Polski Instytut Ekonomiczny

Polska a strefy wolnego handlu

Powolne wykorzystanie liberalizacji

GRUDZIEŃ 2020

WARSZAWA

ISBN 978-83-66698-15-4

Cytowanie:
Ambroziak, Ł. (2020), *Polska a strefy wolnego handlu. Powolne wykorzystanie liberalizacji*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Warszawa, grudzień 2020 r.

Autor: Łukasz Ambroziak
Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska
Projekt graficzny: Anna Olczak
Współpraca graficzna: Liliana Gałązka, Tomasz Gałązka, Joanna Cisek
Skład i łamanie: Sławomir Jarząbek
Polski Instytut Ekonomiczny
Al. Jerozolimskie 87
02-001 Warszawa
© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-66698-15-4

Spis treści

Kluczowe wnioski 5

Kluczowe liczby 6

Wprowadzenie 7

1. Preferencje celne 8

1.1. System preferencji celnych UE 8

1.2. Wykorzystanie preferencji celnych w polskim handlu 10

2. Charakterystyka uregulowań zawartych w umowach na przykładzie umów z Koreą Południową, Ukrainą, Kanadą i Japonią 13

2.1. Postanowienia w zakresie liberalizacji barier taryfowych 14

2.1.1. Natychmiastowa liberalizacja 14

2.1.2. Stopniowa liberalizacja 15

2.1.3. Liberalizacja w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych 16

2.1.4. Redukcja ceł 18

2.1.5. Wyłączenia z liberalizacji 18

2.2. Postanowienia w zakresie barier pozataryfowych 18

2.2.1. Normy techniczne 19

2.2.2. Środki sanitarne i fitosanitarne 20

2.2.3. Środki ochrony w handlu 20

2.2.4. Ochrona praw własności intelektualnej 21

2.2.5. Ułatwienia w zakresie handlu usługami i inwestycji 21

2.2.6. Zamówienia publiczne 22

2.2.7. Reguły pochodzenia 23

2.3. Postanowienia w zakresie kwestii wykraczających poza wspólną politykę handlową 23

3. Wpływ umów handlowych UE na współpracę gospodarczą Polski z Koreą Południową, Ukrainą, Kanadą i Japonią 24

3.1. Stopień wykorzystania preferencji celnych 24
3.1.1. Przywóz towarów z Polski do krajów trzecich (polski eksport) 24
3.1.2. Przywóz towarów do Polski 27

3.2. Handel towarami 28
3.2.1. Korea Południowa 31
3.2.2. Ukraina 32
3.2.3. Kanada 33
3.2.4. Japonia 34

3.3. Handel usługami 34

3.4. Współpraca inwestycyjna 37
3.4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 37
3.4.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą 38

4. Szanse i możliwości współpracy dla polskich przedsiębiorstw wynikające z obowiązywania umów UE 40

4.1. Korzyści wynikające z bezpośredniej współpracy 40
4.1.1. Korea Południowa 40
4.1.2. Ukraina 41
4.1.3. Kanada 41
4.1.4. Japonia 42
4.1.5. Korzyści dla konsumentów 42

4.2. Korzyści z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości 42

5. Zagrożenia i wyzwania wynikające z umów o wolnym handlu UE 44

Bibliografia 46

Spis tabel i wykresów 49

Kluczowe wnioski

Zdecydowana większość polskiego handlu zagranicznego odbywa się bezcłowo w ramach jednolitego rynku Unii Europejskiej (80 proc. eksportu i 58 proc. importu w 2019 r.). Pozostała część wymiany przypada na państwa, z którymi UE zawarła umowy o wolnym handlu, udzieliła jednostronnie preferencji w dostępie do swojego rynku, bądź z którymi handel odbywa się na zasadach ogólnych Światowej Organizacji Handlu.

Na początku listopada 2020 r. **w handlu UE obowiązywało 45 preferencyjnych umów handlowych z 77 państwami.** Umowy nowej generacji (zawierane w ostatniej dekadzie) obejmują nie tylko zobowiązania w zakresie handlu towarami oraz w zakresie usług i inwestycji, ale również uwzględniają zamówienia publiczne, reguły konkurencji, prawa własności intelektualnej, kwestie regulacyjne, rozstrzyganie sporów między inwestorem a państwem. Wykraczają zatem poza kompetencje WTO.

