

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 416

**Współczesne problemy ekonomiczne.
Rozwój zrównoważony w wymiarze
globalnym i europejskim**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Justyna Mroczkowska

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-561-2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Bernadeta Baran: Idea zielonej gospodarki w UE a perspektywy rozwoju energetyki odnawialnej w Polsce / The idea of green economy in the EU vs. perspectives of renewable energy development in Poland.....	9
Beata Będzik: Ważkość kapitału społecznego w kształtowaniu spójności społecznej / Validity of social capital in shaping social cohesion.....	17
Jan Borowiec: Wzrost gospodarczy a zmiany w spójności gospodarczej i społecznej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej / Economic growth vs. changes in the economic and social cohesion in Central and Eastern European countries.....	26
Jarosław Czaja: Euroizacja jako skutek spowolnienia integracji monetarnej w Unii Europejskiej / Euroization as an effect of slower monetary integration in the European Union.....	36
Mariusz Czupich: Spójność społeczna w wybranych krajach Unii Europejskiej / Social cohesion in selected countries of the European Union.....	44
Małgorzata Dziembała: Rozwój transgranicznych systemów innowacji w dobie globalizacji – przykład regionu Venlo-Niederrhein / Cross-border innovation systems development in a globalizing world – the Venlo-Niederrhein example.....	53
Joanna Jahn: Eksport wyrobów wysokiej techniki w Unii Europejskiej / Export of high tech in the European Union.....	65
Urszula Kalina-Prasznic: Reformy emerytalne a polityka spójności ekonomicznej / Pension reforms vs. cohesion policy.....	75
Maria Kola-Bezka: Zmiany pozycji konkurencyjnej regionów NUTS 3 w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2000–2012 / Changes in the competitive position of nuts 3 regions in Central and Eastern Europe in 2000-2012.....	83
Agnieszka Kwarcińska: Międzynarodowe inicjatywy normatywne w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) jako wyraz działań na rzecz zrównoważonego rozwoju / International normative initiatives in corporate social responsibility (CSR) as a manifestation of actions for sustainable development.....	95
Dorota Michalak: Analiza skutków zmian klimatu i wynikających z nich działań adaptacyjnych podejmowanych przez Unię Europejską / Analysis of the impact of climate changes and resulting the reform adaptation measures taken by the European Union.....	104

Aleksandra Nacewska-Twardowska: Liberalizacja polityki handlowej UE a zmiany w handlu towarami / European Union trade liberalization and changes in goods trade	113
Jacek Pera: Ocena stabilności makroekonomicznej w gospodarkach unijnych w świetle procedury nierównowagi makroekonomicznej. Aspekt ryzyka zjawisk kryzysowych / Evaluation of macroeconomic stability in the economies of the EU in the light of the macroeconomic imbalance procedure. Risk aspect of the crisis phenomenon	123
Dariusz Perło: Inteligentne specjalizacje a rozwój zrównoważony / Smart specializations and sustainable development	136
Grażyna Rzeszotarska: Strategia „Europa 2020” – narzędzie realizacji koncepcji inteligentnego rozwoju w krajach UE / The Europe 2020 strategy – a tool to implement the concept of smart growth in the EU.....	145
Małgorzata Szczepaniak: Polityka fiskalna w czasie kryzysu gospodarczego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej / Fiscal policy during the economic crisis in the countries of Central and Eastern Europe	153
Barbara Wieliczko: Zrównoważenie rolnictwa UE a WPR i strategia „Europa 2020” / Sustainability of agriculture in the EU vs. cap and “Europe 2020” strategy.....	164
Maria Zuba-Ciszewska: Wkład idei spółdzielczości wywodzącej się z socjalizmu zrzeszeniowego w koncepcję CSR / The contribution of the idea of cooperativeness descending from the association socialism into the concept of CSR	172

Wstęp

Współczesne otoczenie społeczno-ekonomiczne jest bardzo skomplikowane. Złożoność ta inspiruje ekonomistów do podejmowania wielokierunkowych badań, skupiających się na poszukiwaniu rozwiązań zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i praktycznym. Jednym z najważniejszych problemów ekonomicznych, które z punktu widzenia rozwoju i wzrostu społeczno-gospodarczego wymagają dogłębnych i szerokich eksploracji, jest zrównoważony rozwój.

