4,86	21,21	1,05	23,54	23,90	23,45	0,83	27,41
1996	1,56	22,88	0,80	1,48	1,97	0,72	1,79	0,56	1,43	0,38	41,03	19,53	11,16	4,36	5,12	22,21	1,03	23,91	24,09	23,64	0,87	28,66
1997	1,46	22,68	0,83	1,59	2,08	0,67	1,87	0,60	1,42	0,37	37,28	18,40	11,51	4,68	5,34	23,42	1,05	22,45	21,92	21,53	0,86	30,14
1998	0,97	19,80	0,77	1,71	2,22	0,64	1,36	0,58	1,43	0,38	37,17	19,01	10,21	4,60	5,20	24,27	0,94	23,12	22,44	22,05	0,70	31,44
1999	1,12	21,29	0,84	1,72	2,31	0,65	1,04	0,58	1,35	0,37	37,27	18,98	11,16	4,02	4,05	25,60	0,91	23,09	22,28	21,88	0,80	33,06
2000	1,17	20,05	0,90	1,77	2,40	0,66	1,26	0,60	1,36	0,37	36,37	17,55	13,18	4,37	4,29	27,17	0,90	21,24	20,19	19,84	0,86	34,80
2001	1,12	18,98	0,94	1,84	2,43	0,65	1,48	0,57	1,16	0,36	36,88	17,70	12,47	4,18	3,83	27,75	0,82	21,30	20,37	20,04	0,83	35,60
2002	1,23	20,99	1,02	1,90	2,49	0,71	1,67	0,52	1,34	0,43	40,47	19,24	12,66	3,67	2,80	28,41	0,78	23,07	22,03	21,69	0,89	36,48
2003	1,37	26,72	1,14	1,96	2,60	0,86	2,06	0,51	1,57	0,50	47,05	23,36	14,02	3,76	3,01	29,57	1,05	27,99	27,02	26,61	1,00	37,83
2004	1,51	32,05	1,32	2,06	2,85	1,07	2,80	0,56	1,94	0,59	53,03	26,86	16,00	4,31	3,60	31,33	1,30	32,06	30,74	30,31	1,15	39,87
2005	1,66	35,43	1,54	2,23	3,20	1,26	3,63	0,66	2,33	0,69	57,30	27,96	19,39	5,16	4,62	33,29	1,47	33,10	31,70	31,28	1,32	42,07
2006	1,97	36,95	1,79	2,43	3,50	1,38	4,70	0,77	2,65	0,82	61,40	29,69	21,99	6,03	5,60	35,21	1,56	34,96	33,42	33,00	1,46	44,17
2007	2,32	43,93	2,18	2,69	3,88	1,54	6,17	0,90	3,23	0,93	69,06	34,20	23,61	7,07	6,92	36,83	1,74	39,98	38,20	37,76	1,71	45,91
2008	2,66	45,55	2,53	2,97	4,32	1,93	7,90	1,07	3,65	1,11	78,76	36,63	28,40	8,16	8,48	37,34	1,81	42,38	41,61	41,16	1,68	46,35
2009	2,62	42,77	2,69	2,85	3,72	1,64	5,92	1,04	3,30	0,94	70,34	32,63	21,65	7,54	8,25	35,46	1,75	37,91	37,95	37,52	1,63	44,92
2010	3,21	53,28	3,18	3,13	3,84	1,83	7,16	1,15	3,84	1,14	76,40	32,40	24,66	9,29	10,51	37,10	2,09	37,52	37,08	36,66	1,99	46,20
2011	3,68	61,80	3,69	3,45	4,06	2,18	8,83	1,11	4,34	1,21	89,81	34,92	30,53	10,32	11,62	38,59	2,35	40,34	39,82	39,38	2,20	47,62
2012	3,85	63,11	3,97	3,63	4,25	2,13	9,42	1,28	4,46	1,29	87,97	32,81	31,85	10,18	11,08	39,63	2,32	37,88	36,93	36,53	2,17	49,11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/>, dostęp: 30.04.2014.