Na państwa, z którymi UE zawarła umowy o wolnym handlu, przypadało w 2019 r. ponad 44 proc. polskiego eksportu towarów poza UE oraz blisko 26 proc. importu zewnętrznego Polski. W ramach tego handlu preferencyjny dostęp do rynków krajów trzecich posiadało 35,8 proc. eksportowanych przez Polskę towarów, a w przywozie do Polski – 24,5 proc. importowanych stamtąd.

Duża część wymiany z państwami, z którymi obowiązują umowy odbywała się po zerowej stawce celnej na zasadzie KNU. Dotyczyło to 48 proc. polskiego eksportu do tych państw i 34 proc. importu. Łącznie w eksporcie do tych państw z zerowej stawki KNU bądź stawki preferencyjnej (w większości zerowej) korzystało 84 proc. eksportowanych przez Polskę towarów. W imporcie zaś udział ten wyniósł 59 proc. Duże znaczenie miał import po niezerowej stawce KNU z Chin, Rosji i USA.

Istotne znaczenie dla Polski miały cztery umowy, które weszły w życie w ostatniej dekadzie, tj. umowa z Koreą Płd. (2011 r.), Ukrainą (2014 r. dla importu, 2016 r. dla eksportu), Kanadą (2017 r.) oraz Japonią (2019 r.). Przyjmując za miarę korzyści zmiany w udziale danego kraju w polskim eksporcie towarów, dzięki umowie zyskali polscy eksporterzy na Ukrainę, a w mniejszym stopniu Korea Płd. Mimo już ponad 3 lat tymczasowego stosowania umowy CETA, Polska osiągnęła relatywnie niewielkie korzyści w eksporcie do Kanady. W pierwszym roku obowiązywania umowy zwiększył się udział Japonii w polskim eksporcie. Podobne wnioski dotyczą importu z tych państw.

Polscy eksporterzy nie w pełni korzystają z przyznanych państwom UE preferencji na mocy umów o wolnym handlu. W 2019 r. z preferencyjnego dostępu skorzystało 77 proc. towarów do tego uprawnionych. Choć było to nieznacznie więcej niż w całej UE (o 3 pkt. proc.), to jednak nadal istnieje niewykorzystany potencjał wynikający z liberalizacji. Dotyczyło to w szczególności umów zawartych w ostatnich latach, np. z Kanadą i Koreą Południową.

Liberalizacja dostępu do rynków krajów trzecich stwarza możliwości wzrostu polskiego eksportu niektórych produktów, w szczególności artykułów rolno-spożywczych (w tym żywności ekologicznej i wysokiej jakości), kosmetyków, wyrobów przemysłu maszynowego, mebli, gier komputerowych.

Polskie przedsiębiorstwa mają szansę zyskać także dzięki ułatwieniom w zakresie świadczenia usług i inwestycji oraz korzystania z dostępu do rynku zamówień publicznych partnerów umów, m.in. w zakresie usług transportowych, usług IT i oprogramowania komputerowego dla branży finansowej.

Kluczowe liczby

80 proc.	polskich towarów w 2019 r. wyeksportowano do państw UE.
42 proc.	polskiego importu towarów w 2019 r. pochodziło spoza UE.
84 proc.	polskiego eksportu do państw, z którymi UE zawarła umowy, odbywało się po zerowej stawce celnej KNU bądź stawce preferencyjnej.
59 proc.	polskiego importu z państw, z którymi obowiązują umowy o wolnym handlu, odbywało się po zerowej stawce celnej KNU bądź stawce preferencyjnej.
77 proc.	wynosił wskaźnik wykorzystania preferencji w przywozie z Polski do państw, z którymi UE zawarła umowy o wolnym handlu.
77 państw	posiadało umowy o wolnym handlu z UE (stan na początku listopada 2020 r.).
20 lat	będzie trwała stopniowa obniżka ceł w przywozie do Japonii jednego z preparatów białkowych.
o 0,6 pkt. proc.	w latach 2015-2019 zwiększył się udział Ukrainy w polskim eksporcie towarów.
o 18,3 proc.	wzrósł polski eksport towarów do Japonii w pierwszym roku obowiązywania umowy EPA.
9,7 proc.	polskiej wartości dodanej konsumowanej w Korei Płd. trafiało tam za pośrednictwem Niemiec.

