

Bożena Pera★

Znaczenie regionalnych porozumień handlowych Unii Europejskiej w handlu zagranicznym Polski na tle wybranych państw członkowskich

Wprowadzenie

Preferencyjne porozumienia handlowe stały się główną cechą charakteryzującą współczesną wymianę handlową. Ich liczba oraz udział w globalnej wymianie handlowej rosną od lat 90. XX w. W wymianie handlowej Unii Europejskiej (UE) z krajami trzecimi porozumienia te stanowią często wykorzystywaną formę uregulowania stosunków z partnerami nienależącymi do ugrupowania. Celem artykułu jest przedstawienie roli, jaką odgrywają preferencyjne porozumienia handlowe UE w handlu zagranicznym Polski i w wybranych krajach ugrupowania.

1. Analiza porównawcza preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej i głównych aktorów globalnej wymiany handlowej

W literaturze przedmiotu regionalne porozumienia handlowe i ich znaczenie dla rozwoju współczesnego międzynarodowego handlu oraz polityki handlowej są coraz częściej tematem badań i analiz¹. Warunki,

* Dr **Bożena Pera** – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ Por. m.in.: K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI w. Przestanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Warszawa 2012, s. 183–201; J. Crawford, R.V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, „World Trade Organization Discussion Paper” 2005, No. 8; A. Wróbel, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Warszawa 2014, s. 125–189; N. Neufeld, *Trade Facilitation Provisions in Regional Trade Agreements. Traits and Trends*, Staff

na jakich są one zawierane, stanowią normatywne zasady wielostronnego systemu handlowego wprowadzone przez WTO².

Preferencyjne porozumienia handlowe są uznawane przez wiele państw jako instrument polityki handlowej będący uzupełnieniem klauzuli największego uprzywilejowania, stanowiącej jedną z głównych zasad multilateralnego systemu handlu koordynowanego przez Światową Organizację Handlu (WTO). Służą one określeniu warunków wymiany handlowej, gwarantując wprowadzenie jedno-, dwu- lub wielostronnej liberalizacji wymiany handlowej towarami³ i usługami. Różni je także intensywność współpracy po ich wejściu w życie. Coraz większa liczba tego typu umów jest zawierana nie tylko przez państwa, lecz także ugrupowania integracyjne (stanowiące stronę regionalnego porozumienia handlowego) i wykracza poza uregulowanie kwestii związanych z wymianą handlową, obejmując swoim zakresem zasady współpracy politycznej czy bezpieczeństwa narodowego⁴. Ponadto przyznanie dodatkowych preferencji i przywilejów obejmuje także sfery regulacji stanowiące uzupełnienie liberalizacji ceł, co umożliwia znoszenie barier pozataryfowych, jak również m.in. uproszczenie procedur wywozowych i przywozowych oraz przekazywanie informacji⁵. W pogłębianych umowach zawierane są także uregulowania w zakresie przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, polityki konkurencji, zamówień publicznych, własności intelektualnej, handlu elektronicznego, rynku pracy oraz ochrony środowiska. Stanowią one często gwarancję przeprowadzenia reform gospodarczych, głównie w krajach rozwijających się⁶.

Regionalne porozumienia handlowe są zawierane zarówno przez kraje wysoko rozwinięte, jak i rozwijające się⁷. W poniższej tabeli przedstawiono

Working Paper ERSD-2014-01, World Trade Organization, Economic Research and Statistical Division, Date: Jan. 16., 2014, http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201401_e.pdf [dostęp 10.12.2014]; R.J. Ahearn, *Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications*, Congressional Research Service 7-5700, March 3, 2011, <http://fas.org/sgp/crs/row/R41143.pdf> [dostęp 10.12.2014].

² K. Śledziwska, op.cit., s. 24–32.

³ Jednostronnymi preferencjami handlowymi mogą być objęte kraje rozwijające się w ramach Generalnego Systemu Preferencji Handlowych (GSP), stanowiącego wyjątek od powszechnie obowiązującej klauzuli największego uprzywilejowania w ramach Światowej Organizacji Handlu.

⁴ J. Crawford, R.V. Fiorentino, op.cit., s. 16.

⁵ N. Neufeld, op.cit., s. 18–33.

⁶ B. Michalski, *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla wolnego handlu ?*, Warszawa 2014, s. 93.

⁷ J. Crawford, *Market Access Provisions on Trade in Goods in Regional Trade Agreements*, Staff Working Paper ERSD-2012-20, World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division, date: 31. Oct., 2012, s. 5–6, http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201220_e.pdf [dostęp 05.12.2014].

obowiązujące oraz będące w trakcie negocjacji porozumienia Unii Europejskiej i głównych eksporterów, jak również importerów uczestniczących w globalnym handlu, z uwzględnieniem poziomu intensywności ustanowionej między nimi współpracy. Strefy wolnego handlu są celem porozumień najczęściej zawieranych przez państwa, stanowią około 90% podpisanych i notyfikowanych umów na forum WTO oraz, podobnie jak unie celne, odnoszą się one do liberalizacji przepływu towarów przez usuwanie zarówno instrumentów taryfowych, jak i pozataryfowych. W przypadku krajów rozwijających się tego rodzaju porozumienia mogą być zawierane z odwołaniem się do klauzuli zezwalającej na niepełną liberalizację handlu. Dodatkowo państwa członkowskie WTO mogą zawierać także umowy o integracji gospodarczej i wprowadzać w oparciu o nie ułatwienia w handlu usługami⁸. Wśród obecnie negocjowanych układów znaczenie tej formy wymiany sukcesywnie rośnie (np. w polityce handlowej USA, Chin, Japonii, Unii Europejskiej, Korei Płd., Meksyku, Australii, Kanady, Indii).