W prezentowanym Państwu opracowaniu naukowym zatytułowanym „Rozwój zrównoważony w wymiarze globalnym i europejskim” podjęto próbę opisu i analiz kwestii związanych z szeroko pojętymi zagadnieniami rozwoju zrównoważonego w wymiarze globalnym i europejskim. Tematyka zawartych w publikacji tekstów jest zróżnicowana, odzwierciedla bowiem zarówno wieloaspektowość koncepcji rozwoju zrównoważonego, jak i różnorodność działań podejmowanych przez Unię Europejską i wspólnotę międzynarodową na rzecz wspierania takiego właśnie modelu rozwoju. Autorzy ujętych w niniejszej pracy artykułów naukowych dołożyli wielu starań, aby studium to odnosiło się do empirii i rzeczywistości współczesnej gospodarki. W efekcie tych dążeń powstało opracowanie charakteryzujące się wysokim poziomem merytorycznym oraz dużą aktualnością omawianej problematyki. Pozwala to mieć nadzieję, że zawarte w prezentowanej publikacji przekazy okażą się nie tylko pomocne w głębszym zrozumieniu rozwoju obecnego stanu współczesnej gospodarki, lecz także będą przyczynkiem do dalszych naukowych analiz, tym bardziej że wielogłos w sprawach tak aktualnych, jakie obejmują treści poruszone w artykułach, stanowi przegląd opinii wielu polskich środowisk uniwersyteckich.

Przekazując tę publikację do rąk Czytelników, mamy głębokie przekonanie, że zawarte w niej myśli i idee spotkają się z dużym zainteresowaniem pracowników naukowych, teoretyków, praktyków, studentów studiów ekonomicznych i innych kierunków. Chcielibyśmy także bardzo podziękować wszystkim Autorom za umieszczone w prezentowanym wydawnictwie teksty, ufając, że nasza współpraca będzie kontynuowana.

*Grażyna Wolska
Jan Borowiec
Bernadeta Baran*

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Uniwersytet Łódzki

e-mail: aleksandra.nacewska@gmail.com

LIBERALIZACJA POLITYKI HANDLOWEJ UE A ZMIANY W HANDLU TOWARAMI

EUROPEAN UNION TRADE LIBERALIZATION AND CHANGES IN GOODS TRADE

DOI: 10.15611/pn.2016.416.12

JEL Classification: F13, F14, F53

Streszczenie: Polityka handlowa Unii Europejskiej od wielu lat podlega zmianom, które z jednej strony inicjowane są przez samą Unię, jak np. nowe porozumienia handlowe, z drugiej zaś związane są z uczestnictwem w systemie multilateralnym. Polityka zarówno konwencyjna, jak i autonomiczna dąży do liberalizacji obrotów handlowych, choć ta ostatnia może być traktowana jako przejaw dyskryminacji w kontekście tworzonych przez Unię stref wolnego handlu, będących odstępstwem od klauzuli największego uprzywilejowania. Zmiany w polityce handlowej Unii Europejskiej w ostatnich latach są wyraźnie widoczne. Unia odchodzi od rozwiązań wielostronnych na rzecz bilateralnych. Podejmowane działania mają na celu utrzymanie dotychczasowej dominującej roli na rynku światowym, jednak ich ogólny efekt, w związku z dość długim czasem oczekiwania na rezultaty, może uwidocznić się dopiero w perspektywie kilkuletniej. W artykule przeanalizowane zostaną dane statystyczne obejmujące handel towarami UE z jej partnerami handlowymi oraz unijne dokumenty dotyczące zagranicznej polityki handlowej.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, Unia Europejska, liberalizacja.

Summary: Trade policy of the European Union has been subject to changes for many years. The evolution was on the one hand initiated by the Union itself (new trading arrangements) and on the other it was associated with the participation in a multilateral system. Both convection and autonomous policy seek to liberalize trade, though the latter may be treated as discrimination in the context of European Union's FTA. The article tries to answer the following questions. How does in the context of ongoing changes EU trade change? Do the new agreements effect the increase of trade? What are the plans for a future of EU trade policy? Is liberalization still a priority? The study will include the analysis of statistical data in trade of goods and EU documents concerning foreign trade policy.

Keywords: trade policy, European Union, liberalization.