Jednak te różnice nie zanikają. Utrzymują się one na dużym poziomie i dotyczą nie tylko potencjału gospodarczego, lecz również zamożności mieszkańców poszczególnych RTA mierzonej za pomocą PKB *pc* (tabela 3).

W 1995 r. najbogatsza była EFTA z PKB *pc* przekraczającym 41 tys. USD. Jej PKB *pc* był prawie 2 razy wyższy niż PKB *pc* drugiej w tej klasyfikacji NAFTA i ponad 2 razy wyższy od PKB *pc* trzeciej w rankingu EU-27. APTA należała wówczas do najuboższych RTA. Niższy od niej PKB *pc* miały jedynie ECOWAS mający PKB *pc* ok. 2 razy mniejszy niż APTA, a także COMESA i CEMAC.

Pomimo szybkich wzrostów PKB azjatyckich, ich wielka liczba RTA mieszkańców powoduje, że pozostają one względnie ubogie. W tej klasyfikacji nie lokują się one wśród RTA złożonych z państw wysoko rozwiniętych, lecz wśród państw rozwijających się. Mieszkańcy najbogatszej w próbie EFTA w 1995 r. mieli PKB *pc* 56,6 razy większy niż PKB *pc* APTA. Druga była NAFTA z PKB *pc* prawie 30 razy większym niż APTA. Trzecią pozycję w tej klasyfikacji zajmowała EU-27, której PKB był 26,3 razy większy od PKB APTA. Inaczej przedstawia się porównanie najbogatszej EFTA z najuboższym w próbie ugrupowaniem ECOWAS. W 1995 r. mieszkańcy EFTA byli od mieszkańców ECOWAS aż 115 razy bogatsi.

W 2012 r. proporcje między najbogatszymi i najbiedniejszymi nieco się zmniejszyły. Zmienił się także skład trójki liderów klasyfikacji. NAFTA straciła drugą pozycję na rzecz ANZCERTA, której PKB *pc* osiągnął poziom 1,6 razy wyższy niż PKB *pc* NAFTA. Ten awans ANZCERTA zawdzięcza 3-krotnemu wzrostowi PKB *pc* w analizowanym okresie. Choć mieszkańcy APTA nie dorównali zamożnością mieszkańcom bogatych RTA i tak zanotowali znaczny wzrost dobrobytu. Ten wzrost dobrobytu jest też znacznie większy niż wzrost dobrobytu pozostałych najuboższych. Mieszkańcy APTA stali się bogatsi od mieszkańców AFTA, CACM, CEMAC, COMESA, ECOWAS oraz SADC. W latach 1995–2012 PKB *pc* APTA zwiększył się 5,4 razy, podczas gdy PKB *pc* ECOWAS wzrósł 3,6 razy, a CEMAC 3,2 razy.

Wzrost zamożności mieszkańców najzamożniejszych RTA odbywa się znacznie wolniej. W 2012 r. mieszkańcy EFTA stali się 2,1 razy bogatsi niż byli w 1995 r., zamożność mieszkańców NAFTA wzrosła 1,87 razy, zaś EU-27 1,7 razy.

3. Otwartość gospodarki i orientacja handlu

Wymienione ugrupowania różnią się również intensywnością handlu prowadzonego zarówno w ramach danego RTA, jak i z państwami spoza niego. Intensywność handlu z zagranicą mierzymy za pomocą otwartości handlowej, czyli proporcji sumy eksportu i importu oraz PKB.

