



Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae
Rok 19, Nr 1/2015
Wydział Zarządzania i Administracji
Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

**Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie
– doświadczenia i wyzwania**

Bożena Pera¹

ZNACZENIE PREFERENCYJNYCH POROZUMIEŃ W POLITYCE HANDLOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ I STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Wprowadzenie

Preferencyjne porozumienia handlowe, będące elementem polityki handlowej, stanowią zbiór umów różniących się nie tylko zakresem liberalizacji handlu w stosunku do państw zawierających je, ale także wprowadzają ułatwienia w wymianie handlowej na szczeblu regionalnym i poza nim. Ponadto coraz częściej przedmiotem tych porozumień są nie tylko towary, ale i usługi, czy uregulowania w zakresie przepływu kapitału. Stanowią one najważniejszy element uregulowań handlu międzynarodowego, zmierzających do poprawy warunków dostępu dla zagranicznych eksporterów towarów i usług, jak również inwestorów. Ich znaczenie szczególnie rośnie w okresie osłabienia wielostronnej liberalizacji handlu na forum WTO.

Celem artykułu jest identyfikacja preferencyjnych porozumień handlowych, oraz próba określenia ich znaczenia w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych.

1. Preferencyjne porozumienia handlowe a zagraniczna polityka gospodarcza państwa

W literaturze przedmiotu często poświęca się uwagę preferencyjnym porozumieniom handlowym, które stały się instrumentem zagranicznej polityki ekonomicznej państw, w zakresie nie tylko liberalizacji warunków handlu towarami i usługami, ale również przepływu czynników produkcji. Przyczyniają się one do

¹ Dr Bożena Pera, starszy wykładowca, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

rozwoju międzynarodowej integracji gospodarczej z ważnymi, będącymi często także strategicznymi partnerami handlowymi², regulując warunki zacieśniania i pogłębiania współpracy między nimi w formie strefy wolnego handlu, unii celnej, czy porozumień o integracji gospodarczej³, zawieranych zarówno w wymiarze regionalnym (kontynentalnym), jak i ze względu na wyczerpywanie się możliwości ich poszerzenia, coraz częściej stają się one formą powiązań o charakterze kooperacji międzyregionalnej. Mając zagwarantowany specjalny sposób traktowania, pozwalają na odejście od bezwarunkowej zasady KNU, obowiązującej w systemie GATT/WTO, na rzecz wprowadzenia wzajemnej liberalizacji handlu z preferencjami w zakresie stosowanych cel i innych pozataryfowych instrumentów polityki handlowej. Obszar tych uregulowań często wykracza poza obrót towarowy, obejmując także koordynację w dziedzinie standardów technicznych, ułatwień w świadczeniu usług, w przepływie kapitału, czy osób, ochronę własności intelektualnej, rozstrzygnięcie sporów oraz wprowadzenie reguł konkurencji, czyli działania umożliwiające wyeliminowanie dyskryminacji, szczególnie pomiędzy stronami porozumienia. Z drugiej jednak strony ułatwienia te mogą negatywnie oddziaływać na państwa pozostające poza nimi⁴. W światowym systemie handlu, zgodnie z zasadą przejrzystości, w polityce handlowej powinna być zagwarantowana stabilność i przewidywalność jej uregulowań przez wszystkich członków WTO. Zasada ta odnosi się także do regionalnych układów handlowych, stanowiących, jak już wspomniano, element tej polityki. Realizacja postanowień preferencyjnych porozumień handlowych nie powinna także wywoływać szkodliwych skutków dla podmiotów pozostających poza ugrupowaniem⁵.

Praktyka wykorzystywania preferencyjnych umów handlowych do uregulowania wzajemnych relacji pomiędzy partnerami i określenia warunków dostępu do

² Wg badań przeprowadzonych przez P. Wonnacotta i M. Lutza preferencyjne układy handlowe powinny być zawierane z tzw. naturalnymi partnerami handlowymi. Pojęcie to może odnosić się do głównych partnerów handlowych, położonych blisko siebie, o komplementarnych strukturach gospodarczych i zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. Są one również podstawowymi warunkami międzynarodowej integracji gospodarczej. [P. Wonnacott, M. Lutz, *Is There a Case for Free Trade Areas?* [w:] *Free Trade Areas and US Trade Policy*, J.J. Schott (red.), Institute for International Economics, Washington DC 1989, s. 59-84; J. Bhagwati, A. Panagariya, *Preferential Trading Areas and Multilateralism - Strangers, Friends, or Foes?*, [w:] *The Economics of Preferential Trade Agreements*, J. Bhagwati, A. Panagariya (red.), AEI Press, Washington DC 1996, s. 28-30].

³ K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przestanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012, s. 24-32; B. Pera, *Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich konsekwencje w latach 2005-2010*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 179, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 237-238.

⁴ B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 515-516; M. Schiff, L.A. Winters, *Regional Integration and Development*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC 2003, s. 33-36; J. Świerkocki, *Ekonomiczne przestanki wielostronnej regulacji międzynarodowego handlu towarami*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007, s. 156-159.

⁵ Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego...*, *op.cit.*, s. 515-516.

rynku w ramach polityki handlowej, stała się ponownie popularna po 2006 r.⁶ Jednak tendencja rosnącego zainteresowania wprowadzeniem tego rodzaju rozwiązań w formie dwu- i wielostronnych umów, zawieranych poza systemem WTO i tworzenia sieci różnego rodzaju powiązań pomiędzy państwami, jak i ugrupowaniami integracyjnymi widoczna była już w latach 90. XX w. Wówczas po raz pierwszy zjawisko to nazwano „talerzem spaghetti”⁷. Przyczyn rozwoju tego zjawiska jest wiele, ale za główną uznaje się brak postępu w negocjacjach prowadzonych na forum WTO⁸. Kraje i ugrupowania integracyjne rozważały jednak skutki tworzenia stref wolnego handlu, przede wszystkim w kontekście korzyści odnoszących się do rozwoju gospodarczego⁹.