Wśród analizowanej grupy mającej największy udział w globalnych obrotach handlowych Unia Europejska jest jedynym podmiotem będącym ugrupowaniem integracyjnym. Zawarła ona największą liczbę umów, wśród których dominuje tworzenie stref wolnego handlu (z Algierią, Bośnią i Hercegowiną, Kamerunem, Wybrzeżem Kości Słoniowej, państwami Afryki Południowej i Wschodniej, Egiptem, Wyspami Owczymi, Islandią, Jordanią, Libanem, Marokiem, Norwegią, Krajami i Terytoriami Zamorskimi, Autonomią Palestyńską, Papuą Nową Gwineą i Fidżi, RPA, Szwajcarią i Liechtensteinem, Syrią, Tunezją). Stanowią one blisko co drugie porozumienie w liczbie ogółem, a co trzecie z nich odnosi się do integracji gospodarczej (z Albanią, Cariforum, Ameryką Środkową, Chile, Kolumbią i Peru, Macedonią, Koreą Płd., Meksykiem, Czarnogórą oraz Serbią). W tej ostatniej grupie jedynie jedna z umów zakłada połączenie unii celnej z porozumieniem o integracji gospodarczej (traktaty założycielskie UE), a kolejna jest typowym porozumieniem EIA – regulującym warunki i zasady funkcjonowania Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Spośród wszystkich porozumień handlowych najrzadziej są negocjowane umowy, na podstawie których tworzone są unie celne (Andora, San Marino i Turcja). W porównaniu do Unii Europejskiej jedynie USA mają zawartą większą liczbę porozumień o integracji gospodarczej. Z 14 umów, których stroną jest ten kraj, 13 przewiduje zarówno liberalizację przepływu towarów, jak i usług. Podobnie jest w przypadku Japonii, dla której ponad 90% z ogólnej liczby

⁸ *Regional Trade Agreements Information System*, <http://rtais.wto.org> [dostęp 10.12.2014].

Tabela 1. Liczba preferencyjnych porozumień handlowych zawartych i negocjowanych przez Unię Europejską na tle głównych eksporterów i importerów (stan na 2 czerwca 2014 r.)

Wyszczególnienie	Obowiązujące porozumienia według typu intensywności współpracy					Porozumienia w trakcie negocjacji
	ogółem	FTA	CU	EIA	PSA	Ogółem
Unia Europejska (EU-28)	38	20	3	15	-	12
USA	14	1		13	-	1
Chiny	13			11	2	3
Japonia	13	1		12	-	4
Korea Południowa	13	1		8	4	3
Kanada	9	4		5		7
Indie	16	4		4	8	4
Rosja	16	14	2	-	-	3
Meksyk	13	1		9	3	1
Arabia Saudyjska	2	1	1	-	-	3
Australia	9	1		7	1	3
Brazylia	5	-	-	1	4	-
Turcja	20	17	1	-	2	1
Indonezja	8	3	-	4	1	1

FTA – porozumienia o strefie wolnego handlu, CU – porozumienia o unii celnej, EIA – porozumienia o integracji gospodarczej, PSA – porozumienia o niepełnej liberalizacji handlu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm [dostęp 10.12.2014].

zawartych porozumień jest umowami o integracji gospodarczej. Wśród analizowanych podmiotów tego rodzaju porozumienia nie zostały dotychczas zawarte przez Turcję, Arabię Saudyjską i Rosję. Natomiast wymienione kraje, obok Unii Europejskiej, są jedynymi spośród analizowanej grupy 14 podmiotów będących uczestnikami globalnej wymiany handlowej, które realizują współpracę opartą na utworzeniu unii celnej (tab. 1).

Wśród badanych podmiotów drugie miejsce pod względem liczby zawartych regionalnych porozumień handlowych zajęła Turcja, podpisane przez nią umowy głównie zakładają utworzenie strefy wolnego handlu, podobnie jak w przypadku Rosji zajmującej trzecią pozycję *ex aequo* z Indiami. W przypadku tego ostatniego kraju połowa preferencyjnych umów handlowych zakłada jednak częściową liberalizację przepływu towarów (tab. 1).

Unia Europejska jest także podmiotem zaangażowanym w negocjowanie co najmniej trzykrotnie większej liczby nowych regionalnych porozumień handlowych (m.in. z USA, Kanadą, Japonią, Malezją, Singapurem, Wietnamem, Tajlandią, Indiami, Marokiem i trzema regionami w ramach AKP) w stosunku do badanej grupy krajów. Kanada, plasująca się na drugim miejscu, prowadzi pertraktacje z siedmioma partnerami (tab. 1). Porozumienia o niepełnej liberalizacji handlu nie mogą być zawierane przez Unię Europejską, gdyż zgodnie z zasadami i warunkami funkcjonowania WTO ich stronami mogą być jedynie państwa rozwijające się.

Wszystkie analizowane kraje zawierały preferencyjne porozumienia handlowe z krajami rozwijającymi się. W przypadku Unii Europejskiej stanowią one ponad 70% wszystkich umów wprowadzających liberalizację handlu. Notyfikowane przez WTO umowy w badanych krajach są ponadto w większości dwustronne. Dla Unii Europejskiej stanowią one blisko 80% zawartych porozumień.