Wprowadzenie

Polityka handlowa należy do wyłącznych kompetencji Unii Europejskiej i jest prowadzona na szczeblu ponadnarodowym. Oznacza to, że Polska, podobnie jak pozostałe państwa członkowskie, nie może prowadzić narodowej polityki handlowej (nie może samodzielnie np. obniżyć poziomu stawek celnych lub prowadzić postępowania antydumpingowego). Może natomiast uczestniczyć w tworzeniu polityki unijnej (Błaszczuk-Zawiła, Kaliszuk, 2014). Traktat z Lizbony, który wszedł w życie 1.09.2009 r., rozszerzył kompetencje wspólnej polityki handlowej. Obejmuje ona – poza towarami – handel usługami (z wyjątkiem transportu), handlowe aspekty własności intelektualnej oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie (BIZ) – wynika z artykułu 207 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

Kryzys wielostronnego systemu handlu w ramach Światowej Organizacji Handlu stał się pod koniec pierwszej dekady XXI w. ważnym impulsem dla Unii Europejskiej do modyfikacji swojej polityki handlowej. Znalazło to odzwierciedlenie w dwóch kolejnych strategiach polityki handlowo-inwestycyjnej opublikowanych przez Komisję Europejską w 2010 r. i 2015 r. (Komunikat Komisji 2010; 2015). W obu strategiach znalazły się umowy o wolnym handlu, zwane umowami nowej generacji. Obejmują one bowiem zarówno zobowiązania w zakresie liberalizacji handlu towarami i usługami, jak i zobowiązania w zakresie inwestycji, zamówień publicznych, konkurencji, ochrony praw własności intelektualnej czy kwestii regulacyjnych.

Celem naszego opracowania jest wskazanie, jakie znaczenie w polskim handlu towarami mają państwa, z którymi UE zawarła preferencyjne umowy, a także ocena wpływu czterech wybranych umów: z Koreą Płd., Ukrainą, Kanadą i Japonią na współpracę gospodarczą Polski z tymi państwami.

Okres analizy obejmuje lata 2010-2019, a w przypadku wybranych czterech państw, z którymi obowiązują umowy (bądź są tymczasowo stosowane), ogranicza się do okresu ich obowiązywania. Punktem wyjścia opracowania jest charakterystyka unijnego systemu preferencji celnych oraz ocena ich znaczenia w polskim handlu. Na tle przedstawionych głównych postanowień zawartych w umowach z wybranymi partnerami dokonaliśmy oceny wpływu tych zapisów na współpracę Polski z tymi państwami w zakresie handlu towarami i usługami oraz inwestycjami. Opracowanie kończy identyfikacja szans i zagrożeń wynikających z zawartych umów.

1. Preferencje celne

1.1. System preferencji celnych UE

Unijny system preferencji handlowych jest bardzo skomplikowany. Preferencje (w praktyce mają formę ulg celnych) można podzielić na dwie duże grupy: jednostronne (autonomiczne) oraz dwustronne (umowne). Podstawy prawne tych preferencji wynikają z rozwiązań obowiązujących w WTO, której Unia Europejska jest członkiem (Kawecka-Wyrzykowska, 2015).

Unia Europejska przyznaje autonomicznie dostęp do swego rynku krajom i terytoriom rozwijającym się w ramach ogólnego systemu preferencji celnych (*Generalized System of Preferences*, GSP), działającego w ramach GATT/WTO. Według stanu na początek 2019 r., system GSP obejmował 71 krajów i terytoriów (EC, 2020d), w ramach trzech różnych schematów: ogólnego dla wszystkich beneficjentów (15 krajów), systemu premiowego (tzw. GSP plus) wspierającego zrównoważony rozwój, dla krajów stosujących postanowienia konwencji międzynarodowych (8 krajów) oraz specjalnego systemu dla krajów najsłabiej rozwiniętych (48 krajów). UE ułatwiając tym krajom dostęp do własnego rynku, zwiększa ich przychody z handlu międzynarodowego. Pozyskane środki mogą być przeznaczone na cele związane z rozwojem oraz dywersyfikacją gospodarek.