W zakresie polityki handlowej, regionalne porozumienia charakteryzuje szerszy zakres przedmiotowy umożliwiający nie tylko liberalizację obrotu towarami, ale także obejmują one częściowe zniesienie barier w wymianie usługami i w innych dziedzinach gospodarczych, jak np. ochrona inwestycji, ochrona środowiska, wprowadzenie ułatwień w handlu, zasad konkurencji. To szerokie podejście pozwala na objęcie tymi regulacjami nie tylko warunków dostępu do rynku w ramach polityki handlowej, ale często poprzez zakres przedmiotu odnoszą się one do zagranicznej polityki ekonomicznej. Z jednej strony likwidacja barier w handlu międzynarodowym wpływa na wzrost stopnia otwarcia gospodarek na kooperację z zagranicą, z drugiej jednak przyznanie preferencji państwom, przystępującym do tego rodzaju porozumień handlowych, może wiązać się często z dyskryminacyjnym traktowaniem podmiotów spoza układu, stąd polityka regulująca warunki

⁶ Mając na względzie rozpoczęcie nowej rundy negocjacji w ramach WTO, Unia Europejska wprowadziła już kilka lat wcześniej, bo w 1999 r. moratorium na inicjatywy regionalnych porozumień preferencyjnych, zgodnie z doktryną ówczesnego Komisarza ds. Handlu P. Lamy (w latach 2005-2013 zajmował on także stanowisko Dyrektora Generalnego WTO). Zaproponował on, aby w zakresie polityki handlowej Unia Europejska koncentrowała się wyłącznie na wielostronnych negocjacjach handlowych. Zostało ono zniesione dopiero w 2006 r. W znacznym stopniu przyczyniła się do zmiany tego stanowiska decyzja USA o ponownym rozpoczęciu negocjacji bilateralnych. [A. Hoven von den, *Bilateralism and Specific Reciprocity in EU Trade Policy: The Inevitable Link*, [w:] *Preferential Trade Agreements: Commerce, Foreign Policy and Development Aspects*, D. Kleimann (red.), European University Institute. San Domenico di Fiesole 2013, s. 59].

⁷ J. Bhagwati, *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*, Columbia University Discussion Paper Series, No. 726, 1995, s. 4, [online] <http://storage.globalcitizen.net/data/topic/knowledge/uploads/20090222131937814.pdf> (15.10.2014).

⁸ Wśród innych wymienia się poszukiwanie rozwiązań pozwalających na stworzenie bardziej korzystnych warunków dostępu do rynków partnerów handlowych, wynikających z postępującego i pogłębiającego się procesu globalizacji oraz związanego z nim zageszczania się istniejących, jak również tworzenia nowych sieci powiązań pomiędzy podmiotami, wspierających zarówno kooperację i rywalizację na rynkach międzynarodowych, nie pozostając także bez wpływu na konkurencyjność wymiany handlowej państw zaangażowanych w negocjowanie porozumień handlowych. Wymienione motywy ze względu na swój ogólny charakter dotyczyły wszystkich państw zaangażowanych w wymianę handlową.

⁹ Skutki wprowadzenia strefy wolnego handlu wynikają bezpośrednio z liberalizacji wymiany handlowej, zaś w przypadku unii celnej ujawniają się alokacyjne efekty statyczne i dynamiczne [A. Czarzyńska, K. Śledziwska, *Teoria integracji europejskiej*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 26-63].

wymiany musi uwzględniać podstawowe zasady obowiązujące państwa członkowskie WTO.

2. Rodzaje regionalnych porozumień handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych i ich zakres przedmiotowy

Będąc wiodącymi gospodarkami w światowej wymianie handlowej Stany Zjednoczone i Unia Europejska wskazują kierunki oraz środki rozwoju polityki handlowej, wykorzystywane przez inne państwa.

Umowy o wolnym handlu negocjowane, a następnie realizowane przez Unię Europejską mają zapewniać jak najwyższy poziom liberalizacji wymiany handlowej, ale także ułatwienia w przepływie usług i liberalizację inwestycji. W przypadku umów handlowych zawieranych z partnerami, będącymi konkurentami Unii Europejskiej, dostęp do zagranicznych rynków dla unijnych podmiotów powinien być zagwarantowany na zasadach równości. Ponadto umowy o strefach wolnego handlu swoim zakresem powinny wykraczać poza liberalizację wymiany handlowej i obejmować m.in. uregulowania w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, polityki konkurencji, zakupów rządowych, jak również kwestie polityczne i ekonomiczne oraz społeczne (standardy pracy, ochrona środowiska) związane z rozwojem gospodarczym partnerów handlowych UE, głównie z krajów rozwijających się¹⁰. Wybór krajów, z którymi są prowadzone negocjacje, jest dokonywany w oparciu o kryteria gospodarcze, do których zalicza się: potencjał rynku (jego wielkość i wzrost), poziom protekcji w stosunku do eksportu z UE, prowadzone negocjacje przez potencjalnych konkurentów UE, przewidywany wpływ negocjacji na rynek UE i gospodarki krajów członkowskich, jak i ryzyko erozji dotychczasowych porozumień w wyniku zawarcia nowych umów¹¹.

Podejście do wykorzystania preferencyjnych układów handlowych, jako elementu zagranicznej polityki ekonomicznej USA, ewoluowało; w latach 90. XX w. w Stanach Zjednoczonych panowało przekonanie, że umowy o strefach wolnego handlu są środkiem do osiągnięcia liberalizacji wielostronnej. Natomiast od początku XXI w. porozumienia te są uważane za alternatywne rozwiązanie w stosunku do ułatwień wprowadzanych w ramach wielostronnego systemu handlowego¹².

Unia Europejska i Stany Zjednoczone, podobnie jak inne podmioty wielostronnego systemu handlu, dość często posługują się tego typu umowami w celu uregulowania stosunków ze swoimi partnerami handlowymi, chociaż różnią się one nie tylko pod względem liczby zawartych porozumień, charakteru i zakresu integracji rynków, jak również przyznanych preferencji (por. tabela 1).

¹⁰ *Global Europe. Competing in the world. A contribution to EU's growth and jobs strategy*, European Commission 2006, s. 11-12, [online] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf. (20.08.2014).

¹¹ *Global Europe...*, *op.cit.*, s. 11.

¹² S. Woolcock, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper, No. 3, 2007, s. 5.

Tabela 1. Liczba preferencyjnych umów handlowych zawartych i negocjowanych przez Unię Europejską oraz Stany Zjednoczone (stan na wrzesień 2014 r.).