Z kolei względną intensywność handlu wewnątrz RTA obliczamy za pomocą wskaźnika wewnętrznej orientacji handlu *RTII* (*regional trade introversion index*). Głównymi zaletami *RTII* jest jego niezależność od wielkości RTA (lub regionu, którego handel badamy) oraz to, że jest znormalizowany względem zera – przyjmuje wartości z przedziału $[-1; 1]$. *RTII* wyznaczany jest za pomocą następującego wzoru:

$$RTII_i = \frac{HI_i - HE_i}{HI_i + HE_i}$$

$$HI_i = \frac{T_{ii}/T_i}{T_{oi}/T_o} \quad \text{oraz} \quad HE_i = \frac{1 - T_{ii}/T_i}{1 - T_{oi}/T_o}$$

gdzie:

$RTII_i$ – wskaźnik wewnętrznej orientacji handlu RTA (regionu) i ,

T_{ii} – suma eksportu z RTA (regionu) i do RTA (regionu) i oraz importu do RTA (regionu) i ze RTA (regionu) i ,

T_i – suma globalnego eksportu z RTA (regionu) i oraz globalnego importu do RTA (regionu) i ,

T_{oi} – suma eksportu z RTA (regionu) i do reszty świata oraz importu do RTA (regionu) i z reszty świata,

T_o – suma globalnego eksportu i importu reszty świata.

Jeżeli *RTII* jest większy od zera, to handel RTA (regionu) jest wewnętrznie zorientowany. Z kolei jeżeli ten indeks jest mniejszy od zera, to handel RTA jest zorientowany na zewnątrz, a zatem wymiana towarowa z resztą świata jest bardziej intensywna niż w ramach RTA. Wskaźnik równy zeru oznacza geograficzną neutralność kierunku handlu.

Istotniejsze od samej wartości *RTII* są jej zmiany. Rosnący *RTII* oznacza, że handel wewnątrz RTA rośnie szybciej niż handel państw członkowskich z resztą świata. Analogicznie spadek wartości *RTII* utożsamiany jest z dynamiczniejszym wzrostem handlu z krajami nienależącymi do RTA. Ważny jest przy tym kierunek, nie zaś wielkość zmian wskaźnika. Dlatego nie można utożsamiać zmiany wartości *RTII* o $k\%$ ze zmianą intensywności handlu (sumy eksportu i importu) o $k\%$ na skutek członkostwa w RTA [Iapadre 2006, s. 65–85].

Analizując otwartość handlową badanych RTA (tabela 4), można zauważyć, że w latach 1995–2012 nastąpił jej wzrost we wszystkich RTA, grupach państw oraz USA. Dwa ugrupowania azjatyckie (AFTA i GCC) zanotowały indeks otwartości większy od 1, co oznacza, że wartość ich obrotów handlowych z zagranicą jest większa od PKB. W przypadku AFTA handel przewyższa PKB już od 1998 r. (w 1997 r. była równa PKB), natomiast GCC osiągnęła tak duże wartości indeksu otwartości w latach 2008 oraz 2011–2012. Najniższe wartości indeksu

otwartości w pierwszym oraz ostatnim roku badania (oraz w wielu innych latach z badanego okresu) zanotował MERCOSUR (odpowiednio: 0,16 i 0,26), który pozostaje względnie zamknięty i nie wykorzystuje szans rozwojowych wynikających z prowadzenia handlu z zagranicą. Także ten wskaźnik oznacza różnicę w podejściu do wymiany towarowej (a pośrednio również do konkurencyjności wytwarzanych produktów) między RTA z Ameryki Południowej oraz z Azji. O ile azjatyckie RTA są nastawione raczej na ekspansję handlową, o tyle ugrupowania integracyjne z Ameryki Południowej pozostają raczej zamknięte.

Względnie niskie wartości indeksu otwartości NAFTA (0,22 w 1995 r. oraz 0,3 w 2012 r.) wynikają z tego, że to ugrupowanie zawiera dwie wielkie gospodarki, których aktywność w dużym stopniu koncentruje się na zapewnianiu dostaw na rynki wewnętrzne. Przyczyna niskich wartości indeksu otwartości NAFTA staje się lepiej widoczna, kiedy porówna się je z odpowiednimi wskaźnikami dotyczącymi gospodarki USA, które są jeszcze niższe. Dla porównania – uprzemysłowiona, lecz złożona z dość małych państw – EU-27 notuje dość systematycznie rosnący wskaźnik otwartości handlowej, który w 1995 r. był równy 0,46, zaś w 2012 r., po powstaniu strefy euro oraz przystąpieniu państw z Europy Środkowej, Wschodniej i Południowej, wzrósł do 0,7. Porównując indeksy obliczone dla EU-27 oraz EZ-12, łatwo zauważyć, że nowe państwa członkowskie i powstanie strefy euro dały Unii Europejskiej impuls do intensyfikacji handlu. Efekt powstania strefy euro widoczny jest w tabeli 4 od 2000 r. Na podstawie danych zawartych w tej tabeli można też prześledzić problemy rozszerzonej do 17 państw strefy euro (EZ-17). Po pierwsze, rozszerzenie strefy euro z 12 do 17 państw wcale nie przełożyło się na większą otwartość handlową całej strefy, po drugie, EZ-17 notuje trwale niższe wskaźniki otwartości niż cała EU-27.