Z kolei preferencje umowne są stosowane na mocy art. XXIV GATT/WTO i przewidują tworzenie stref wolnego handlu (SWH) oraz unii celnych (UC). Według stanu na dzień 12.11.2020 r., w handlu UE obowiązywało 45 preferencyjnych porozumień handlowych z 77 krajami. Umowy te można podzielić na cztery rodzaje, zgodnie z ich treścią oraz celami (tabela 1).

W czerwcu 2019 r. przedstawiciele państw Mercosur (Argentyny, Brazylii, Paragwaju i Urugwaju) oraz Unii Europejskiej osiągnęli polityczne porozumienie w sprawie utworzenia kompleksowej strefy wolnego handlu. Szczegółowy projekt umowy pozostaje nieznany. UE prowadzi obecnie negocjacje z Australią, Nową Zelandią, Filipinami i Indonezją. Z Chinami negocjuje umowę inwestycyjną, renegocjuje też umowy z Chile i Tunezją. Do końca zbliża się również aktualizacja obecnej umowy handlowej z Meksykiem. Z kolei negocjacje nad Transatlantyckim Partnerstwem ds. Handlu i Inwestycji (TTIP) ze Stanami Zjednoczonymi wstrzymano pod koniec 2016 r. do odwołania. Zawieszono również negocjacje z Indiami, Tajlandią i Malezją. Pozostałe państwa nie korzystają z preferencji celnych w dostępie do rynku UE, a przywóz towarów odbywa się po stawkach celnych wynikających z klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU). Do tej grupy należą m.in. Chiny, USA, Rosja, Arabia Saudyjska, Tajwan, Hongkong oraz ww. państwa, które zakończyły bądź prowadzą negocjacje (EC, 2020a).

↘ **Tabela 1.** **Umowy UE o wolnym handlu (stan na 12.11.2020 r.)**

Kategoria umów	Charakterystyka	Kraje
Umowy pierwszej generacji	Wynegocjowane przed 2006 r., koncentrują się na zniesieniu taryf celnych	Unia celna z Turcją; umowy z krajami śródziemnomorskimi (Izraelem, Jordanią, Palestyną, Tunezją, Marokiem, Libanem, Egiptem, Algierią); umowa ze Szwajcarią, Norwegią i Meksykiem; układ stowarzyszeniowy z Chile, układ o stabilizacji i stowarzyszeniu z Macedonią Północną, Albanią, Czarnogórą, Serbią, Bośnią i Hercegowiną i Kosowem Izraelem, Jordanią, Palestyną
Umowy nowej generacji	Obejmują zobowiązania w zakresie liberalizacji handlu towarami i w zakresie usług i inwestycji, zamówień publicznych, konkurencji i subsydiów oraz kwestii regulacyjnych	Umowa UE z Koreą Płd., Kolumbią, Peru, Ekwadorem, Kanadą, Japonią; Singapurem, Wietnamem, układ o stowarzyszeniu UE--Ameryka Środkowa (Honduras, Nikaragua, Panama, Kostaryka, Salwador, Gwatemala)
Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu	Podtrzymywanie stosunków gospodarczych między poszczególnymi państwami sąsiadującymi a UE oraz zbliżanie ich prawa do unijnego, zwłaszcza w obszarach związanych z handlem	Umowa z Ukrainą, Mołdawią i Gruzją
Umowy o partnerstwie gospodarczym	Koncentrują się na potrzebach rozwojowych	Umowa z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju – SADC (Botswana, Eswatini, Lesotho, Namibia, RPA, Mozambik), z państwami Afryki Wschodniej i Południowej (Madagaskar, Mauritius, Seszele, Zimbabwe), z Wybrzeżem Kości Słoniowej, Ghaną, Kamerunem, CARIFORUM (Antigua i Barbuda, Belize, Bahamy, Barbados, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago), z państwami Pacyfiku (Papua-Nowa Gwinea, Fidżi).