Regionalne porozumienia handlowe coraz częściej wychodzą poza uregulowania wymiany towarowej, wprowadzając ułatwienia w zakresie przepływu czynników produkcji. Ich postanowienia, prowadzące często do zacieśnienia współpracy i pogłębiania integracji gospodarczej, oddziałują bezpośrednio oraz pośrednio na strumieniu handlu zagranicznego krajów, jak również jego strukturę towarową.

2. Skutki preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej dla handlu z krajami niebędącymi członkami ugrupowania

W literaturze przedmiotu można znaleźć liczne kryteria klasyfikacji regionalnych porozumień handlowych⁹. Dla potrzeb niniejszego opracowania przyjęto podział preferencyjnych umów handlowych zawartych przez Unię Europejską na dwie podstawowe grupy wyróżnione według kryterium poziomu rozwoju gospodarczego:

- z krajami rozwiniętymi gospodarczo,
- z krajami rozwijającymi się.

⁹ R.J. Ahearn, op.cit.; A.A. Ambroziak, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi*, w: *Unia Europejska*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, t. I, Warszawa 2004, s. 205–208; J. Sozański, *Umowy międzynarodowe Unii Europejskiej po traktacie z Lizbony*, Warszawa–Poznań 2011, s. 214–216; A. Knade-Plaskacz, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, w: *Zarys prawa swobód rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, red. M.K. Kolasiński, Toruń 2013, s. 68; S. Woolcock, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, “ECIPE Working Papers” 2007, No. 3, http://www.ecipe.org/media/publication_pdfs/european-union-policy-towards-free-trade-agreements.pdf [dostęp 5.12.2014].

W ostatniej grupie znalazły się państwa przygotowujące się do pełnego członkostwa w Unii Europejskiej oraz powiązane bardziej luźnymi formami współpracy handlowej i gospodarczej, pozostające jednak w ścisłych związkach z krajami ugrupowania i sąsiadujące z nim, dlatego zostały one także wyodrębnione. Uwzględniono także podział na dwie podstawowe grupy: towary nieprzetworzone i produkty przemysłu przetwórczego. Analizę przeprowadzono oddzielnie dla eksportu i importu towarów, a badaniem objęto lata 2007–2013.

Eksport towarów do krajów niebędących członkami Unii Europejskiej, oparty o preferencyjne porozumienia handlowe, stanowił około 1/3 unijnej sprzedaży towarów na rynki zagraniczne. W latach 2007–2013 eksport do krajów wysoko rozwiniętych kształtował się na stabilnym poziomie wynoszącym około 15% wartości towarów sprzedawanych poza unijny rynek. Podobny udział (na poziomie niższym o 1 punkt procentowy) odnotowano w grupie wyrobów przemysłowych dostarczanych z UE na rynki zagraniczne, a nieco mniejsze znaczenie miały produkty nieprzetworzone (około 12–13%). Kraje basenu Morza Śródziemnego i kandydujące do UE – państwa Bałkanów Zachodnich oraz Turcja – miały dość zbliżone do siebie udziały w unijnym eksporcie. Jednak w przypadku tej ostatniej grupy decydującą rolę odgrywała sprzedaż unijnych produktów na rynek turecki, stanowiąca około 90% wartości uzyskiwanej przez te państwa. W obu wyróżnionych grupach towarów można zauważyć wyższy udział krajów rozwijających się w stosunku do gospodarek rozwiniętych (tab. 2).

W badanym okresie najszybsze zmiany zachodziły w sprzedaży towarów nieprzetworzonych, obejmujących zarówno surowce, paliwa, jak i towary rolno-spożywcze do krajów rozwijających się. Na globalnym rynku ceny tych wyrobów ulegają często zmianom, chociaż na początku XXI w. zauważalna była tendencja do ich wzrostu¹⁰. Największą dynamikę odnotowano w przypadku dostaw na rynki krajów basenu Morza Śródziemnego oraz Bałkanów Zachodnich, które stosunkowo niedawno zawarły regionalne umowy handlowe, zwane porozumieniami o stowarzyszeniu i stabilizacji (SAA), jak również do Turcji (tab. 2).

W 2013 r. udział krajów, z którymi Komisja Europejska prowadziła pertraktacje bądź też wynegocjowała układy obecnie oczekujące na wejście w życie, stanowił około 30% unijnego eksportu do krajów trzecich. Oznaczałoby to podwojenie udziału eksportu pochodzącego z krajów UE objętego tego rodzaju umowami.

¹⁰ J. Dudziński, J. Narękiwicz, *Nowe relacje cen w handlu międzynarodowym a eksport krajów Wspólnoty Niepodległych Państw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 756, s. 120–121.

Tabela 2. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych w eksporcie z Unii Europejskiej do krajów trzecich w latach 2007–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie							Tempo zmian 2007–2013
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
towary ogółem								
Kraje wysoko rozwinięte	14,93	14,61	14,95	14,74	15,54	14,33	15,94	6,76
Kraje rozwijające się	15,97	16,52	16,81	16,54	16,28	16,22	15,91	5,12
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	6,02	5,77	5,54	5,82	5,97	5,70	5,64	4,44
Kraje basenu Morza Śródziemnego	5,42	5,87	6,37	5,95	5,52	5,49	5,34	5,91
Ogółem	30,90	31,13	31,76	31,28	31,82	30,55	31,84	5,89
towary nieprzetworzone								
Kraje wysoko rozwinięte	13,95	13,40	14,14	13,20	12,15	13,09	12,27	6,09
Kraje rozwijające się	17,92	18,79	19,27	20,00	20,24	20,97	19,94	10,49
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	6,28	6,37	6,12	6,79	7,17	7,44	6,63	9,38
Kraje basenu Morza Śródziemnego	7,09	7,61	7,98	8,31	8,24	8,76	8,39	12,59
Ogółem	31,87	32,19	33,40	33,20	32,39	34,06	32,24	8,75
towary przetworzone								
Kraje wysoko rozwinięte	14,64	14,24	14,93	14,37	14,50	13,91	14,00	3,27
Kraje rozwijające się	15,90	16,41	16,98	16,63	16,35	15,97	16,40	4,07
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	6,11	5,82	5,64	5,93	6,09	5,59	5,88	3,36
Kraje basenu Morza Śródziemnego	4,92	5,51	6,23	5,64	5,14	4,95	5,02	4,89
Ogółem	30,53	30,64	31,91	31,01	30,86	29,88	30,40	3,71

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 10.12.2014].