W tej części badania można też prześledzić skutki ekspansji handlowej Chin. Ilustrują je wartości indeksów otwartości APTA oraz APTA bez Chin. Okazuje się, że do 2001 r. indeksy otwartości pozostałych poza Chinami państw członkowskich APTA były co najmniej równe odpowiednim indeksom całej APTA⁴. W latach 2002–2007, kiedy następowała intensyfikacja chińskiego udziału w handlu światowym, indeksy całej APTA były znacznie wyższe niż te, które obliczyliśmy dla APTA bez Chin. Jednak od 2008 r., czyli od początku światowego kryzysu gospodarczego, indeksy otwartości innych niż Chiny członków APTA ponownie przewyższyły wskaźniki dotyczące całego ugrupowania. Także małe państwa członkowskie APTA dość skutecznie zdobywają rynki zagraniczne.

Wskaźniki otwartości ujawniają duże różnice między badanymi RTA. Raz jeszcze widoczne są przejawy rozwoju proekspansyjnego azjatyckich RTA. Chodzi o rekordowe wielkości wskaźnika w AFTA i GCC oraz jego duże przyrosty w APTA

⁴ Pamiętajmy, że przyjmujemy stałą liczbę państw członkowskich poszczególnych RTA, chociaż w rzeczywistości Chiny należą do APTA dopiero od 2002 r.