Wyszczególnienie		Wejście w życie porozumienia			
		przed 1995 r.	1995-2000	2001-2005	od 2006 r.
Unia Europejska	z krajami rozwiniętymi	7	0	1	1
	z krajami rozwijającymi się	2	7	6	14
	dwustronne	6	7	7	11
	wielostronne	3	0	0	4
	wewnątrzregionalne	7	0	2	5
	międzyregionalne	2	7	5	10
Stany Zjednoczone	z krajami rozwiniętymi	0	0	1	1
	z krajami rozwijającymi się	1	0	3	7
	z krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się	1	0	0	0
	dwustronne	1	0	4	7
	wielostronne	1	0	0	1
	wewnątrzregionalne	1	0	0	0
	międzyregionalne	1	0	4	8

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych WTO, <http://rta.wto.org>, (25.09.2014), oraz Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade>, (25.09.2014)

Unia Europejska jest o wiele bardziej aktywną stroną w porównaniu do USA pod względem liczby obowiązujących preferencyjnych porozumień handlowych. W ramach wspólnej polityki handlowej obowiązuje ponad dwu i półkrotnie więcej umów w stosunku do amerykańskich uregulowań wymiany handlowej w tej formie. Do najstarszych, obok podpisanego w 1957 r. Traktatu Rzymskiego, ustanawiającego ówczesną Europejską Wspólnotę Gospodarczą, należą zawarte w latach 70. XX w. umowy z krajami EFTA, wprowadzające strefę wolnego handlu w przepływie towarów. Zakres przedmiotowy tych porozumień został rozszerzony poprzez podpisaną w latach 90. XX w. umowę powołującą Europejski Obszar Gospodarczy. Porozumienia wynegocjowane wcześniej przez Unię Europejską są obecnie dość często przedmiotem negocjacji, których celem jest pogłębienie zakresu współpracy i dostosowanie treści postanowień do zmienionych w międzyczasie uregulowań w ramach WTO, jak i realizowanej wspólnej polityki handlowej wobec państw niebędących członkami ugrupowania (np. kraje Basenu Morza Śródziemnego, w których obowiązujące układy o współpracy zastępowane są umowami stowarzyszeniowymi nowego typu). Obecnie prowadzone są negocjacje porozumienia o pogłębionej i kompleksowej strefie wolnego handlu pomiędzy Unią Europejską a Marokiem.

Wśród umów zawartych przez Unię Europejską blisko 70% jest porozumieniami dwustronnymi (należą do nich m.in. umowy zawarte z państwami EFTA, krajami objętymi Europejską Polityką Sąsiedztwa, jak i oddalonymi od Unii Europejskiej – np. Korea Płd., Chile, Meksyk). W przypadku Stanów Zjednoczonych uregulowanie relacji z krajami partnerskimi na podstawie bilateralnych umów stanowiło ponad 85% z ich liczby ogółem.

Partnerami handlowymi w około 65% preferencyjnych porozumień zawartych przez Unię Europejską, jak i Stany Zjednoczone są kraje rozwijające się.

Zaledwie jedno porozumienie zawarte przez USA z Izraelem odnosi się jedynie do liberalizacji przepływu towarów, zaś w przypadku Unii Europejskiej jest to co druga umowa (głównie te z lat 70. XX w. zawarte z krajami EFTA, z Wyspami Owczymi, porozumienia, na podstawie których funkcjonują unie celne, jak i z wspomnianymi już państwami Basenu Morza Śródziemnego, oraz z krajami i terytoriami zamorskimi).

Ponad połowa umów zarówno w przypadku Unii Europejskiej, jak i Stanów Zjednoczonych ma charakter porozumień międzyregionalnych. Ich liczba rośnie ze względu na wyczerpywanie się możliwości rozszerzenia powiązań handlowych na kontynencie europejskim, jak ma to miejsce w przypadku Unii Europejskiej. Większość państw położonych na kontynencie europejskim, zainteresowanych pogłębieniem warunków współpracy z UE zawarła już tego typu umowy. Podobna sytuacja występuje na kontynencie Ameryki Północnej, jednak ze względu na podejmowane przez Stany Zjednoczone działania na rzecz utworzenia Strefy Wolnego Handlu Obu Ameryk, nadal mogą one zawierać umowy z krajami położonymi na kontynencie Ameryki Południowej. Znaczna część porozumień wynegocjowanych przez Stany Zjednoczone, a regulujących warunki liberalizacji wymiany handlowej, weszła w życie po 2006 r., w przypadku Unii Europejskiej stanowiły one blisko 40% ich liczby ogółem.

Wśród obowiązujących porozumień handlowych 10 zostało zawartych z tymi samymi partnerami handlowymi – Ameryką Centralną, Chile, Kolumbią, Peru, Meksykiem, Izraelem, Jordanią, Marokiem, Singapurem i Koreą Południową, oraz z Kanadą, która obowiązuje już od końca lat 80. XX w. w przypadku Stanów Zjednoczonych – początkowo jako CUFTA, a następnie NAFTA. Natomiast Unia Europejska zakończyła negocjacje z tym krajem i umowa oczekuje na wejście w życie. Jeszcze większą przewagę ugrupowania można zauważyć pod względem planowanych regionalnych umów handlowych, będących obecnie przedmiotem negocjacji, jak również oczekujących na wejście w życie (por. tabela 2).

Unia Europejska prowadzi negocjacje ponad trzykrotnie większej liczby umów w porównaniu do Stanów Zjednoczonych. W przypadku tego ostatniego kraju prowadzone rozmowy mają charakter porozumienia wielostronnego (APTA) i bilateralnego (UE). W dalszej części przeprowadzono badanie obszarów objętych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi zawartymi przez Unię Europejską i Stany Zjednoczone. Analizą objęto 37 preferencyjnych porozumień handlowych zawartych przez Unię Europejską (pominięto jedynie traktat ustanawiający ugrupowanie) oraz 14 umów, których stroną jest USA. Zestawienie kategorii zobowiązań występujących w analizowanych porozumieniach pozwala na sformułowanie wniosku o dość znacznym ich zróżnicowaniu pod względem przywiązywania wagi do rozwiązania problemów często istotnych dla partnerów, z którymi są one podpisywane. Założono, że zawarcie regionalnego porozumienia handlowego w zakresie liberalizacji handlu towarami wiąże się z uwzględnieniem w nim uregulo-

wań dotyczących wprowadzenia ułatwień w przepływie towarów, w tym także w znacznym stopniu likwidacji barier pozataryfowych.

Tabela 2. Liczba preferencyjnych umów handlowych negocjowanych przez Unię Europejską i Stany Zjednoczone oraz oczekujących na wejście w życie (stan na wrzesień 2014 r.).

Wyszczególnienie		Umowy w trakcie negocjacji i oczekujące na wejście w życie		Planowane umowy preferencyjne
		T	T i U	
Unia Europejska	z krajami rozwiniętymi	-	3	-
	z krajami rozwijającymi się	2	6	3
	Dwustronne	-	9	3
	Wielostronne	2	-	-
	Wewnętrzne	-	-	-
	Międzyregionalne	2	9	3
Stany Zjednoczone	z krajami rozwiniętymi	-	1	
	z krajami rozwijającymi się	-	1	
	z krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się	-	-	
	Dwustronne	-	1	
	Wielostronne	-	-	1
	Wewnętrzne	-	-	
	Międzyregionalne	-	1	1

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych WTO, <http://rta.wto.org>, (25.09.2014), oraz Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade>, (25.09.2014).