Preferencyjne porozumienia handlowe wpływają także na wielkość importu do krajów UE.

Tabela 3. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych w imporcie z krajów trzecich do Unii Europejskiej w latach 2007–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w imporcie							Tempo zmian 2007–2013
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
towary ogółem								
Kraje wysoko rozwinięte	13,79	14,19	14,80	13,60	13,20	13,91	12,57	0,73
Kraje rozwijające się	12,20	12,56	11,95	11,46	12,26	12,02	12,57	2,79
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	3,89	3,51	3,55	3,41	3,44	3,32	3,75	1,66
Kraje basenu Morza Śródziemnego	3,64	3,80	3,84	3,79	3,99	3,82	3,99	4,47
Ogółem	25,99	26,75	26,75	25,06	25,46	25,93	25,14	1,75
towary nieprzetworzone								
Kraje wysoko rozwinięte	12,95	13,20	13,20	12,39	11,92	11,19	11,26	2,64
Kraje rozwijające się	17,57	17,86	18,11	16,69	17,05	16,52	17,77	5,36
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	2,00	1,70	1,91	1,93	1,75	1,65	1,92	4,37
Kraje basenu Morza Śródziemnego	5,67	5,80	6,44	6,01	5,94	5,57	5,94	6,32
Ogółem	30,52	31,06	31,31	29,08	28,97	27,71	29,03	4,28
towary przetworzone								
Kraje wysoko rozwinięte	13,69	13,55	13,89	13,10	12,81	13,21	13,31	0,49
Kraje rozwijające się	9,06	9,07	8,35	8,25	8,78	8,64	9,13	0,94
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	5,29	5,06	4,75	4,57	4,87	4,82	5,33	1,10
Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,48	2,57	2,58	2,52	2,67	2,65	2,68	2,85
Ogółem	22,75	22,62	22,24	21,35	21,59	21,85	22,44	0,68

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 10.12.2014].

Udział importu z krajów objętych preferencyjnymi warunkami dostępu do jednolitego rynku kształtował się na niższym poziomie w porównaniu do eksportu pochodzącego z Unii Europejskiej (o ok. 5–6 punktów procentowych). Wolniej też zachodziły zmiany w zakresie dostaw towarów z zagranicy. Tendencja ta wystąpiła zarówno w imporcie z krajów wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się. W tej ostatniej grupie krajów udział państw kandydujących do Unii Europejskiej oraz położonych nad Morzem Śródziemnym kształtował się w latach 2007–2013 na zbliżonym poziomie w przywozie towarów ogółem. W badanym okresie dla krajów Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu odnotowano jednak najwyższe tempo wzrostu importu (tab. 3).

Produkty nieprzetworzone stanowiły blisko 30% towarów importowanych z państw objętych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi do Unii Europejskiej. Udział tej grupy wyrobów pochodzących z krajów rozwijających się był znacznie wyższy w porównaniu do państw wysoko rozwiniętych (około 4–6 punktów procentowych) i odnotowano w niej wysokie tempo zmian – najwyższe w zakupach dokonywanych na rynkach krajów basenu Morza Śródziemnego (tab. 3).

Wyroby przemysłu przetwórczego stanowiły ponad 20% importu ogółem Unii Europejskiej w latach 2007–2013. Obok krajów rozwiniętych gospodarczo największe znaczenie w dostawach tych towarów na rynek unijny miała grupa państw kandydujących do członkostwa w ugrupowaniu (tab. 3).

Porozumienia będące obecnie przedmiotem negocjacji przez Unię Europejską mogą w o wiele większym stopniu przyczynić się do wzrostu udziału importowanych wyrobów przemysłowych (o ponad 35%) niż nieprzetworzonych (około 19%).

Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie wniosku o występowaniu niezbyt silnych powiązań ugrupowania z krajami objętymi preferencyjnymi porozumieniami handlowymi, szczególnie w grupie krajów rozwijających się. Sytuacja ta może znacznie zmienić się po wejściu w życie planowanych układów.

3. Rola regionalnych porozumień handlowych w handlu zagranicznym Polski na tle Austrii, Czech i Szwecji

Kraje nienależące do Unii Europejskiej odgrywały różną rolę w wymianie handlowej państw członkowskich ugrupowania¹¹. Celem tej części opracowania jest przeprowadzenie analizy znaczenia regionalnych porozu-

¹¹ http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratr&lang=en [dostęp 10.12.2014].

mię handlowych w handlu zagranicznym Polski, Czech, Austrii i Szwecji. Udział tych krajów w relacjach z państwami spoza ugrupowania kształtował się na zbliżonym poziomie w porównaniu do pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej, chociaż różniły się one wielkością i poziomem rozwoju gospodarczego¹².