Tabela 4. Otwartość handlowa wybranych RTA oraz USA w latach 1995–2012

Rok	AFTA	ANZ-CERTA	AFTA	CACM	CARICOM	CEMAC	CIS	COMESA	ECO	ECOWAS	EFTA	EU-27	GCC	LATA	MERCO-SUR	NAFTA	SADC	EU-15	EZ-12	EZ-17	APTA bez Chin	USA
1995	0,97	0,30	0,37	0,54	0,62	0,49	0,40	0,34	0,29	0,56	0,50	0,46	0,66	0,24	0,16	0,22	0,45	0,45	0,45	0,37	0,37	0,18
1996	0,93	0,30	0,35	0,54	0,59	0,54	0,47	0,36	0,32	0,56	0,51	0,47	0,69	0,25	0,16	0,23	0,48	0,46	0,46	0,37	0,37	0,18
1997	1,00	0,30	0,35	0,57	0,61	0,58	0,44	0,33	0,32	0,58	0,55	0,50	0,70	0,26	0,17	0,24	0,48	0,49	0,50	0,39	0,38	0,19
1998	1,24	0,31	0,34	0,63	0,56	0,52	0,54	0,32	0,28	0,50	0,55	0,50	0,64	0,27	0,17	0,23	0,46	0,49	0,51	0,39	0,39	0,18
1999	1,15	0,30	0,35	0,63	0,54	0,52	0,62	0,30	0,30	0,54	0,55	0,50	0,63	0,31	0,19	0,24	0,47	0,50	0,52	0,40	0,38	0,19
2000	1,31	0,34	0,41	0,64	0,61	0,57	0,65	0,31	0,36	0,58	0,60	0,57	0,69	0,33	0,20	0,26	0,49	0,56	0,59	0,45	0,43	0,20
2001	1,23	0,34	0,39	0,61	0,60	0,62	0,58	0,31	0,39	0,59	0,59	0,56	0,68	0,33	0,22	0,23	0,51	0,55	0,58	0,45	0,39	0,19
2002	1,16	0,33	0,41	0,66	0,56	0,62	0,56	0,34	0,38	0,47	0,57	0,55	0,69	0,35	0,26	0,22	0,55	0,54	0,56	0,43	0,39	0,18
2003	1,19	0,30	0,47	0,68	0,60	0,58	0,57	0,41	0,41	0,50	0,56	0,54	0,76	0,36	0,27	0,23	0,52	0,52	0,55	0,43	0,41	0,18
2004	1,30	0,30	0,53	0,72	0,62	0,61	0,57	0,47	0,44	0,56	0,58	0,56	0,83	0,39	0,30	0,24	0,51	0,54	0,58	0,44	0,45	0,20
2005	1,35	0,31	0,55	0,73	0,68	0,67	0,56	0,50	0,45	0,57	0,60	0,59	0,87	0,39	0,29	0,26	0,54	0,57	0,61	0,46	0,47	0,21
2006	1,31	0,33	0,57	0,74	0,75	0,73	0,55	0,51	0,47	0,58	0,63	0,64	0,88	0,39	0,28	0,27	0,59	0,61	0,65	0,48	0,49	0,22
2007	1,23	0,32	0,57	0,75	0,73	0,74	0,51	0,52	0,47	0,58	0,65	0,64	0,94	0,38	0,27	0,27	0,61	0,61	0,66	0,49	0,48	0,23
2008	1,25	0,38	0,58	0,76	0,81	0,80	0,54	0,56	0,51	0,62	0,66	0,66	1,03	0,39	0,29	0,29	0,73	0,63	0,67	0,51	0,60	0,24
2009	1,01	0,32	0,46	0,62	0,62	0,67	0,46	0,47	0,41	0,54	0,58	0,56	0,93	0,32	0,22	0,23	0,58	0,54	0,56	0,44	0,51	0,19
2010	1,05	0,32	0,51	0,65	0,66	0,74	0,49	0,50	0,43	0,59	0,60	0,64	0,94	0,33	0,22	0,27	0,58	0,61	0,64	0,49	0,54	0,22
2011	1,09	0,34	0,54	0,70	0,77	0,75	0,54	0,48	0,47	0,72	0,60	0,69	1,00	0,37	0,25	0,30	0,63	0,66	0,69	0,53	0,61	0,25
2012	1,06	0,34	0,51	0,68	0,72	0,78	0,52	0,53	0,45	0,67	0,59	0,70	1,05	0,38	0,26	0,30	0,64	0,67	0,71	0,53	0,61	0,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/>, dostęp: 30.04.2014.

(w latach 1995–2012 o 0,14, zaś przed kryzysem jeszcze większe, 1995–2008: 0,21), ECO (1995–2012: 0,16) i CIS (0,12). Widoczna jest także skłonność do autarkii będąca, przynajmniej w części, skutkiem dawnej polityki antyeksportowej i obecnej względnie małej międzynarodowej konkurencyjności produktów z głównych ugrupowań południowoamerykańskich LAIA i, w całości do niej należącego, MERCOSUR. Pozostałe południowo- i środkowoamerykańskie RTA cechuje znacznie większa otwartość na wymianę towarową i znaczny jej wzrost w badanym okresie, np. w CACM ten wskaźnik wzrósł o 0,14. Jeszcze bardziej wzrosła otwartość ugrupowań afrykańskich CEMAC, COMESA i SADC (0,19).