1. Wstęp

Unia Europejska, choć sama jest odstępstwem od idei wolnego handlu, od ponad pięćdziesięciu lat działa na rzecz liberalizacji handlowej. Przesłanki dotyczące liberalizacji ewoluowały i kryteria polityczno-historyczne przeplatały się ze względami ekonomicznymi. W efekcie podejmowane przez UE kroki w różnych okresach skupiały się zarówno wokół rozwiązań multilateralnych, jak i bilateralnych.

Kraje tworzące Unię Europejską odpowiadają łącznie za obroty handlowe sięgające 15–20% handlu światowego, jednak w ostatnich latach udział ten powoli spada. Staje się to istotnym problemem wpływającym na możliwości rozwojowe Unii, której wzrost gospodarczy w dużym stopniu zależy od wielkości wymiany towarowej. Chcąc przeciwdziałać unijnemu spadkowi udziału w handlu towarami, Bruksela opracowuje priorytety w zakresie polityki handlowej. Począwszy od strategii lizbońskiej, tj. końca XX wieku, zmieniało się podejście do sposobu prowadzenia unijnej zagranicznej polityki handlowej. Promowane wcześniej rozwiązania multilateralne w związku ze spadkiem ich efektywności zaczęły być w większym stopniu uzupełniane rozwiązaniami bilateralnymi. W efekcie liczba umów liberalizujących wymianę towarową, których stroną jest Unia Europejska, znacząco wzrosła.

Czy jednak podjęte działania wpłynęły na zwiększenie wymiany handlowej Unii Europejskiej? Czy kierunek działań wyznaczony przez strategię Europa 2020 przyczynia się do pogłębienia liberalizacji? W pierwszej części artykułu przedstawiona zostanie polityka handlowa Unii związana z ideą multilateralną. Następnie wskazane zostaną zmiany, jakie zaszły w podejściu do rozwiązań wielostronnych na rzecz bilateralnych, wraz z krótką oceną ich skuteczności.

2. Multilateralizm jako podstawa liberalizacyjnej polityki handlowej UE

Idea organizacji skupiającej państwa europejskie pojawiała się już na początku XX wieku, jednak sytuacja polityczna po I wojnie światowej, wielki kryzys oraz brak wystarczającej woli politycznej nie sprzyjały wizji „zjednoczonej Europy”. Dopiero po II wojnie światowej wyniszczone gospodarki europejskie podjęły pierwsze realne działania na rzecz integracji. Początkowo Europejska Wspólnota Węgla i Stali z 1952 roku zrzeszała kraje współpracujące w zakresie wspólnego zarządu dla przemysłu ciężkiego. Miało to uniemożliwić samodzielne wyprodukowanie broni, która mogłaby zostać wykorzystana w kolejnej wojnie. Udana współpraca sektorowa została w kolejnych latach rozszerzona o współpracę w zakresie energii atomowej (Europejska Wspólnota Energii Atomowej) oraz inne obszary gospodarki w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG).

Jednocześnie już od połowy lat 40. na forum światowym trwały rozmowy dotyczące odbudowy handlu światowego po zakończeniu II wojny światowej. Począ-

kowo planowano powstanie obok Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju także organizacji odpowiedzialnej za handel międzynarodowy – Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO). Negocjacje dotyczące nowej organizacji handlowej przedłużały się, a wysokie bariery w handlu stawały się coraz większym problemem. Zdecydowano zatem o równoległym przygotowaniu harmonogramu obniżki taryf oraz wielostronnego traktatu zawierającego ogólne zasady handlu [Matsushita, Schoenbaum, Mavroidis 2006]. Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) podpisano w Genewie w 1947 roku jako tymczasowe rozwiązanie do czasu powstania ITO, jednak w planowanym kształcie Międzynarodowa Organizacja Handlu nie została ratyfikowana przez wystarczającą liczbę państw, w tym zwłaszcza przez Kongres Stanów Zjednoczonych [Hanlich 2008]. W praktyce oznaczało to, iż „tymczasowo” przyjęte rozwiązanie w formie GATT obowiązywało przez niemal pół wieku – aż do utworzenia w 1995 roku Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Podstawowymi zasadami, które miały obowiązywać sygnatariuszy Układu, była zasada niedyskryminacji, równego traktowania oraz stosowanie klauzuli najwyższego uprzywilejowania i klauzuli narodowej. Od powyższych zasad obowiązywały oczywiście wyjątki i wśród nich w art. XXIV wymieniono tworzenie unii celnych i stref wolnego handlu. Choć wszystkie kraje tworzące EWG były sygnatariuszami GATT, sama Wspólnota początkowo nie została uznana za zgodną z przepisami Układu. Jedynie decyzja o podjęciu negocjacji kompensacyjnych z innymi członkami umożliwiła odstępianie przez USA od żądania uznania Traktatu Rzymskiego za niezgodny z postanowieniami GATT [Hanlich 2008]. Epizod ten wskazuje, jak trudne będą w kolejnych latach relacje między rozwiązaniami wielostronnymi a dwustronnymi/regionalnymi.