Tabela 4. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej w eksporcie i imporcie Polski do/z krajów trzecich na tle Austrii i Szwecji w latach 2007–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	2007	2010	2013	tempo zmian	2007	2010	2013	tempo zmian
Polska								
Kraje wysoko rozwinięte	14,30	13,36	13,83	9,38	13,02	13,26	11,86	4,86
Kraje rozwijające się	12,21	15,44	14,62	6,51	7,13	5,56	5,48	2,75
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	7,67	9,47	8,45	11,78	4,09	3,37	3,35	3,04
Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,94	3,50	3,24	9,75	1,16	1,07	1,04	5,44
Ogółem	26,51	28,80	28,45	7,45	20,15	18,82	17,34	3,97
Austria								
Kraje wysoko rozwinięte	21,35	22,45	20,60	4,31	21,53	24,08	25,34	5,47
Kraje rozwijające się	14,08	13,04	11,46	0,96	10,25	9,76	8,58	-2,08
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	7,23	6,71	5,71	0,87	5,07	4,89	6,50	6,97
Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,88	2,85	2,44	2,62	2,75	2,29	1,54	-7,57
Ogółem	35,42	35,49	32,05	2,91	31,78	33,84	33,92	3,07
Czechy								
Kraje wysoko rozwinięte	17,65	18,26	15,06	6,91	8,38	10,41	10,29	9,82
Kraje rozwijające się	15,36	16,30	17,22	10,11	5,93	4,83	6,69	8,13
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	8,58	8,03	9,92	12,47	3,35	2,85	4,08	9,66
Kraje basenu Morza Śródziemnego	5,12	6,55	5,01	9,53	1,43	0,97	1,19	7,24
Ogółem	33,01	34,56	32,28	8,75	14,31	15,24	16,44	9,01

¹² Ibidem.

Szwecja								
Kraje wysoko rozwinięte	29,12	26,24	28,79	1,63	36,35	33,83	34,39	1,24
Kraje rozwijające się	10,21	10,98	10,4	0,79	6,35	5,31	5,06	-1,69
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	3,67	3,08	3,29	0,01	2,91	2,32	2,88	2,01
Kraje basenu Morza Śródziemnego	3,21	3,83	3,45	3,20	0,72	0,72	0,61	-0,33
Ogółem	39,32	37,22	39,02	1,41	42,70	39,14	39,45	0,82

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 10.12.2014].

W latach 2007–2013 udział eksportu i importu z/do Polski na kształtował się na znacznie niższym poziomie w porównaniu do Austrii, Szwecji i Czech (jedynie w eksporcie). W polskim, podobnie jak i w czeskim eksporcie występowały o wiele mniejsze różnice między udziałami obu grup krajów. Importowane towary z krajów objętych regionalnymi porozumieniami handlowymi miały jednak niewielkie znaczenie w przypadku Czech (najmniejsze spośród badanych krajów). Natomiast w handlu zagranicznym Szwecji odnotowano, szczególnie w imporcie, silniejsze powiązania z krajami wysoko rozwiniętymi. Podobne tendencje zachodziły w austriackiej wymianie handlowej z krajami spoza UE. Najszybsze tempo zachodzących zmian odnotowano w polskim i czeskim eksporcie, szczególnie w kontaktach z grupą krajów kandydujących do członkostwa w Unii Europejskiej. W sprzedaży towarów pochodzących z Polski zauważono także jej wysokie tempo wzrostu do krajów basenu Morza Śródziemnego. W imporcie na polski rynek dynamika kształtowała się na znacznie niższym poziomie. W przypadku towarów pochodzących z krajów rozwijających się, z wyjątkiem państw kandydujących do członkostwa w UE, a dostarczanych do Austrii i Szwecji, tempo zachodzących zmian było ujemne, a dla Czech wskaźnik ten osiągnął najwyższy poziom. W Polsce odnotowano także wzrost importu ze wszystkich wyodrębnionych grup krajów (tab. 4).

W kolejnej tabeli zaprezentowano zmiany zachodzące w handlu zagranicznym towarami nieprzetworzonymi między analizowanymi krajami a państwami objętymi preferencyjnymi porozumieniami handlowymi.

W eksporcie towarów nieprzetworzonych z Polski do krajów objętych liberalizacją handlu w ramach preferencyjnych porozumień handlowych odnotowano najbardziej zbliżone udziały w porównaniu do Austrii, z wyjątkiem ostatniego roku badania. Znacznie niższy był jednak stopień powiązań naszego kraju z partnerami handlowymi mającymi zawarte ukła-

Tabela 5. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej w eksporcie i imporcie towarami nieprzetworzonymi Polski do krajów trzecich na tle Austrii i Szwecji w latach 2007–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	2007	2010	2013	tempo zmian	2007	2010	2013	tempo zmian
Polska								
Kraje wysoko rozwinięte	12,01	8,95	6,84	5,72	6,59	8,35	7,55	10,50
Kraje rozwijające się	17,69	16,93	13,31	10,96	7,18	5,49	4,74	4,21
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	8,27	9,73	6,28	10,91	1,89	1,74	1,88	7,96
Kraje basenu Morza Śródziemnego	9,33	6,84	5,79	7,46	1,16	1,12	0,88	5,93
Pozostałe kraje rozwijające się	1,32	0,53	1,47	12,58	4,14	2,63	1,99	2,95
Ogółem	29,70	25,38	20,15	9,73	13,76	13,84	12,29	6,83
Austria								
Kraje wysoko rozwinięte	15,51	15,54	25,28	11,67	6,78	6,08	8,11	7,77
Kraje rozwijające się	9,31	9,89	11,03	5,68	12,37	9,76	8,75	-1,12
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	5,67	6,12	7,04	6,71	4,20	3,90	5,51	9,44
Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,28	2,48	2,43	5,72	6,19	3,72	2,24	-10,78
Pozostałe kraje rozwijające się	1,41	1,32	1,59	3,49	1,98	2,15	1,00	-6,67
Ogółem	24,82	25,43	36,31	9,37	19,15	15,84	16,86	2,37
Czechy								
Kraje wysoko rozwinięte	13,69	16,20	13,50	13,24	7,68	9,46	9,56	4,73
Kraje rozwijające się	23,95	23,30	20,31	9,83	6,54	5,10	7,28	8,74
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	16,01	17,69	14,59	11,77	1,95	2,20	4,26	21,00