Kolejnym aspektem badania intensywności wymiany towarowej jest analiza jej orientacji (wewnętrznej czyli regionalnej, albo zewnętrznej). Mierzymy ją za pomocą wskaźnika orientacji handlu *RTII* (tabela 5). W całym okresie badania największa wewnętrzna orientacja handlu cechuje ugrupowania z południowej i środkowej części Ameryki. CARICOM, we wszystkich latach oprócz 2002 r., notował *RTII* równy 0,98. Nieco niższe były wskaźniki *RTII* CACM (1995–1996 oraz 2008–2011: 0,98; 1997–2007 i 2012: 0,97). Jeszcze niższe są wartości *RTII* kolejnych względnie słabiej rozwiniętych, i w konsekwencji względnie ubogich, RTA: południowoamerykańskiego CEMAC oraz afrykańskich ECOWAS i SADC. Wartości ich *RTII* wahają się od 0,84 (CEMAC w 2012 r. oraz ECOWAS w 2011 r.) do 0,95 (CEMAC, 1998 r. oraz ECOWAS, 1998 r. i 2002 r.). To może oznaczać, że względnie słabo zintegrowane (tabela 1) i słabo rozwinięte RTA traktują dyskryminacyjną liberalizację handlu jako instrument ożywiania wymiany towarowej z państwami z tego samego ugrupowania. Ponieważ nie notują one rekordowych wskaźników otwartości, choć są one rosnące, można uznać, że integracja przyczynia się do rozwoju ich wzajemnego handlu. Równocześnie nie należy, jak sądzimy, obawiać się wystąpienia w nich silnego efektu przesunięcia handlu, gdyż ich wymiana towarowa z innymi członkami ugrupowania różni się od handlu z resztą świata. Te RTA skupiają bowiem wiele państw o charakterze monokultur (i taki jest też ich eksport na rynek światowy). Z kolei znaczna część importu z rynku globalnego polega na zakupie dóbr przetworzonych, których ani te państwa, ani inni członkowie RTA, do których one należą, nie wytwarzają.

Zgodnie z oczekiwaniami EU-27 cechuje większa wewnętrzna orientacja handlowa niż NAFTA, chociaż oba ugrupowania mają w składzie państwa uprzemysłowione. Interesujące jest jednak to, że od 2002 r. każda spośród badanych podgrup państw członkowskich UE notuje niższe *RTII* niż NAFTA w większości badanych lat. Taki stan zdaje się potwierdzać tezę o wyczerpywaniu się możliwości ekspansji handlowej wewnątrz UE.

Z kolei najbardziej zewnętrznie zorientowaną RTA jest EFTA skupiająca państwa o względnie małym potencjale gospodarczym i bardzo zamożnych mieszkańców. Dla EFTA handel z resztą świata jest najpewniej szansą na wykorzy-