W obowiązujących porozumieniach o preferencyjnych warunkach dostępu do unijnego rynku, większe znaczenie przywiązuje się do różnego rodzaju środków jego ochrony. Dotyczą one głównie wymiany handlowej towarami i usługami z krajami rozwijającymi się. Do najczęściej występujących partnerów unijnych wyróżnionych ze względu na zakres zobowiązań wynikający z preferencyjnych umów handlowych należą: Albania, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Macedonia, Serbia, Chile, Egipt, Izrael, Jordania, Maroko, Tunezja, Korea Płd., Meksyk, RPA, jak i państwa CARIFORUM oraz Ameryki Centralnej. Większość z nich reguluje warunki wymiany zarówno towarami, jak również usługami, a więc zakładają one nie tylko tworzenie strefy wolnego handlu, ale i dalszy proces integracji gospodarczej. Wśród grupy najbardziej rozbudowanych umów pod względem regulowanych obszarów wymiany handlowej występuje także Turcja, a w uregulowaniach odnoszących się do usług – porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym zawarte z trzema krajami członkowskimi EFTA (por. tabela 3).

Tabela 3. Obszary współpracy w regionalnych porozumieniach handlowych Unii Europejskiej (stan na wrzesień 2014 r.).

Porozumienie	G	S	RO	PP	C	I	IPR	DS.	TBT	SPS	L	E
Albania	X	X	X	X	X		X	X				
Algieria	X		X		X	X	X					
Andora	X		X					X				
Bośnia i Hercegowina	X		X					X	X	X		
Kamerun	X		X					X	X	X		
CARIFORUM	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ameryka Centralna	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Chile	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Kolumbia i Peru	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Wyb. Kości Słoniowej	X		X					X				
Państwa Afryki Wsch. i Płd.	X							X				X
Egipt	X		X	X	X		X	X	X	X		
Wyspy Owcze	X		X									
Macedonia	X	X	X	X	X	X	X	X				
Gruzja	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Islandia	X		X									
Izrael	X		X	X	X		X	X				
Jordania	X		X	X	X	X	X	X	X	X		X
Rep. Korei	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Liban	X		X		X		X					
Meksyk	X	X	X	X	X		X	X	X	X		
Czarnogóra	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Maroko	X		X		X	X	X	X	X	X		
Norwegia	X		X									
Państwa i terytoria zamorskie	X		X		X	X	X	X			X	X
Autonomia Palestyńska	X		X		X	X	X					
Papua Nowa Gwinea-Fidzi	X							X	X	X		
Mołdowa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
San Marino	X							X				
Serbia	X	X	X		X		X	X				
RPA	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Szwajcaria i Liechtenstein	X		X									
Syria	X		X									
Tunezja	X		X		X	X	X	X	X	X		X
Turcja	X		X		X		X	X	X	X		
Ukraina	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
EEA		X		X	X		X					
Ogółem	3 6	1 4	33	17	25	17	25	28	19	19	3	12

G – obrót towarami, S – obrót usługami, RO – reguły pochodzenia, PP – zakupy rządowe, C – konkurencja, I – inwestycje, IPR – Ochrona praw własności intelektualnej, DS – monitorowanie, rozstrzyganie sporów, TBT – techniczne bariery w handlu; SPS – uregulowania sanitarne i fitosanitarne, L – prawa pracy, E – ochrona środowiska

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Regional Trade Agreement – Information System, <http://rtais.wto.org>, (25.09.2014), Europe External Action Service, <http://www.eeas.europa.eu>; (20.09.2014), EUR-lex, <http://eu-lex.europa.eu>, (20.09.2014).

Tabela 4. Obszary współpracy w regionalnych porozumieniach handlowych Stanów Zjednoczonych (stan na wrzesień 2014 r.).

Wyszczególnienie	G	S	RO	PP	C	I	IPR	DS.	TBT	SPS	L	E
Rep. Dominikany-CAFTA	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Rep. Korei	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
NAFTA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X
Australia	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bahrajn	X	X	X	X			X	X	X	X	X	
Chile	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Kolumbia	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Izrael	X		X	X			X	X				
Jordania	X	X	X	X			X	X			X	X
Maroko	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Oman	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Panama	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Peru	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Singapur	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ogółem	14	13	14	14	7	11	14	14	12	12	12	12

G – obrót towarami, S – obrót usługami, RO – reguły pochodzenia, PP – zakupy rządowe, C – konkurencja, I – inwestycje, IPR – Ochrona praw własności intelektualnej, DS – monitorowanie, rozstrzyganie sporów, TBT – techniczne bariery w handlu; SPS – uregulowania sanitarne i fitosanitarne, L – prawa pracy, E – ochrona środowiska

Źródło: opracowanie własne na podstawie Regional Trade Agreement – Information System, <http://rtais.wto.org/> (15.09.2014), Office of the United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov>, (15.09.2014).

W przypadku Stanów Zjednoczonych do najbardziej rozbudowanych porozumień należą umowy zawarte z Kanadą i Meksykiem (NAFTA), jak również regulujące współpracę z Chile, Peru, Jordanią, Marokiem, Omanem, Singapurem, Australią. We wszystkich z nich zakłada się utworzenie strefy wolnego handlu, jak również postępującą dalej integrację gospodarczą (por. tabela 4).

Analiza preferencyjnych umów handlowych, podpisanych przez Unię Europejską i Stany Zjednoczone, przeprowadzona przez S. Woolcock'a, wskazała porozumienie NAFTA, jako model układu o strefach wolnego handlu. Stąd też wynika o wiele bardziej podobny zakres ich uregulowań. W przypadku UE występowały różne typy tych porozumień, ale w ostatnich latach zauważa się także podejmowanie działań na rzecz wypracowania rozwiązań standardowych¹³. Przykładem mogą być umowy o pogłębionej i kompleksowej strefie wolnego handlu adresowane głównie do krajów objętych Europejską Polityką Sąsiedztwa, układy o stabilizacji i stowarzyszeniu zawarte z państwami Bałkanów Zachodnich, czy porozumienia o partnerstwie gospodarczym oferowane grupie AKP.