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: *Report from the Commission...* (2019); EC (2020a).

1.2. Wykorzystanie preferencji celnych w polskim handlu

W 2019 r. aż 80 proc. polskiego eksportu towarów trafiło bezcłowo do państw Unii Europejskiej. Pozostałe 20 proc. (o 0,6 pkt. proc. mniej niż w 2010 r. i 5 pkt. proc. mniej niż w 2015 r.) znalazło odbiorców w krajach trzecich, z czego połowa w krajach, z którymi wymiana odbywała się na zasadzie KNU (GUS, 2020; *Report from the Commission...*, 2019). Na państwa, które przyznały polskim firmom preferencyjny dostęp do swojego rynku na mocy umów przypadło 44 proc. zewnętrznego eksportu Polski (wykres 1). Największy udział polskim eksporcie poza UE miały państwa, które zawarły umowy pierwszej generacji – 24,1 proc. (m.in. Norwegia, Szwajcaria, Turcja). Na kraje, z którymi obowiązują umowy drugiej generacji przypadało 6 proc. eksportu zewnętrznego (m.in. Kanada, Japonia, Korea Płd.), zaś na państwa z umowami DCFTA – 11,3 proc. (m.in. Ukraina).

Wykres 1. Struktura geograficzna polskiego eksportu towarów poza UE w 2019 r. (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: GUS (2020); *Report from the Commission...* (2019).

Z kolei udział krajów trzecich w imporcie był wyższy niż w eksporcie i wyniósł 42,5 proc. (o 2,5 pkt. proc. więcej niż w 2010 r.) – wykres 2. Największe znaczenie miały państwa, z których przywóz do Polski odbywał się na zasadzie KNU – ponad 64 proc. polskiego importu spoza UE. Z państw, które zawarły z UE umowy o wolnym handlu trafiło blisko 26 proc. towarów sprowadzonych do Polski spoza UE. Importowano przede wszystkim z krajów, z którymi obowiązywały umowy pierwszej generacji – m.in. z Turcji, Norwegii i Szwajcarii (11,3 proc. importu spoza UE) oraz drugiej generacji – m.in. z Korei Płd. i Japonii (10,2 proc.).

W ramach handlu Polski z państwami, z którymi obowiązują umowy o wolnym handlu, można wydzielić trzy główne kategorie towarów:

a) o zerowej stawce celnej KNU,
b) o niezerowej stawce KNU,
c) o preferencyjnej stawce celnej (zerowej lub niezerowej).

Wykres 2. Struktura geograficzna polskiego importu towarów spoza UE w 2019 r. (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: GUS (2020); *Report from the Commission...* (2019).

Wykres 3. Struktura handlu Polski z krajami, z którymi obowiązują umowy o wolnym handlu w 2019 r. (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: EC (2020b; 2020c).

W 2019 r. preferencyjny dostęp w przywozie z Polski do krajów trzecich posiadało 35,8 proc. eksportowanych towarów, a w przywozie do Polski z tych krajów – 24,5 proc. importowanych towarów (EC, 2020b, 2020c).

Duża część handlu z państwami, z którymi obowiązują umowy, odbywa się po zerowej stawce celnej KNU – 48 proc. w przywozie z Polski do tych krajów i 34 proc. w przywozie do Polski. Innymi słowy, łącznie po zerowej stawce

KNU i stawce preferencyjnej (zerowej i niezerowej) odbywało się 84 proc. polskiego eksportu, do państw z którymi obowiązują umowy o wolnym handlu i 62 proc. polskiego importu z tych krajów.

Z kolei część wymiany odbywa się po niezerowej stawce KNU, co jest efektem wykluczenia z liberalizacji w umowach bądź niekorzystania z przysługujących preferencji. Wskaźnik wykorzystania preferencji, obrazujący jaka część obrotów wiąże się z przysługującym towarom preferencyjnym dostępem, wyniósł 77 proc. w eksporcie Polski oraz 88 proc. w imporcie (EC, 2020b; 2020c). Dla całej UE wskaźniki te były nieco niższe i wyniosły odpowiednio 74 proc. i 81 proc.