Od początku powstania EWG, a potem Unia Europejska wielokrotnie podkreślała swoje przywiązanie do rozwiązań multilateralnych [Mortensen 2009]. W kolejnych latach państwa członkowskie brały czynny udział w rundach negocjacyjnych liberalizujących handel światowy:

- Dillona z 1960 r.
- Kennedy’ego z 1964 r.
- tokijska z 1973 r.
- urugwajska z 1986 r.

Średnie stawki celne na towary przemysłowe spadły w tym okresie z poziomu 40% do około 5% w 1995 roku [Irwin 1995]. W trakcie negocjacji w ramach rundy urugwajskiej Unia była zwolennikiem powstania WTO, które w efektywniejszy sposób miało wspomagać liberalizację wielostronną. W 1995 roku nowa organizacja z jednej strony przejęła rozwiązania stosowane wcześniej w Układzie Ogólnym, z drugiej – jej kompetencje zostały poszerzone między innymi wraz z osiągnięciem statusu „pełnoprawnej” organizacji międzynarodowej.

Szczególne przywiązanie do idei multilateralnej Unia Europejska podkreślała na przełomie XX i XXI wieku. Był to okres, w którym rozpoczęto przygotowania

do nowej rundy, a z jej powodzeniem łączono osiągnięcie zrównoważonego rozwoju oraz rozprzeźwienie się pozytywnych aspektów globalizacji [Commission 1999]. Jednocześnie w UE przygotowano strategię lizbońską, która miała pomóc we wzmocnieniu rozwoju gospodarczego w Europie [Rada Unii Europejskiej 2000]. Główny cel, czyli zwiększenie konkurencyjności, miał zostać osiągnięty między innymi poprzez wzrost obrotów handlowych połączony z działaniami na rzecz liberalizacji. W 2005 roku UE w komunikacie „Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: Wspólnotowy program lizboński” wśród najistotniejszych działań wskazana została konieczność sfinalizowania „ambitnego porozumienia w ramach rundy negocjacji z Doha” [Komisja Wspólnot Europejskich 2005].

3. Bilateralne rozwiązania handlowe Unii Europejskiej a dalsza liberalizacja handlu

Ambitne plany unijne dotyczące pogłębienia liberalizacji na forum WTO, w związku z dużymi rozbieżnościami interesów wszystkich negocjujących stron, nie powiodły się. Runda z Doha mimo prawie 15 lat rozmów jest wciąż daleka od zakończenia. Stagnacja w rozmowach wielostronnych, połączona z działaniami podejmowanymi przez inne światowe mocarstwa, dotyczącymi nawiązywania relacji bilateralnych, skłoniły UE do zmiany nastawienia w sprawie rozwiązań dwustronnych [El-Agraa 2011]. Jednocześnie należy podkreślić, że Unia Europejska wielokrotnie stosowała wcześniej bilateralne lub regionalne umowy handlowe liberalizujące handel, jednak w większości przypadków główne motywy podejmowania takich inicjatyw wiązały się przede wszystkim z przesłankami historyczno-politycznymi i chęcią pomocy krajom słabiej rozwiniętym. Zatem u podstaw ich zawierania nie leżały kwestie liberalizacji handlu, których głównym celem byłby rozwój samej Wspólnoty. Dopiero w XXI wieku na pierwszy plan wysuwają się przesłanki ekonomiczne, mające umożliwić dalszy trwały wzrost gospodarczy Unii.