Zarówno w przypadku Unii Europejskiej, jak i Stanów Zjednoczonych większość porozumień reguluje kwestie, wykraczające często poza postanowienia

¹³ S. Woolcock, *European Union...*, *op.cit.*, s. 5.

umożliwiający utworzenie strefy wolnego handlu, unii celnej, jak i wprowadzenie liberalizacji w przepływie usług. Aspekty nieuregulowane dotychczas na forum WTO, były głównie ujmowane w umowach zawieranych od początku XXI w. (tabele 3 i 4). Do najczęściej wyróżnionych obszarów należą: polityka konkurencji, prawo ochrony środowiska, uregulowania dotyczące spraw związanych z rynkiem pracy. W miarę postępującego znoszenia tradycyjnych barier ograniczających dostęp do zagranicznych rynków, jak i pogłębiania się procesów integracyjnych, można także odnotować pojawianie się nowych obszarów współpracy występujących w regionalnych porozumieniach handlowych, do których zalicza się m.in.: ułatwienia w handlu elektronicznym, swobodę przepływu kapitału, kwestie związane z ochroną środowiska, prawem pracy, jak i dotyczące przeciwdziałaniu korupcji oraz zwalczaniu terroryzmu. Wykraczają więc one poza sprawy gospodarcze. Są umowami „nowej generacji” i mogą dostarczać pozytywnych efektów zarówno państwom tworzącym ugrupowanie integracyjne, jak również pozostającym poza nim. Ponadto rozszerzanie zakresu harmonizacji przepisów i liberalizacji uregulowań, poza te, które obowiązują strony umowy w ramach WTO, często stwarza przesłanki do pogłębiania procesów integracyjnych.

W literaturze przedmiotu można też znaleźć bardziej szczegółowe wyniki badań oceniające zakres zobowiązań preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Ich Autorzy, obok wyróżnienia 3 grup uregulowań występujących w umowach, podkreślają, że zarówno Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone uwzględniają w regionalnych porozumieniach handlowych klauzule wykraczające poza regulacje obejmujące państwa członkowskie WTO. W układach zawieranych przez USA częściej mają one charakter wiążący dla stron umowy, zaś w przypadku Unii Europejskiej przyjmują formę zaleceń¹⁴.

3. Ocena preferencyjnych porozumień Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych w zakresie wykorzystania instrumentów polityki handlowej

Rosnąca liczba dwu- i wielostronnych regionalnych porozumień handlowych oraz postępująca w ramach ich realizacji liberalizacja handlu przekłada się na zmiany warunków dostępu do rynków krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, w tym także odnosi się do wysokości stawek celnych. Badaniem objęto zarówno państwa, z którymi preferencyjne porozumienia handlowe zostały już zawarte, jak i będące w fazie negocjacji, bądź oczekujące na wejście w życie.

Średnia ważona stawka celna dla wszystkich towarów będących przedmiotem importu do Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, z większości krajów objętych regionalnymi porozumieniami handlowymi, kształtowała się poniżej światowego poziomu. Jedynie w przypadku towarów eksportowanych z Wysp Owczych, Autonomii Palestyńskiej i Serbii do Unii Europejskiej znacznie przekraczała ona średnią ważoną stawkę KNU. Te dwa ostatnie kraje nie są pełnoprawnymi członkami WTO i importowano z nich towary, które dotychczas nie zostały w pełni

¹⁴ H. Horn, P.C. Mavroidis, A. Sapiris, *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*, Bruegel Blueprint Series, vol. VII, Bruegel, Brussels 2009.

objęte preferencjami celnymi. W przypadku Stanów Zjednoczonych jedynym krajem o relatywnie wysokiej średniej stawce ważonej była Korea Południowa (por. tabela 5).

Tabela 5. Średnia ważona stawka celna dla towarów importowanych przez UE i USA w oparciu o preferencyjne porozumienia handlowe (wg stawek w 2012 r.).

Wyszczególnienie	Unia Europejska	Stany Zjednoczone
dostęp bezcłowy	Andora, Algieria, Bośnia i Hercegowina, Kamerun, Wybrzeże Kości Słoniowej, Macedonia, Jordania, Czarnogóra, Papua-Nowa Gwinea, Fidzi, San Marino, CAFRIFORUM, Kraje i terytoria zamorskie, Kostaryka, Salwador, Państwa Afryki Południowej i Wschodniej, <i>Moldowa</i> ,	Oman, Panama, Peru, Singapur, Salwador,
0,01-0,10	Chile (0,04), Egipt (0,03), Liban (0,02), Meksyk (0,09), Szwajcaria i Liechtenstein (0,02), Tunezja (0,06), Turcja (0,04), Kolumbia (0,01), Panama (0,09), Gwatemala (0,04), Honduras (0,10), <i>Gruzja (0,06)</i>	Kanada (0,02), Meksyk (0,02), Bahrajn (0,10), Chile (0,08), Kolumbia (0,05), Izrael (0,01), Honduras (0,02), Gwatemala (0,09),
0,11-0,50	Albania (0,32), Islandia (0,48), Izrael (0,12), Maroko (0,38), Norwegia (0,15), RPA (0,32), Syria (0,14), Peru (0,18), <i>Malezja (0,50)</i> ,	Rep. Dominikany (0,29), Jordania (0,23), Nikaragua (0,28).
0,51-1,00	Korea Płd. (0,97), Nikaragua (0,62), <i>Kanada (1,00), Ukraina (0,68)</i> ,	Australia (0,97), Maroko (0,96), Kostaryka (0,54),
średnia ważona stawka preferencyjna towarów importowanych do UE i USA ze wszystkich krajów	Świat (1,01)	Świat (1,47)
1,01-1,50		Korea Płd. (1,46),
powyżej 1,51	<i>Singapur (2,20), Tajlandia (2,32), Stany Zjednoczone (1,82), Wietnam (2,31)</i> ,	
2,29-2,33 (średnia ważona KNU)	Świat (2,29)	Świat (2,33)
powyżej 2,33	Wyspy Owcze (3,05), Palestyna (6,18), Serbia (4,18), <i>Indie (4,22), Japonia (3,18)</i> ,	<i>większość państw członkowskich UE</i>

*Czcionką pochylą zaznaczono kraje, z którymi porozumienia są w trakcie negocjacji, bądź oczekują na wejście w życie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://wits.worldbank.org>, (7.10.2014).

Wśród państw, które zawarły regionalne porozumienia handlowe z Unią Europejską odnotowano relatywnie najniższy poziom stawek dla towarów pochodzących z krajów rozwijających się. Wyjątek stanowiły jedynie Andora, San Marino i Szwajcaria z Liechtensteinem. Ta ostatnia jest jedynym znaczącym dostawcą towarów na rynek Unii Europejskiej w tej grupie państw. Podobnie niski poziom

stawki celnej ważonej wystąpił w przypadku Turcji, tworzącej unię celną z państwami jednolitego rynku. Struktura towarowa eksportu z tych krajów do Unii Europejskiej obejmowała w znacznym stopniu wyroby o preferencyjnych stawkach celnych (por. tabela 5).