Kraje basenu Morza Śródziemnego	6,42	3,52	4,66	10,60	2,45	0,91	1,25	-3,90
Pozostałe kraje rozwijające się	1,52	2,09	1,06	4,29	2,14	2,00	1,77	7,56
Ogółem	37,64	39,50	33,81	10,95	9,31	14,57	9,83	8,02
Szwecja								
Kraje wysoko rozwinięte	39,25	34,47	36,20	3,14	50,15	44,41	45,11	4,07
Kraje rozwijające się	13,15	15,66	13,79	4,98	5,99	5,71	4,20	-0,13
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	7,05	4,11	4,43	-3,32	0,87	0,83	0,77	3,72
Kraje basenu Morza Śródziemnego	8,37	9,61	8,95	6,45	0,63	0,83	0,40	-1,02
Pozostałe kraje rozwijające się	2,21	2,39	0,85	-13,49	4,48	4,04	3,03	-0,83
Ogółem	52,40	50,13	49,99	3,61	56,14	50,12	49,31	3,65

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 10.12.2014].

dy o handlu preferencyjnym z UE niż w przypadku Szwecji (o ok. 20–30 punktów procentowych) i Czech (o ok. 10 punktów procentowych). Podobnie jak w wymianie handlowej wszystkimi towarami, szwedzki eksport tej grupy produktów był częściej przeznaczony na rynki krajów wysoko rozwiniętych niż pochodzący z Polski i Austrii. Natomiast w przypadku Czech ich odbiorcami częściej były państwa rozwijające się, objęte głównie bilateralnymi preferencjami handlowymi. We wszystkich analizowanych państwach najszybsze zmiany zachodziły w relacjach z krajami kandydującymi do Unii Europejskiej. W przypadku polskiego i czeskiego eksportu odnotowano także dynamicznie rosnącą sprzedaż do państw rozwijających się. Ponadto w Polsce, Austrii i Czechach tempo zachodzących zmian w sprzedaży towarów na rynki zagraniczne było o wiele wyższe w porównaniu do Szwecji (tab. 5).

W imporcie na polski, czeski i austriacki rynek odnotowano jeszcze większą różnicę w udziale towarów nieprzetworzonych w stosunku do Szwecji (o ok. 30–40 punktów procentowych). W przypadku tej grupy towarowej znaczące różnice wynikają z posiadanych przez kraj surowców naturalnych. Tempo zmian zachodzących w imporcie towarów nieprzetworzonych z krajów wysoko rozwiniętych w przypadku Polski kształtowało się na znacznie wyższym poziomie, szczególnie w porównaniu do

Tabela 6. Znaczenie preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej w eksporcie i imporcie wyrobami przemysłu przetwórczego Polski do krajów trzecich na tle Austrii i Szwecji w latach 2007–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	2007	2010	2013	tempo zmian	2007	2010	2013	tempo zmian
Polska								
Kraje wysoko rozwinięte	14,68	14,31	15,61	9,81	17,90	16,78	15,33	3,57
Kraje rozwijające się	11,31	15,12	15,04	5,48	7,87	6,00	6,23	1,94
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	7,58	9,44	9,05	11,93	5,72	4,46	4,49	2,07
Kraje basenu Morza Śródziemnego	1,87	2,76	2,63	11,19	1,29	1,13	1,22	5,28
Ogółem	25,99	29,43	30,65	6,98	25,77	22,78	21,56	2,98
Austria								
Kraje wysoko rozwinięte	18,88	20,75	19,87	4,22	22,82	23,12	29,26	4,05
Kraje rozwijające się	11,99	11,43	11,61	2,23	7,27	7,73	9,11	2,70
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	5,90	5,55	5,56	2,33	5,33	5,48	7,67	6,05
Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,38	2,45	2,46	4,29	0,98	1,42	1,27	1,33
Ogółem	30,87	32,18	31,48	3,39	30,09	30,85	38,37	3,70
Czechy								
Kraje wysoko rozwinięte	17,86	18,38	15,17	6,63	10,39	10,46	12,80	9,78
Kraje rozwijające się	15,01	15,99	17,04	10,06	5,71	4,75	6,48	7,68
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	8,26	7,54	9,62	12,38	3,86	3,10	4,00	6,68
Kraje basenu Morza Śródziemnego	5,08	6,74	5,06	9,46	1,06	0,99	1,18	14,18
Ogółem	32,87	34,37	32,21	8,58	16,10	15,21	19,28	8,98
Szwecja								
Kraje wysoko rozwinięte	28,44	26,88	29,44	1,42	28,50	26,72	26,04	-1,90
Kraje rozwijające się	9,72	11,15	10,73	1,18	6,33	5,09	5,86	-1,81
W tym: kraje kandydujące do członkostwa w UE	3,25	3,18	3,45	1,78	3,92	3,37	4,67	2,53

Kraje basenu Morza Śródziemnego	2,48	3,10	2,82	2,91	0,76	0,64	0,79	0,15
Pozostałe kraje rozwijające się	4,60	5,17	4,85	-0,84	1,65	1,08	0,40	-17,68

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 15.12.2014].