2. Charakterystyka uregulowań zawartych w umowach na przykładzie umów z Koreą Południową, Ukrainą, Kanadą i Japonią

Bardziej szczegółowej analizy dokonaliśmy w odniesieniu do czterech umów o wolnym handlu UE, które weszły w życie w latach 2010-2019 (umowy nowej generacji), czyli z Koreą Południową (2011 r.), Ukrainą (2014 i 2016 r.), Kanadą (2017 r.) oraz Japonią (2019 r.).

Umowy będące przedmiotem analizy

- **Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową** (*The EU-South Korea free trade agreement*, **FTA**), weszła w życie 1.07.2011 r.
- **Umowa o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu UE-Ukraina** (*Deep and Comprehensive Free Trade Area*, **DCFTA**), stanowiąca część umowy stowarzyszeniowej z UE – weszła w życie 1.01.2016 r. na zasadach tymczasowego stosowania, a układ w pełni wszedł w życie 1.09.2017 r. po ratyfikacji przez wszystkie kraje członkowskie. W kwietniu 2014 r., w celu wsparcia Ukrainy w trudnej sytuacji politycznej i gospodarczej, UE udzieliła jej dodatkowych autonomicznych preferencji jednostronnych liberalizując dostęp do swojego rynku, zgodnie z koncesjami przewidzianymi w części handlowej układu stowarzyszeniowego (Ambroziak, Błaszczuk-Zawiła, 2016, s. 21). Dodatkowe (ponad to, co Ukraina uzyskała w ramach DCFTA), autonomiczne preferencje na niektóre towary rolne przyznano Ukrainie w 2017 r. na okres trzech lat.
- **Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa UE-Kanada** (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, **CETA**) – weszła w życie 21.09.2017 r. na zasadach stosowania tymczasowego. Trwa ratyfikacja umowy w parlamentach narodowych. Obecnie umowy nie ratyfikowało 13 krajów, w tym Polska.
- **Umowa gospodarczo-handlowa UE-Japonia** (*The Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership*, **EPA**) – weszła w życie 1.02.2019 r.

Za wyborem tych umów przemawiało kilka argumentów. Wybrane kraje miały duże znaczenie w polskim handlu pozaunijnym. Ponadto umowy z tymi krajami weszły w życie, co pozwala na ocenę ich wpływu na współpracę gospodarczą z Polską. Umowa z Koreą Południową była pierwszym porozumieniem nowej generacji zawartym przez UE z wysoko rozwiniętym krajem

trzecim. Umowa handlowa z Ukrainą jest przykładem preferencyjnego porozumienia z krajem słabszym gospodarczo, będącego elementem szerszej umowy stowarzyszeniowej z UE. Ma ona na celu zbliżenie UE i Ukrainy przez głębsze więzi polityczne, ściślejsze relacje gospodarcze oraz poszanowanie wspólnych wartości. Umowa z Kanadą to przykład porozumienia, w którym uregulowano kwestie związane nie tylko z wyłącznymi kompetencjami UE. Umowa z Japonią to porozumienie z trzecią gospodarką świata.

Umowy z ww. czteroma państwami trzecimi omówiliśmy z uwzględnieniem podziału na postanowienia w zakresie liberalizacji ceł we wzajemnym handlu oraz liberalizacji wybranych barier pozataryfowych.

2.1. Postanowienia w zakresie liberalizacji barier taryfowych

Rozwiązania w zakresie liberalizacji stawek celnych są podobne we wszystkich umowach o wolnym handlu z państwami trzecimi zawieranych przez UE. Redukcja stawek celnych odbywa się stopniowo, a harmonogram obniżki ceł importowych uzależniono od poziomu wrażliwości towarów. Im towar bardziej wrażliwy (mający większe znaczenie gospodarcze dla danej branży), tym późniejsza liberalizacja ceł w przywozie.