Tabela 5. Wewnętrzna orientacja handlu wybranych RTA oraz USA w latach 1995–2012

Rok	AFTA	ANZ-CERTA	AFTA	CACM	CARICOM	CEMAC	CIS	COMESA	ECO	ECOWAS	EFTA	EU-27	GCC	LATA	MERCO-SUR	NAFTA	SADC	EU-15	EZ-12	EZ-17	AFTA bez Chin
1995	0,64	0,77	0,11	0,98	0,98	0,93	0,94	0,81	0,73	0,93	-0,50	0,70	0,68	0,71	0,88	0,66	0,92	0,65	0,54	0,67	-0,16
1996	0,65	0,77	0,16	0,98	0,98	0,94	0,94	0,81	0,67	0,94	-0,45	0,73	0,65	0,69	0,89	0,67	0,93	0,68	0,59	0,71	-0,19
1997	0,65	0,77	0,19	0,97	0,98	0,94	0,93	0,83	0,63	0,93	-0,45	0,72	0,63	0,66	0,89	0,66	0,92	0,67	0,57	0,69	-0,20
1998	0,69	0,75	0,19	0,97	0,98	0,95	0,94	0,81	0,65	0,95	-0,42	0,72	0,71	0,63	0,89	0,66	0,93	0,66	0,54	0,68	-0,01
1999	0,69	0,78	0,16	0,97	0,98	0,92	0,94	0,81	0,66	0,94	-0,46	0,74	0,68	0,54	0,89	0,66	0,93	0,67	0,57	0,69	-0,20
2000	0,69	0,75	0,18	0,97	0,98	0,90	0,93	0,83	0,65	0,94	-0,51	0,75	0,54	0,55	0,89	0,65	0,94	0,68	0,59	0,67	-0,27
2001	0,69	0,76	0,20	0,97	0,98	0,90	0,92	0,84	0,66	0,94	-0,50	0,73	0,57	0,55	0,87	0,66	0,93	0,66	0,55	0,66	-0,14
2002	0,70	0,76	0,21	0,97	0,97	0,93	0,91	0,86	0,63	0,95	-0,54	0,73	0,61	0,53	0,86	0,67	0,94	0,66	0,55	0,67	-0,16
2003	0,75	0,78	0,22	0,97	0,98	0,92	0,91	0,85	0,62	0,94	-0,55	0,74	0,53	0,59	0,87	0,69	0,93	0,66	0,56	0,67	-0,08
2004	0,74	0,77	0,22	0,97	0,98	0,89	0,90	0,82	0,57	0,93	-0,54	0,74	0,50	0,63	0,86	0,69	0,93	0,66	0,56	0,69	-0,13
2005	0,75	0,75	0,22	0,97	0,98	0,85	0,86	0,82	0,59	0,93	-0,54	0,73	0,42	0,64	0,85	0,69	0,90	0,65	0,57	0,69	-0,14
2006	0,75	0,72	0,19	0,97	0,98	0,86	0,84	0,81	0,61	0,91	-0,50	0,72	0,42	0,64	0,86	0,68	0,89	0,63	0,55	0,69	-0,17
2007	0,75	0,73	0,17	0,97	0,98	0,90	0,84	0,78	0,60	0,91	-0,48	0,73	0,41	0,66	0,85	0,69	0,90	0,64	0,55	0,68	-0,17
2008	0,74	0,67	0,14	0,98	0,98	0,86	0,81	0,78	0,57	0,91	-0,43	0,72	0,28	0,66	0,83	0,69	0,89	0,63	0,54	0,68	-0,16
2009	0,73	0,64	0,08	0,98	0,98	0,89	0,84	0,80	0,58	0,91	-0,47	0,73	0,39	0,65	0,85	0,69	0,90	0,63	0,56	0,68	-0,22
2010	0,71	0,62	0,03	0,98	0,98	0,89	0,81	0,81	0,64	0,89	-0,50	0,73	0,37	0,63	0,84	0,69	0,90	0,64	0,57	0,68	-0,23
2011	0,70	0,56	-0,03	0,98	0,98	0,86	0,80	0,86	0,62	0,84	-0,43	0,73	0,32	0,61	0,82	0,70	0,88	0,64	0,57	0,67	-0,26
2012	0,70	0,54	-0,06	0,97	0,98	0,84	0,78	0,79	0,65	0,87	-0,39	0,72	0,24	0,60	0,81	0,70	0,88	0,63	0,57	0,67	-0,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/>, dostęp: 30.04.2014.

stanie rosnących korzyści skali i obniżenie przeciętnego kosztu produkcji dzięki wytwarzaniu odpowiednio dużych ilości produktów. Drugą grupą zorientowaną zewnętrznie jest APTA, która – jako jedyne ugrupowanie objęte badaniem – ma ujemne *RTII* w ostatnich dwóch latach. Nie jest to wyłącznie zasługa Chin zainteresowanych handlem z całym światem. Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że pozostali członkowie APTA przez cały okres badania wykazywali ujemne *RTII*, a w ostatnich dwóch latach wartości ich *RTII* były, co do bezwzględnej wartości, większe niż całej APTA. To potwierdza wcześniejsze ustalenia dotyczące niewielkich państw członkowskich APTA, które skutecznie szukają możliwości intensyfikacji handlu z zagranicą.