Szwecji i Czech. Polski import produktów nieprzetworzonych z krajów basenu Morza Śródziemnego charakteryzował się dodatnim tempem zachodzących zmian, w przeciwieństwie do Czech, Austrii i Szwecji. W przypadku ostatnich dwóch państw niekorzystne zmiany wystąpiły dla całej grupy krajów rozwijających się. Stopień powiązań handlowych w zakresie importowanych towarów nieprzetworzonych z krajów kandydujących do Unii Europejskiej w przypadku Austrii był najwyższy, najniższy zaś dla Szwecji, jednak we wszystkich czterech analizowanych państwach odnotowano relatywnie wysokie tempo zmian, najwyższe w przypadku Czech (tab. 5).

Wyroby przemysłu przetwórczego odgrywające znaczącą rolę w wymianie handlowej krajów Unii Europejskiej zostały objęte analizą w poniższej tabeli.

W wymianie handlowej wyrobami przemysłu przetwórczego można odnotować podobne tendencje do przedstawionych wcześniej rozważań odnoszących się do wszystkich towarów. Podobnie jak czeski, polski eksport do badanej grupy państw charakteryzował się często najwyższym tempem wzrostu, a udział towarów dostarczanych na rynki zagraniczne był relatywnie niski, nie tylko w porównaniu do Austrii, Czech i Szwecji, lecz także do Unii Europejskiej. W analizowanym okresie można zauważyć wzrost sprzedaży wyrobów przemysłu przetwórczego na rynki krajów rozwijających się (ok. 4 punkty procentowe) oraz do państw wysoko rozwiniętych (ok. 1 punkt procentowy). Udział tej grupy towarów importowanych z państw objętych regionalnymi porozumieniami handlowymi do Austrii i Szwecji był zbliżony w początkowym okresie. W Polsce kształtował się na poziomie o ok. 10 punktów procentowych niższym w porównaniu do tych dwóch krajów. Natomiast najsłabiej uzależnione od importu w tej grupie towarów były Czechy. Znaczące różnice występowały między udziałem polskiego importu z krajów wysoko rozwiniętych a dwoma państwami z UE-15 objętymi analizą. Najniższy stopień powiązań handlowych z badanymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej odnotowano w przypadku krajów basenu Morza Śródziemnego (tab. 6).

W kolejnej tabeli uwzględniono regionalne porozumienia handlowe negocjowane obecnie przez Unię Europejską, i uwzględniono w niej udział państw będących stroną tych umów w eksporcie i imporcie Polski, Austrii, Czech i Szwecji.

Tabela 7. Znaczenie państw negocjujących preferencyjne porozumienia w handlu zagranicznym Polski i badanych państw Unii Europejskiej w 2013 r. (w %)

Kraj	Eksport			Import		
	towary ogółem	towary nieprzetw.	towary przetw.	towary ogółem	towary nieprzetw.	towary przetw.
Polska	29,62	34,27	28,55	20,18	11,63	25,71
Austria	29,13	20,87	29,29	23,15	12,23	31,55
Czechy	27,16	24,94	27,31	22,80	12,59	26,60
Szwecja	26,70	19,48	30,19	21,64	12,96	29,15

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 15.12.2014].

Zakończenie trwających pertraktacji i wejście w życie już wynegocjowanych umów może przyczynić się w znaczny sposób do zwiększenia udziału wymiany handlowej opartej na porozumieniach o integracji gospodarczej, zarówno w przypadku Polski, jak i pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej. Blisko 60% polskiego eksportu do krajów spoza ugrupowania i niecałe 40% towarów importowanych do naszego kraju odbywałoby się na warunkach preferencyjnych umów handlowych. W strukturze sprzedaży na rynki zagraniczne bardziej wzrósłby udział towarów nieprzetworzonych w porównaniu do drugiej wyodrębnionej grupy. Istniejące dysproporcje między Polską a badanymi krajami wymagają jednak podjęcia działań promujących nasze towary i wspierających przedsiębiorców na rynkach krajów objętych porozumieniami o handlu preferencyjnym.

Jak wykazała przeprowadzona analiza, wymiana handlowa Polski z krajami niebędącymi członkami Unii Europejskiej mającymi dostęp do rynku w oparciu o preferencyjne umowy handlowe plasowała się na o wiele niższym poziomie przede wszystkim w porównaniu do Szwecji, jak również Austrii i Czech. Wyższe tempo zmian zachodzących w polskim eksporcie i imporcie pozwala jednak sformułować wniosek o nieznacznie zwiększającym się znaczeniu państw, które zawarły regionalne porozumienia handlowe z Unią Europejską, w handlu zagranicznym naszego kraju. Do poprawy pozycji Polski może także przyczynić się zakończenie negocjacji i wejście w życie nowych bilateralnych układów handlowych ze znaczącymi partnerami handlowymi.

Podsumowanie

Regionalne porozumienia handlowe stanowią istotny instrument uregulowania relacji w zakresie współczesnego handlu. Charakteryzuje je nie tylko coraz szerszy zakres i zasięg obowiązywania, lecz także złożoność uregulowanych zagadnień, wykraczających często poza wymianę towarami. Wśród najważniejszych podmiotów globalnej wymiany handlowej UE zawarła największą liczbę umów umożliwiających liberalizację handlu oraz prowadzi negocjacje nowych porozumień ze znaczącymi światowymi partnerami. Wymiana handlowa Unii Europejskiej oparta na regionalnych porozumieniach handlowych stanowiła około 30% wartości handlu ugrupowania z krajami trzecimi.