I tak od drugiej połowy pierwszej dekady XXI wieku Unia podejmuje kroki na rzecz zacieśnienia współpracy dwustronnej. W kolejnych dokumentach strategicznych Unii w odniesieniu do handlu podkreślana jest konieczność rozpoczęcia rozmów bilateralnych. Początkowo działania te wiązane są z odnowioną strategią lizbońską¹, a następnie ze strategią Europa 2020, a pierwszym oficjalnym dokumentem podkreślającym konieczność nawiązania ściślejszej współpracy jest komunikat na wiosenny szczyt Rady Europejskiej dotyczący działań na rzecz nowego początku strategii lizbońskiej. Wskazano w nim, iż w związku z koniecznością zadbania o zwiększenie otwartości rynków poza Europą, zapewniającej dostęp do rynków

¹ W 2004 roku Komisja Europejska otrzymała raport oceniający rezultaty wprowadzonej w 2000 roku strategii lizbońskiej. W związku z pesymistycznymi konkluzjami Unia zdecydowała o wprowadzeniu zmian w programie, wydając w 2005 roku Komunikat o nowym początku strategii lizbońskiej [Komisja Wspólnot Europejskich 2005]. Odąd strategię rozwoju gospodarczego UE do 2010 roku zaczęto nazywać odnowioną strategią lizbońską.

państw trzecich, podstawowym celem jest wypracowanie ambitnego porozumienia na forum WTO, które powinno być uzupełnione dwustronnymi i regionalnymi umowami o wolnym handlu [Komisja Wspólnot Europejskich 2005].

W kolejnym komunikacie Komisji, z 2006 roku, dotyczącym wkładu w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE, nadal podkreślano ciągle przywiązanie do wielostronnego systemu handlu, w którym WTO odgrywa kluczową rolę. Uznając ten system za najbardziej efektywny sposób na rozszerzenie i pogłębienie handlu, Unia zdecydowanie obstawała przy konieczności podjęcia dalszych działań na rzecz zakończenia negocjacji dauhańskich. Z drugiej strony w planie działań zewnętrznych znajdowała się część poświęcona porozumieniom o wolnym handlu (*Free Trade Agreements, FTA*), gdzie wskazano, że (Komisja Wspólnot Europejskich 2006):

- porozumienia dwustronne mogą być swego rodzaju uzupełnieniem w stosunku do wielostronnego systemu handlu, gdy zawarte w nich regulacje poszerzają rozwiązania stosowane w ramach WTO, tworząc umowy typu WTO+ lub WTO-X²;
- ale też FTA mogą zagrozić wielostronnemu systemowi handlu, gdy dojdzie do wykluczenia najsłabszych gospodarek przy jednoczesnym osłabieniu zasady niedyskryminacji partnerów handlowych.

Zatem Unia Europejska zdecydowała się odrzucić obowiązujące od kilku lat moratorium na zawieranie nowych regionalnych rozwiązań handlowych [Woolcock 2007]. Wyraźnie jednak wskazano założenia, które powinny być spełnione przez nowe FTA:

- mają stanowić ułatwienie, a nie przeszkodę w handlu wielostronnym;
- podstawowym kryterium wyboru partnera powinny być względy ekonomiczne, wśród których należy pamiętać przede wszystkim o potencjale rynkowym i poziomie ochrony rynku;
- dodatkowym bodźcem podjęcia rozmów dwustronnych mogą być negocjacje między potencjalnym partnerem a państwami „konkurentami” UE, tak by otrzymać podobne preferencje.

Potrzeba wprowadzenia powyższych rozwiązań znajduje odzwierciedlenie w kolejnych dokumentach prezentujących założenia dotyczące zewnętrznej polityki handlowej [Komisja Wspólnot Europejskich 2007; 2008]. Wraz z nadejściem drugiej dekady XXI wieku Unia przygotowała nową strategię Europa 2020. By osiągnąć zapisane w niej priorytety związane z rozwojem inteligentnym, zrównoważonym i sprzyjającym włączeniu społecznemu, nieodzowne jest wykorzystanie instrumentów polityki zewnętrznej, co przekłada się w szczególności na koordynację polityki handlowej i międzynarodowej [Komisja Europejska 2010a]. Wraz z nową strategią

² Umowy typu WTO+ powinny obejmować większe zobowiązania liberalizacyjne niż te uzgodnione na poziomie multilateralnym, jak np. większe redukcje stawek celnych, powinny więc pogłębiać rozwiązania liberalizacyjne stosowane w ramach WTO, a umowy typu WTO extra dotyczą kwestii wykraczających poza mandat WTO, np. standardów pracy [Horn, Mavroidis, Sapir 2009, s. 4–5].

przygotowany został także komunikat dotyczący handlu jako kluczowego elementu realizacji strategii Europa 2020. Opisane w nim działania traktować można jako odpowiedź na wyzwania, przed którymi stoi Unia Europejska. Ponownie zwrócono w nim uwagę na wzmoczenie działań na rzecz zakończenia rundy z Doha oraz podkreślono konieczność koncentracji działań związanych z bilateralnymi umowami o wolnym handlu [Komisja Europejska 2010b].