Przyjęta miara średniej ważonej stawki celnej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych zarówno w odniesieniu do partnerów regionalnych porozumień handlowych jak i świata, potwierdziła małe znaczenie tego instrumentu polityki handlowej we współczesnym handlu zagranicznym oraz występujące różnice w warunkach dostępu do UE i USA towarów z krajów objętych preferencjami celnymi.

W dalszej części podjęto próbę określenia podobieństwa importu towarów wg linii taryfowych wolnych od cła, objętych cłem ad valorem i stawką specyficzną. W analizie uwzględniono 49 państw najważniejszych partnerów handlowych Unii Europejskiej objętych regionalnymi porozumieniami handlowymi, wyłączono państwa i regiony o udziale poniżej 0,01% w unijnym imporcie ogółem. W przypadku Stanów Zjednoczonych analizą objęto 20 krajów. W celu grupowania krajów o podobnej strukturze importowanych towarów wg linii taryfowych wolnych od cła i objętych nim, wykorzystano jedną z metod taksonomii numerycznej – tzw. Metodę Warda¹⁵.

Mając na względzie znacznie większą liczbę państw objętych analizą w przypadku Unii Europejskiej w porównaniu do USA, wyróżniono odpowiednio 10 i 8 grup krajów.

Grupę 1. utworzyły kraje, które eksportowały 95% towarów wolnych od cła i około 3-5% wyrobów, na które były nałożone specyficzne stawki celne. Produkty, na które cła nie zostały zniesione w wyniku liberalizacji handlu stanowiły w niej co najwyżej około 1%. W kolejnym skupisku zauważyć można malejący udział linii taryfowych o zerowej stawce celnej (co najmniej o 10 p.p. w stosunku do poprzedniej) i wzrost znaczenia dwóch pozostałych grup, głównie obejmującej towary o specyficznych stawkach celnych (około 10%). Znalazły się w nim między innymi wszystkie kraje EFTA z wyjątkiem Islandii. Następna grupa została utworzona przez państwa, w których eksporcie udział towarów bez cła stanowił 100% unijnego importu. Są to jednak mało znaczące – często słabo rozwinięte gospodarczo partnerzy z Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Jednoelementowe skupienie utworzyły Wyspy Owcze, dostarczające do UE około 75% towarów wolnych od cła i 25% objętych cłem, z których niecałe 12% objętych było stawkami ad spe-
ciem. W kolejnej – 5 grupie – udział linii taryfowych o zerowej stawce celnej stanowił około 85%, zaś w następnej był on wyższy o 5-6 p.p. Ostatnie wieloelementowe skupisko utworzyła Czarnogóra i kraje Ameryki Centralnej oraz Południowej. Ich eksport do UE charakteryzował się blisko dziewięćdziesięcioprocen-
towym udziałem towarów o bezcłowym dostępie do jednolitego rynku i minimalnym znaczeniem produktów objętych cłem ad valorem (około 1%). W przypadku ostatnich trzech grup, stanowiących jednoelementowe skupienia, odnotowano w przypadku Palestyny i Serbii znaczący udział wyrobów objętych stawkami cel-

¹⁵ A. Balicki, *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowanie społeczno-ekonomiczne*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 276-278.

nymi od wartości (odpowiednio około 70% i ponad 60%), zaś w imporcie z Syrii dominowały wyroby, na które nakładane były specyficzne cła (por. tabela 6).

Tabela 6. Podobieństwo importu z krajów objętych RTA na rynek UE i USA wg udziału linii taryfowych wolnych od cła i objętych cłem (stan na 2012 r.).

Unia Europejska	USA
Grupa 1: {Albania, Andora, Bośnia-Hercegowina, Kamerun, Egipt, Macedonia, Jordania, Korea Płd., San Marino, Republika Dominikany, Jamajka, Salwador, Zimbabwe, Mauritius}	Grupa 1: {Republika Dominikany, Honduras, Gwatemala}
Grupa 2: {Algieria, Chile, Norwegia, Szwajcaria z Liechtensteinem}	Grupa 2: {Kolumbia, Izrael, Panama}
Grupa 3: {Wybrzeże Kości Słoniowej, Papua-Nowa Gwinea, Fidzi, Bahamy, Belize, Gujana, Surinam, Trinidad i Tobago, Seszele, Zambia, Madagaskar}	Grupa 3: {Kanada}
Grupa 4: {Wyspy Owcze}	Grupa 4: {Meksyk, Chile, Jordania, Maroko, Peru, Nikaragua, Salwador, Singapur}
Grupa 5: {Islandia, Maroko, RPA, Tunezja}	Grupa 5: {Australia}
Grupa 6: {Izrael, Liban, Meksyk, Turcja, Kostaryka}	Grupa 6: {Bahrajn, Oman}
Grupa 7: {Czarnogóra, Kolumbia, Peru, Panama, Gwatemala, Honduras, Nikaragua}	Grupa 7: {Kostaryka}
Grupa 8: {Palestyna}	Grupa 8: {Korea Płd.}
Grupa 9: {Serbia}	
Grupa 10: {Syria}	

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://wits.worldbank.org>, (30.09.2014).

Udział bezcłowych linii taryfowych z prawie wszystkich krajów objętych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi stanowił ponad 90% ich importu do Stanów Zjednoczonych, z wyjątkiem Korei Płd., Australii, Maroka i Kostaryki.

W strukturze importowanych towarów na rynek USA 3 spośród 5 krajów CAFTA utworzyły jedną grupę (około 96% linii taryfowych miało zagwarantowany bezcłowy dostęp i około 2-3% było objętych stawkami specyficznymi). Kolejne skupisko utworzyły Kolumbia, Izrael i Panama. W przypadku tej grupy państw, towary przez nie eksportowane były w 92-97% wolne od cła na rynku USA. Najliczniejsze skupisko krajów stanowiła grupa 4., obok dominującego udziału towarów o bezcłowym dostępie do rynku USA, pozostałe dwie grupy dla większości z nich stanowiły około 6-7%, z wyjątkiem Meksyku i Maroka. W grupie 6. odnotowano natomiast 2 państwa – Bahrajn i Oman – charakteryzujące się około 95% udziałem towarów bezcłowych. Z krajów tych USA importują blisko 3% wyrobów objętych stawką celną ad valorem. Pozostałe kraje, będące stronami regionalnych porozumień handlowych stanowiły jednoelementowe skupienia (por. tabela 6).