2.1.1. Natychmiastowa liberalizacja

Cła na towary najmniej wrażliwe zostały zniesione z dniem wejścia umowy w życie (bądź rozpoczęcia jej tymczasowego stosowania). Ich udział jest zwykle większy w grupie towarów przemysłowych niż rolno-spożywczych (wykres 4). W imporcie towarów przemysłowych do UE natychmiastowa liberalizacja objęła 92 proc. linii taryfowych w przywozie z Ukrainy, 97 proc. w przywozie z Korei Płd. i Japonii oraz ponad 99 proc. w przywozie z Kanady. W dostępie do rynku kanadyjskiego i japońskiego udział linii bezcłowych był porównywalny z koncesjami udzielonymi tym państwom przez UE. Niższy niż w dostępie do UE udział tych linii był w przywozie Korei Płd. (89 proc.), a wyraźnie niższy – w przywozie do Ukrainy (40 proc.).

W unijnym imporcie towarów rolnych[1] natychmiastowa liberalizacja ceł dotyczyła 83 proc. pozycji taryfowych w przywozie z Korei Płd. i Ukrainy, 92 proc. w imporcie z Kanady i 95 proc. w przywozie Japonii. Z wyjątkiem Kanady postanowienia umów w zakresie obniżki ceł na towary rolne miały charakter asymetryczny. Oznaczało to, że Ukraina, Korea Płd. i Japonia znacznie wolnej otwierały się na unijną żywność niż UE na towary pochodzące z tych krajów. Udział bezcłowych linii w imporcie w momencie wejścia umowy w życie oscylował od 20 proc. w przywozie Ukrainy do 31 proc. w przywozie Korei Płd. i 45 proc. Japonii.

[1] Towary rolne są tutaj rozumiane jako produkty działów 01-24 klasyfikacji HS. Według definicji WTO z tej grupy wyłącza się ryby i przetwory z ryb.

2.1.2. Stopniowa liberalizacja

Cła na produkty bardziej wrażliwe znoszone są stopniowo, w ramach okresów przejściowych. Czas pełnej liberalizacji był zatem zróżnicowany i tym dłuższy, im bardziej chronione miały być produkty na rodzimym rynku. Zazwyczaj wolniej następowały obniżki w przywozie towarów rolnych niż przemysłowych (wśród nich ograniczenia liberalizacji objęły m.in. wyroby przemysłu motoryzacyjnego). Okresy przejściowe zwykle nie przekraczały siedmiu lat (tabela 2).

Tabela 2. Przykłady produktów objętych kilkuletnimi okresami przejściowymi

Umowa	Przywóz do kraju partnera	Przywóz do UE
FTA z Koreą Płd.	ryby, niektóre warzywa i owoce, przetwory z ryb, przetwory z owoców, wyroby z drewna, samochody osobowe (3-7 lat)	wołowina, ryby, mleko i śmietana w proszku, przetwory z ryb, opony, samochody osobowe i ciężarowe (3-5 lat)
DCFTA z Ukrainą	sery, warzywa, przetwory mięsne, wina, ciągniki, niektóre maszyny (5 lat); drób, mięso z owiec i kóz, przetwory mleczarskie, autobusy, samochody osobowe i ciężarowe (7 lat)	przetwory z ryb, chemikalia, tworzywa sztuczne, obuwie (3 lata); wyroby z aluminium (5-7 lat); nawozy, wyroby ze szkła, samochody osobowe i ciężarowe (7 lat)
CETA z Kanadą	kwiaty, samochody ciężarowe (3 lata); autobusy i samochody osobowe małolitrażowe, samochody elektryczne, serwatka, jęczmień dla celów browarniczych, słód, skrobia (5 lat); samochody osobowe, statki pasażerskie, cukier (7 lat)	mięso i podroby z niektórych zwierząt, samochody ciężarowe (3 lata); samochody elektryczne, przetworzone homary (5 lat); mięso z owiec i kóz, kukurydza cukrowa, pszenica i meslin, żyto, jęczmień, owies, skrobie, cukier, przetworzone krewetki i kraby, mrożony dorsz atlantycki i halibut, autobusy, samochody osobowe (7 lat)
EPA z Japonią	niektóre ryby (3-5 lat); miód, śmietana w proszku, mrożonki warzywne, niektóre warzywa i owoce, niektóre przetwory mięsne, niektóre oleje roślinne (5 lat); przetwory warzywne i owocowe, wyroby ciastkarskie (5-7 lat); wyroby z drewna (7 lat)	ogniwa i baterie galwaniczne, noże, łożyska toczne, silniki samochodowe (3 lata); części samochodowe (3-5 lat); aparatura pomiarowa (5 lat); samochody osobowe i ciężarowe (7 lat).