4. Ocena i perspektywy zmian w polityce handlowej UE

W związku z postępującą globalizacją gospodarki oraz zwiększającym się wpływem krajów rozwijających się i słabo rozwiniętych dotychczasowe potęgi gospodarcze, w tym Unia Europejska, rozpoczęły aktywne działania na rzecz utrzymania swojej pozycji w gospodarce światowej. W przypadku Unii niezbędnym komponentem budowania jej pozycji gospodarczej jest rozwijanie handlu światowego, między innymi poprzez liberalizację obrotów towarowych [European Commission 2013b]. Brak sukcesów w zakresie liberalizacji wielostronnej zmienił nastawienie Unii Europejskiej do rozwiązań bilateralnych i regionalnych. Dlatego w ostatnich latach rozpoczęto negocjacje handlowe z wieloma partnerami (tabela 1).

Wśród wymienionych w tabeli 1 krajów wyróżniają się przede wszystkim Stany Zjednoczone, z którymi negocjacje rozpoczęły się w 2013 roku. Dotyczą one transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) obejmującego porozumienie o handlu i inwestycjach. Głównym celem porozumienia ma być lepszy dostęp do rynku przy jednoczesnym ograniczeniu biurokracji i związanych z nią kosztów oraz wprowadzenie nowych przepisów ułatwiających wzajemną wymianę handlową i inwestycje [European Commission 2013a]. Według raportu przygotowanego dla Komisji Europejskiej realizacja porozumienia powinna przynieść całej UE 119 miliardów euro rocznie i wzrost eksportu do USA rzędu 28% [Centre for Economic Policy Research 2013].

Podobne do negocjowanego TTIP jest już wynegocjowane porozumienie z Kanadą, które przyjęło postać kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (Comprehensive Trade and Economic Agreement CETA). Obecnie trwa procedura przeglądu prawnego oryginalnej wersji umowy, która następnie przetłumaczona na wszystkie urzędowe języki będzie podlegała przyjęciu przez poszczególne państwa członkowskie i Parlament Europejski. Według wspólnego badania przeprowadzonego przez UE i Kanadę wśród oczekiwanych skutków gospodarczych porozumienia znajdzie się wzrost unijnego PKB o 11,6 miliarda euro przy wzroście eksportu do Kanady o ponad 36% [European Commission, Government of Canada 2008].

Innym istotnym porozumieniem, które przyjęło formułę WTO+/WTO-X, jest umowa o wolnym handlu z Koreą Południową. Uznawana jest za pierwszą umowę nowej generacji, przygotowaną przede wszystkim w oparciu o kryteria ekonomiczne. Umowa obowiązuje od 2011 roku i od tego czasu znacząco wpłynęła na wy-

mianę handlową między Unią a Koreą. Eksport unijny wzrósł o 35% w 2014 roku w stosunku do 2010, sprawiając, że deficyt handlowy zamienił się w nadwyżkę w wysokości 3,6 miliarda euro.

Tabela 1. Przegląd negocjowanych przez Unię Europejską umów o wolnym handlu w latach 2007–2015