W przypadku Unii Europejskiej jedynie towary pochodzące z krajów słabo rozwiniętych gospodarczo miały zagwarantowany bezcłowy dostęp do jednolitego rynku. Ich udział w wymianie handlowej ugrupowania jest jednak znikomy. Na-

tomiast żaden z partnerów Stanów Zjednoczonych, będący stroną preferencyjnego porozumienia handlowego, nie uzyskał pełnej liberalizacji handlu.

W kolejnej tabeli zaprezentowano pozataryfowe narzędzia polityki handlowej stosowane wobec badanych partnerów handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych.

Tabela 7. Instrumenty pozataryfowe stosowane przez UE i USA wobec państw RTA.

Wyszczególnienie	UE	USA
Instrument	Kraje	Kraje
Postępowanie antydumpingowe	Rep. Korei (3), Ukraina (5), po jednym: Bośnia-Hercegowina, Izrael, Maroko, Mołdawia, RPA, Tunezja, Turcja	Kanada (3), Korea (11), Meksyk (10), po jednym: Australia, Chile
Postępowanie antysubsydyjne	Kanada (1)	Rep. Korei (5), Oman (1)
Ograniczenia ilościowe	Wyb. Kości Słoniowej (1)	-
Środki sanitarno-fitosanitarne	Chile (6), Egipt (3), Izrael (3), Kanada (8), Kolumbia (4), Meksyk (10), Peru (3), RPA (4), Ukraina (2), po jednym: Fidzi, Jordania, Kamerun, Korea Płd., Szwajcaria, Turcja, Wyb. Kości Słoniowej	Kanada (2), Kostaryka (2), Meksyk (2), po jednym: Chile, Nikaragua, Salwador
Bariery techniczne w handlu	Chile (5), Egipt (7), Izrael (5), Kanada (31), Kolumbia (5), Meksyk (15), Norwegia (5), Peru (3), Rep. Korei (12), RPA (8), po jednym: Islandia i Szwajcaria	Australia (4), Chile (2), Izrael (2), Kanada (2), Meksyk (8), Peru (1), Rep. Korei (6)

Źródło: Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP), <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableView.aspx?mode=modify> (15.11.2014).

W tabeli 7 uwzględniono jedynie te instrumenty, które są nakładane na konkretne kraje. Pominięto pozataryfowe środki stosowane w stosunku do wszystkich państw. Unia Europejska i Stany Zjednoczone wykorzystują pozataryfowe instrumenty w polityce handlowej w różnym zakresie, stosując jednak ograniczenia o zbliżonym charakterze. Do najczęściej wprowadzonych utrudnień wobec stron regionalnych porozumień handlowych należą środki sanitarno-fitosanitarne oraz bariery techniczne. Unia Europejska wykorzystywała je częściej w stosunku do badanej grupy partnerów handlowych niż Stany Zjednoczone. Uwzględniając jednak bariery handlowe dotyczące wszystkie kraje, w tym będące również silnie powiązane z badanymi podmiotami, pozataryfowe instrumenty polityki handlowej były w o wiele większym zakresie wykorzystywane przez USA¹⁶.

¹⁶ Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP), [online] <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableView.aspx?mode=modify> (15.11.2014).

Tabela 8. Uczestnictwo Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych w sporach na forum WTO z partnerami RTA (do listopada 2014 r.).

Wyszczególnienie	UE	USA
	Kraje	Kraje
Postępowania wszczęte przez UE albo USA	Chile (3), Republika Korei (4), Meksyk (3), Kanada (6), USA (32)	Republika Korei (7), Kanada (5), Meksyk (6), Australia (4), Chile (1), Unia Europejska (19)
Ogółem	94	107
Postępowania rozpoczęte wobec UE albo USA	Ameryka Centralna (2), Chile (2), Kolumbia i Peru (2), Wyspy Owcze (1), Republika Korei (3), Meksyk (3), Norwegia (3), Kanada (9), USA (19)	Rep. Dominikany-CAFTA (1), Republika Korei (9), Kanada (15), Meksyk (9), Australia (1), Chile (1), Kolumbia (1) Unia Europejska (32)
Ogółem	80	121

Źródło: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm, (15.11.2014).

Państwa będące stronami regionalnych porozumień handlowych zawartych przez Unię Europejską i Stany Zjednoczone brały także stosunkowo często udział w sporach na forum WTO. W tabeli 8 uwzględniono zarówno kraje, które są stroną preferencyjnych porozumień handlowych, jak i negocjujące je oraz oczekujące na ich wejście w życie.

Postępowania wszczęte zarówno przez Unię Europejską, jak i Stany Zjednoczone oraz te, których stronami są obydwa badane podmioty, dość często odnoszą się do tych samych państw. Konflikty handlowe związane zarówno z wymianą handlową, jak i inwestycyjną najczęściej są jednak przedmiotem sporów pomiędzy UE i USA. Co trzeci spór handlowy wszczęty przez Unię Europejską i co czwarty, którego stroną były Stany Zjednoczone dotyczył rozstrzygnięcia sprawy pomiędzy wymienionymi podmiotami. Ugrupowanie było natomiast zaangażowane w co piąty konflikt rozwiązywany przez USA na forum WTO (por. tabela 8).

Przedmiotem sporów były kwestie tradycyjne np. taryfy celne, ograniczenia ilościowe, subsydia, środki antydumpingowe, czy klauzule ochronne. Stosowane często instrumenty pozataryfowe, w tym m.in.: normy techniczne i sanitarne, standardy bezpieczeństwa, bariery regulacyjne, uregulowania w sprawie żywności genetycznie modyfikowanej, zamówień publicznych, jak również naruszenia praw własności intelektualnej, wywołujące przede wszystkim efekt zniekształcenia handlu, stały się problemami rozwiązywanymi w konfliktach handlowych¹⁷.

¹⁷ M. Grącik-Zajaczkowski, *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu*, SGH, Warszawa 2010, s. 182-211.

W 2012 r. udział krajów, z którymi Stany Zjednoczone miały zawarte regionalne porozumienia handlowe wyniósł niewiele powyżej 34% wartości importu do tego kraju, z czego 26% przypadało na dwa kraje – Kanadę i Meksyk – tworzące razem z nimi ugrupowanie NAFTA. Natomiast w przypadku Unii Europejskiej preferencyjne porozumienia handlowe wpływały w jeszcze mniejszym zakresie na zakupy dokonywane poza jednolitym rynkiem, gdyż stanowiły one około 27% wartości towarów pochodzących spoza UE (co równało się łącznemu udziałowi Kanady i Meksyku w przypadku importu na rynek USA)¹⁸.