Coraz bardziej zorientowany zewnętrznie staje się GCC, chociaż nadal wykazuje wewnętrzną orientację handlu. Wartości jego *RTII* zmniejszyły się prawie 3-krotnie z 0,68 w 1995 r. do 0,24 w 2012 r. Bardzo silna, choć malejąca, pozostaje natomiast wewnętrzna orientacja MERCOSUR (*RTII* waha się od 0,88 w 1995 r. do 0,81 w 2012 r.). Wraz z niską otwartością handlową daje to obraz względnie zamkniętego ugrupowania, które jeśli handluje z zagranicą, to jedynie wykorzystuje preferencyjny dostęp do rynków państw ugrupowania, nie zdobywając pozycji na rynku światowym. W przypadku MERCOSUR handel wewnętrzny i zewnętrzny, jak się wydaje nie są substytutami, a zatem rozwój wymiany towarowej w ramach RTA raczej nie powoduje silnego efektu przesunięcia handlu.

4. Zakończenie

Na podstawie analizy PKB i PKB *pc* można wyróżnić w badanej próbie głównych RTA świata dwie kategorie. Pierwszą są ugrupowania o wielkim potencjale gospodarczym. W 1995 r. należały do niej tylko dwa ugrupowania. Były to względnie wysoko rozwinięte Unia Europejska i NAFTA. W 2012 r. do tej grupy dołączyła APTA. Unia Europejska i NAFTA są przy tym ugrupowaniami skupiającymi względnie bogatych mieszkańców (we wszystkich latach badania mieściły się one w czwórce RTA z najwyższym PKB *pc*), zaś APTA należy do RTA o dość niskim PKB *pc*. Drugą kategorię tworzą ugrupowania mające względnie mały potencjał ekonomiczny. Należy do niej większość ugrupowań skupiających państwa rozwijające się (np. AFTA, ECO, CACM, MERCOSUR i SADC), choć są w niej także niewielkie RTA złożone z państw uprzemysłowionych (EFTA i ANZCERTA). W 1995 r. z PKB o ok. 50% wyższym niż PKB MERCOSUR była w niej również APTA, która następnie dzięki szybkiemu wzrostowi PKB znalazła się wśród grup o dużym potencjale ekonomicznym.

Badane RTA różnią się otwartością handlową oraz regionalną orientacją wymiany towarowej. RTA skupiające względnie mniej zamożnych mieszkańców

cechuje albo dużą otwartość, albo wysoka regionalna (wewnętrzna) orientacja handlowa. Czynią one handel z zagranicą (na preferencyjnych lub niepreferencyjnych warunkach) instrumentem wzrostu gospodarczego. Ugrupowania skupiające zamożnych mieszkańców są albo silnie zorientowane na handel z partnerami spoza RTA, albo ich wewnętrzna orientacja handlowa nie zwiększa się (w ostatnim przypadku zachowują się tak, jakby natrafiły na granice możliwości intensyfikacji handlu wewnętrznego).

Literatura

- Czarny E. [2013], *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa.
- Iapadre L. [2006], *Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence* [w:] *Assessment and Measurement of Regional Integration*, ed. P. De Lombaerde, Routledge, London.

Regional Trade Agreements – a Phase or a Barrier to Globalisation? A Comparative Analysis of Trade Introversion

(Abstract)

The activity of Regional Trade Agreements (RTAs) can be measured by the various trade intensity indexes, for example the regional trade introversion index (RTII). The paper compares the intensity of intra-bloc trade with extra-bloc trade in 17 selected RTAs during the years 1995-2012. We analyse the trade of the regional blocs from all continents, which differ by the number of member states and the scope of economic integration as well as by their economic potential. The blocs include AFTA, ANZCERTA, APTA, CIS, ECO, ECOWAS, EFTA, EU, GCC, LAIA, MERCOSUR, NAFTA and SADC.

The study prompts a number of conclusions. First, RTAs differ significantly in terms of their economic potential, the wealth of their citizens, trade openness and regional trade orientation. Second, RTAs with relatively poor citizens are characterised by high trade openness or a strong regional trade orientation, and probably treat trade as a basic factor of their economic growth. RTAs with relatively wealthy citizens, on the other hand, are oriented at trade with the rest of world or their regional trade orientation is no longer increasing (probably these RTAs cannot intensify intra-bloc trade).

Keywords: Regional Trade Agreements (RTAs), regional trade introversion index (RTII), integration, globalisation.