Rok wydania wytycznych negocjacyjnych	Państwo	Stan negocjacji
2007	Indie	negocjacje trwają;
2007	Korea Południowa	negocjacje zakończone; umowa obowiązuje;
2007	Malezja	negocjacje przerwane;
2007	Singapur	negocjacje zakończone; umowa w trakcie ratyfikacji;
2007	Tajlandia	negocjacje trwają;
2007	Wietnam	negocjacje trwają; przewidywany czas zakończenia – najbliższe miesiące;
2008	Ukraina	umowa w trakcie ratyfikacji;
2009	Ekwador	negocjacje zakończone; umowa w trakcie ratyfikacji;
2009	Kanada	negocjacje zakończone; umowa w trakcie ratyfikacji;
2009	Kolumbia	negocjacje zakończone; umowa obowiązuje;
2009	Peru	negocjacje zakończone; umowa obowiązuje;
2010*	MERCOSUR	negocjacje trwają;
2011	Egipt	negocjacje zawieszono;
2011	Maroko	trwają negocjacje nad pogłębieniem istniejącej umowy;
2011	Tunezja	trwają negocjacje nad pogłębieniem istniejącej umowy;
2012	Japonia	negocjacje trwają; przewidywany czas zakończenia – najbliższe miesiące;
2013	Gruzja	umowa tymczasowo obowiązuje;
2013	Mołdawia	umowa tymczasowo obowiązuje;
2013	USA	negocjacje trwają;
2014	Birma	negocjacje trwają.

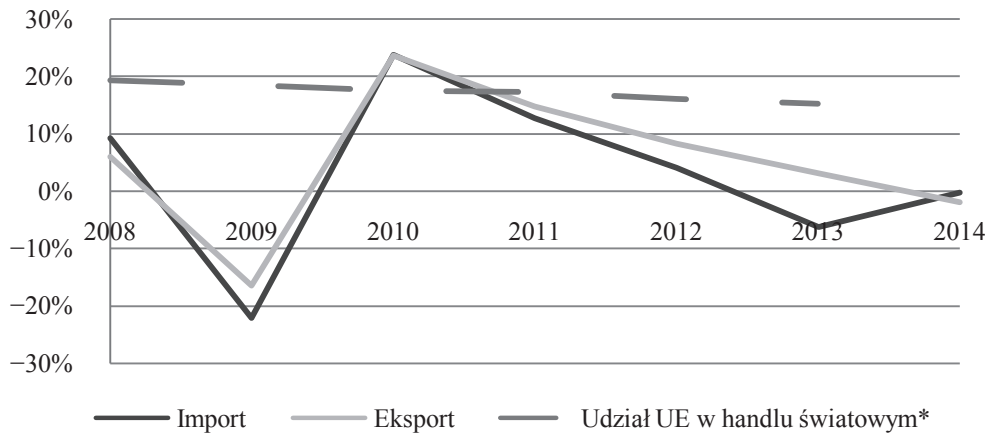
* data wznowienia negocjacji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony Komisji Europejskiej (<http://ec.europa.eu/trade/>).

Ciekawymi przykładami są także umowy zawarte z członkami Wspólnoty Andyjskiej. Choć nie należą do największych partnerów handlowych Unii, są znaczącym partnerem w regionie Ameryki Południowej, dodatkowym zaś motywem pod-

jęcia rozmów z Ekwadorem, Kolumbią i Peru był rosnący gospodarczo-polityczny wpływ Stanów Zjednoczonych w tym rejonie [Łaciński 2007]. Jednak szacowany wzrost unijnego PKB w związku z wejściem w życie umowy oscylować będzie wokół ok. 0,1% [Centre for Economic Policy Research 2009].

Podobny motyw, a więc obawa związana z utratą posiadanej pozycji gospodarczej w regionie w związku z działaniami podjętymi przez głównych konkurentów handlowych, wpłynął na decyzję o podjęciu rozmów na temat umów o wolnym handlu z wybranymi krajami ASEAN. Dotychczas sukcesem zakończyły się negocjacje z Singapurem, jednak umowa nie została jeszcze ratyfikowana.



* dane dotyczące handlu światowego obejmują lata 2008–2013

Rys. 1. Wzrost importu i eksportu Unii Europejskiej w latach 2008–2014 oraz udział UE w handlu światowym w latach 2008–2013 w %

Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych Eurostatu (23.05.2015).

Choć Unia Europejska poczyniła wiele starań na rzecz nowych porozumień liberalizujących handel, niekorzystne tendencje w zmianach importu i eksportu, a także w udziale w handlu światowym są dobrze widoczne (rys. 1). Od 2010 roku następuje powolny spadek eksportu unijnego. Podobna tendencja utrzymywała się w imporcie do 2013 roku. Jednocześnie stale, choć co warto podkreślić bardzo wolno, spadał udział UE w handlu światowym. Zatem podjęte dotychczas działania nie zatrzymały niekorzystnego trendu.