Pomimo zbliżonych udziałów w wymianie handlowej Polski, Austrii, Szwecji i Czech z państwami niebędącymi członkami UE przeprowadzona analiza wykazała relatywnie niską intensywność powiązań naszego kraju z grupą partnerów objętą bilateralnymi preferencjami. Większość państw, z którymi zostały podpisane umowy o tworzeniu stref wolnego handlu, jak i innych formach integracji gospodarczej, nadal nie jest ważnymi partnerami handlowymi Polski, chociaż w analizowanym okresie sytuacja ta uległa nieznacznej poprawie.

Udziały towarów nieprzetworzonych w polskiej i szwedzkiej wymianie handlowej z krajami rozwijającymi się były do siebie zbliżone. We wszystkich badanych krajach odnotowano relatywnie wysokie tempo zmian zachodzących w handlu z państwami kandydującymi do członkostwa w Unii Europejskiej. W grupie wyrobów przetworzonych polski eksport i import charakteryzował się często najwyższym tempem wzrostu. Znaczenie produktów przemysłu przetwórczego pochodzących z Polski było jednak o wiele mniejsze w porównaniu do austriackiego, czeskiego i szwedzkiego eksportu. Znaczące różnice między badanymi krajami występowały także w imporcie wyrobów przetworzonych z krajów wysoko rozwiniętych. Natomiast w tej grupie towarów bardziej zbliżone były powiązania z krajami rozwijającymi się. Opracowanie to stanowi jedynie ogólny zarys poruszonej w nim problematyki i nadal wymaga podjęcia dogłębnych badań i przeprowadzenia dalszych analiz w zakresie struktury handlu zagranicznego.

Bibliografia

- Ahearn Raymond J., *Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications*, Congressional Research Service 7-5700, March 3, 2011, 41 s., <http://fas.org/sgp/crs/row/R41143.pdf> [dostęp 10.12.2014].
- Ambroziak Adam A., Kawecka-Wyrzykowska Elżbieta, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi*, w: *Unia Europejska*, red. Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska, Ewa Synowiec, t. I, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 205–243.
- Crawford Jo-Ann, Fiorentino Roberto V., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, „World Trade Organization Discussion Paper” No. 8/2005, 38 s.
- Crawford Jo-Ann, *Market Access Provisions on Trade in Goods in Regional Trade Agreements*, Staff Working Paper ERSD-2012-20, World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division, date: 31. Oct., 2012, 44 s., http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201220_e.pdf [dostęp 5.12.2014].
- Dodziński Jerzy, Narękiwicz Jarosław, *Nowe relacje cen w handlu międzynarodowym a eksport krajów Wspólnoty Niepodległych Państw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2013, nr 756, s. 119–134. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_intratrd&lang=en [dostęp 10.12.2014].
- <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp 10.12.2014].
- http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm [dostęp 10.12.2014].
- Knade-Plaskacz Agnieszka, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, w: *Zarys prawa swobód rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, red. Marek K. Kolasieński, Wyd. TNOiK, Toruń 2013, s. 55–69.
- Michalski Bartosz, *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla wolnego handlu?*, Difin, Warszawa 2014, 253 s.
- Neufeld Nora, *Trade Facilitation Provisions in Regional Trade Agreements. Traits and Trends*, Staff Working Paper ERSD-2014-01, World Trade Organization, Economic Research and Statistical Division, Date: Jan. 16., 2014, 60 s., http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201401_e.pdf [dostęp 10.12.2014].
- Regional Trade Agreements Information System*, <http://rtais.wto.org> [dostęp 10.12.2014].
- Sozański Jarosław, *Umowy międzynarodowe Unii Europejskiej po traktacie z Lizbony*, Polskie Wydawnictwa Prawnicze Iuris Sp. z o.o., Warszawa –Poznań 2011, 505 s.

Śledziwska Katarzyna, *Regionalizm handlowy w XXI w. Przestanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wyd. UW, Warszawa 2012, 258 s.

Woolcock Stephen, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, "ECIPE Working Papers" No. 3/2007, 15 s., http://www.ecipe.org/media/publication_pdfs/european-union-policy-towards-free-trade-agreements.pdf [dostęp 5.12.2014].

Wróbel Anna, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Wyd. Rambler, Warszawa 2014, 214 s.

Słowa kluczowe: regionalne porozumienia handlowe, handel zagraniczny, system preferencji handlowych UE, Unia Europejska, Polska.

Keywords: regional trade agreements, foreign trade, the system of EU trade preferences, European Union, Poland.

Abstract

An Impact of the European Union Regional Trade Agreements on Polish Foreign Trade. A Comparative Analysis with Other Member States

The aim of the paper is to present the impact of EU preferential agreements on Polish and selected Member States trade exchange.

The EU preferential agreements compared to main states participating in global trade were reviewed at the beginning. Afterwards the influence of these regulations on EU export and import was included in the paper. The empirical research based on statistical data on Polish, Czech, Austrian and Swedish export and import with non-member countries that signed the preferential agreements was presented in the paper. The study covered the period 2007–2013 and included trade flows with developed and developing countries. Moreover the goods were divided into two groups: primary and manufactured products. The EU regional trade agreements being currently under negotiations were considered in the paper as well.

The countries which concluded preferential agreements have rather low share in Polish export and import comparing to Austrian and Swedish foreign trade.