Wnioski końcowe

We współczesnym handlu regionalne porozumienia handlowe wywierają coraz większy wpływ na kształt polityki regulującej warunki dostępu towarów i usług oraz często obejmującej także przepływy czynników produkcji.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone dość często posługują się tego rodzaju umowami przy uregulowaniu relacji z partnerami handlowymi, nie tylko blisko położonymi geograficznie – w ramach jednego regionu oraz będącymi gospodarkami komplementarnymi, ale również znacznie oddalonymi od nich i będącymi na niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Zawierane porozumienia różnią się także pod względem liczby, zakresu uregulowanych w nich zagadnień jak i formą powiązań handlowych. W przypadku preferencyjnych porozumień handlowych Unii Europejskiej odnotowano większe zróżnicowanie odnośnie do typów umów w stosunku do podobnych układów zawieranych przez Stany Zjednoczone. Oba podmioty uwzględniały w nich jednak klauzule wykraczające poza postanowienia WTO.

Srednia ważona stawka celna dla wszystkich towarów będących przedmiotem importu do Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, z większości krajów objętych regionalnymi porozumieniami handlowymi, kształtowała się znacznie poniżej światowego poziomu. Zarówno USA jak i Unia Europejska stosowały wobec badanych partnerów handlowych pozataryfowe instrumenty polityki handlowej, głównie bariery techniczne i środki sanitarne. Były one także uczestnikami sporów handlowych rozstrzyganych na forum WTO.

Przeprowadzona analiza wykazała z jednej strony istnienie znacznych podobieństw w zakresie istotnych elementów polityki wobec regionalnych porozumień handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, z drugiej jednak, występowanie różnic w zakresie bardziej szczegółowych rozwiązań. Prowadzona przez obydwa podmioty polityka handlowa jest w znacznym stopniu oparta o tzw. „otwarty” regionalizm, zakładający stosowanie zbliżonych barier w handlu, zarówno dla państw, będących stroną porozumienia, jak i pozostających poza nim.

Bibliografia:

1. Balicki A., *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowanie społeczno-ekonomiczne*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.

¹⁸ World Integrated Trade Solution, [online] <http://wits.worldbank.org>, (15.10.2014).

2. Bhagwati J., *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*, Columbia University Discussion Paper Series, No. 726, 1995, [online] <http://storage.globalcitizen.net/data/topic/knowledge/uploads/20090222131937814.pdf>, (15.10.2014).
3. Bhagwati J., Panagariya A., *Preferential Trading Areas and Multilateralism - Strangers, Friends, or Foes?*, [w:] *The Economics of Preferential Trade Agreements*, J. Bhagwati, A. Panagariya (red.), AEI Press, Washington DC 1996.
4. Czarzyńska A., Śledziwska K., *Teoria integracji europejskiej*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.
5. EUR-lex, [online] <http://eu-lex.europa.eu>, (20.09.2014).
6. Europe External Action Service, [online] <http://www.eeas.europa.eu>, (20.09.2014).
7. European Commission. [online] <http://ec.europa.eu/trade>, (25.09.2014).
8. *Global Europe. Competing in the world. A contribution to EU's growth and jobs strategy*, [online] European Commission 2006 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf, (20.08.2014).
9. Grącik-Zajczkowski M., *Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu*, SGH, Warszawa 2010.
10. Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
11. Horn H., Mavroidis P.C., Sapiris A., *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*, Bruegel Blueprint Series, vol. VII, Bruegel, Brussels 2009.
12. Hoven von den A., *Bilateralism and Specific Reciprocity in EU Trade Policy: The Inevitable Link*, [w:] *Preferential Trade Agreements: Commerce, Foreign Policy and Development Aspects*, D. Kleimann (red.), European University Institute. San Domenico di Fiesole 2013.
13. Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP), [online] <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/TableView.aspx?mode=modify> (15.11.2014).
14. Office of the United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov>, (15.09.2014).
15. Regional Trade Agreement – Information System, [online] <http://rtais.wto.org/> (15.09.2014).
16. Pera B., *Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich konsekwencje w latach 2005-2010*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 179, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
17. Schiff M., Winters L.A., *Regional Integration and Development*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC 2003.
18. Śledziwska, K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
19. Świerkocki J., *Ekonomiczne przesłanki wielostronnej regulacji międzynarodowego handlu towarami*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2007.
20. Wonnacott P., Lutz M., *Is There a Case for Free Trade Areas? Free Trade Areas and US Trade Policy*, J.J. Schott (red.), Institute for International Economics. Washington DC 1989.
21. Woolcock S., *European Union policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper, No. 3, 2007.
22. World Integrated Trade Solution. [online] <http://wits.worldbank.org>, (15.10.2014).
23. World Trade Organization. [online] <http://www.wto.org>, (15.11.2014).

Abstrakt:

Celem artykułu jest identyfikacja preferencyjnych porozumień handlowych, jak i próba określenia ich znaczenia w polityce handlowej Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych. Punktem wyjścia do rozważań jest teoretyczne ujęcie powiązań preferencyjnych porozumień handlowych z zagraniczną polityką gospodarczą. W kolejnej części zaprezentowano rodzaje regionalnych porozumień handlowych Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych wraz z ich zakresem przedmiotowym, a następnie podjęto próbę oceny ułatwień występujących w handlu z krajami objętymi tymi umowami. W artykule przeprowadzono studia literatury i analizę porównawczą danych pochodzących głównie z baz RTA-IS WTO oraz WITS Banku Światowego. W celu określenia zakresu preferencji handlowych dla poszczególnych państw, będących stronami umów z UE i USA, wykorzystano także jedną z metod taksonomii numerycznej – tzw. metodę Warda. Z przeprowadzonych badań wynika, że w polityce Unii Europejskiej i USA występują podobieństwa wobec podejścia do regionalnych porozumień handlowych, jednak obydwie podmioty różnią się w zakresie rozwiązań proponowanych swoim partnerom.

Preferential trade agreements in the European Union and the United States. The significance for commercial policy

The aim of the paper is to identify the preferential trade agreements and to determine their significance for European Union' and the United States' commercial policy. The theoretical approach of regional trade agreements and foreign economic policy were described at the beginning. Afterward, the types and scope of EU and US preferential trade agreements were presented. The rate of customs, duty-free tariff lines and non-tariff measures for trading partners were reviewed and the impact of the analyzed agreements on commercial policy was assessed. The clusters via Ward's minimum variance method were identified to find and compare the similarities among analyzed countries. The analysis shows that the general approach to regional trade agreements in both EU's and the U.S. policies are similar. Differences are appearing in solutions suggested for trade partners.

Bożena Pera, Ph.D., Cracow University of Economics.