5. Zakończenie

Zmiany w polityce handlowej Unii Europejskiej w ostatnich latach są znaczne. Wyraźnie zauważalne jest zwiększenie nacisku na rozwiązania dwustronne, które w kontekście niewielkiego postępu liberalizacji w ramach rozwiązań multilateral-

nych zyskały na popularności. Podobne tendencje można zaobserwować w polityce handlowej innych podmiotów gospodarki światowej, w tym np. USA czy ASEAN-u.

Podejmowane działania mają na celu utrzymanie dotychczasowej dominującej roli na rynku światowym, jednak ich ogólny efekt, w związku z dość długim czasem oczekiwania na rezultaty, może uwidocznic się dopiero w perspektywie kilkuletniej – jak np. we wspomnianej umowie UE – Korea. Podejmowane rozmowy ze względu na wielkość partnerów (np. USA), ale także na szeroki zakres negocjacji, wg szacunków Komisji Europejskiej z pewnością wpłyną na liberalizację obrotów handlowych w skali globalnej. Zatem zmiany zapoczątkowane w odnowionej strategii lizbońskiej, a następnie utrwalone w strategii Europa 2020, choć kładą szczególny nacisk na rozwiązania bilateralne, a nie multilateralne, będą wpływały na pogłębienie światowej liberalizacji handlowej.

Literatura

- Centre for Economic Policy Research, 2009, *EU-Andean Trade Sustainability Impact Assessment, Final Report*, październik 2009, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146014.pdf (23.05.2013).
- Centre for Economic Policy Research, 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment, Final Project Report*, marzec 2013, Londyn, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (23.05.2013).
- Commission, 1999, *The EU approach to the Millennium Round, Communication from the Commission to the Council and to the European Parliament*, 30.11.1999.
- El-Agraa A.M., 2011, *The European Union: Economics and Policies*, Cambridge University Press, New York.
- European Commission, 2013a, *European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership, Memo*, 13.02.2013, Bruksela, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-95_en.htm (23.05.2015).
- European Commission, 2013b, *Trade, Growth and Jobs. Commission contribution to the European Council. Contribution from the Commission to the February 2013 European Council debate on Trade, Growth and Jobs*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151052.pdf (22.05.2015).
- European Commission, Government of Canada, 2008, *Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership, A Joint Study*, Ottawa i Bruksela, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf (23.05.2015).
- Hanlich P., 2008, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań.
- Horn H., Mavroidis P.C., Sapir A., 2009, *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*, Bruegel Blueprint Series, vol. VII, Bruksela.
- Irwin D.A., 1995, *The GATT in historical perspective*, The American Economic Review, vol. 85, no. 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, s. 323–328.
- Komisja Europejska, 2010a, *Komunikat Komisji, Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, 03.03.2010, Bruksela.

- Komisja Europejska, 2010b, *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, KOM(2010) 612 wersja ostateczna, 09.11.2010, Bruksela.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2005, *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: Wspólnotowy program lizboński*, COM(2005) 330 końcowy, 20.07.2005, Bruksela.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2006, *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym Rynku*, KOM(2006) 567 wersja ostateczna, 4.10.2006, Bruksela.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2007, *Komunikat Komisji do Rady Europejskiej. Sprawozdanie strategiczne na temat odnowionej strategii lizbońskiej na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: rozpoczęcie nowego etapu (2008-2010), Utrzymanie tempa zmian*, KOM(2007) 803 wersja ostateczna, część I, 11.12.2007, Bruksela.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2008, *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Sprawozdanie z realizacji wspólnotowego programu lizbońskiego na lata 2008-2010*, KOM(2008) 881 wersja ostateczna, 16.12.2008, Bruksela.
- Łaciński P., 2007, *Wspólnota Andyjska*, [w:] Gawrycki M.F. (red.), *Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej*, Difin, Warszawa.
- Matsushita M., Schoenbaum T.J., Mavroidis P.C., 2006, *The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy*, Oxford University Press, New York.
- Mortensen J.L., 2009, *The World Trade Organization and the European Union*, [w:] Jørgensen K.E. (ed.), *The European Union and International Organizations*, Routledge, New York.
- Rada Unii Europejskiej, 2000, *Presidency conclusions, Lisbon* European Council, 23–24.03.2000.
- Woolcock S., 2007, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper no. 03/2007.