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie treści omawianych umów.

Wyjątkiem są umowy z Koreą Płd. i Japonią, w których całkowita liberalizacja ceł dla dużej liczby linii taryfowych w przywozie do tych krajów nastąpi dopiero po 10 latach, a niektórych towarów – nawet po 15 i 20 latach. W przywozie 22 proc. rolnych linii taryfowych do Korei Płd. całkowita liberalizacja nastąpi dopiero w 2021 r. (po 10 latach). Obejmie ona m.in. wieprzowinę, niektóre przetwory mleczarskie, sadzonki drzew i inne rośliny, niektóre przetwory z warzyw, wyroby tytoniowe. W przywozie niektórych warzyw, mięsa, produktów pochodzenia zwierzęcego i przemysłu młynarskiego, przetworów z warzyw i napojów zniesienie ceł nastąpi dopiero po 15 latach (w 2026 r.), a pewnych odmian jabłek i gruszek – dopiero po 20 latach (w 2031 r.).

W przywozie do Japonii 10-letni okres przejściowy przewidziano dla około 3 proc. linii przemysłowych (m.in. wyrobów skórzanych i z drewna, obuwia) i 13 proc. linii rolnych (m.in. ryb, przetworów z mięsa, wyrobów czekoladowych, przetworów z owoców i warzyw). Po 15 latach nastąpi zniesienie ceł w przywozie niektórych podrobów i przetworów mięsnych z bydła, niektórych ryb i filetów (np. makreli) oraz wybranych serów niedojrzewających i przemysłowych, a po 20 latach – jednego preparatu białkowego (całkowita liberalizacja w 2039 r.). 10-letni okres przejściowy przewidziano także w przywozie samochodów osobowych do Ukrainy. W przywozie do UE najdłuższe okresy przewidziano dla niektórych towarów przemysłowych pochodzących z Japonii (10-12 lat) i niektórych towarów rolno-spożywczych (15 lat). Po dziesięciu latach (w 2029 r.) bezcłowy dostęp do rynku UE uzyskają pochodzące z Japonii niektóre rodzaje obuwia, a po 12 latach (w 2031 r.) pojazdy szynowe oraz ich części, ciągniki i autobusy. UE po 15 latach (w 2034 r.) zniesie zaś całkowicie cła w przywozie niektórych ryb (m.in. tuńczyków, ostroboków, morszczuków) oraz krewetek, krabów, homarów i przegrzebków (w tym przetworzonych).

2.1.3. Liberalizacja w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych

W imporcie szeregu towarów, w zasadzie tylko rolno-spożywczych, przewidziano utworzenie preferencyjnych kontyngentów taryfowych. Część z tych kontyngentów ma charakter bezcłowy, a dla części przewidziano jedynie obniżkę stawki celnej (jednorazowo bądź stopniowo w określonym czasie). Oznacza to, że import w ramach kontyngentu będzie odbywać się po stawce preferencyjnej, a poza ilością przewidzianą w kontyngencie – po stawce celnej KNU. Niekiedy obniżce bądź nawet zniesieniu podlega także stawka celna obowiązująca poza kontyngentem.

Na mocy umowy w przywozie do Korei Płd. ustanowiono kontyngenty m.in. dla mleka i serwatki w proszku, niektórych serów, masła, pomarańczy. Ukraina przyznała bezcłowe kontyngenty taryfowe w przywozie mięsa wieprzowego, drobiowego (wraz z przetworami) oraz cukrów, a Kanada – w przywozie sera wysokiej jakości i sera do dalszego przetwórstwa. Z kolei w imporcie Japonii kontyngenty taryfowe przewidziano dla ponad 6 proc. linii rolno-spożywczych, m.in. pszenicy i jęczmienia oraz niektórych wyrobów z nich, cukrów, skrobi, słodu i niektórych przetworów mlecznych.

UE przewidziała liberalizację w ramach preferencyjnych kontyngentów w imporcie z dwóch krajów. W przywozie z Ukrainy mechanizm ten objął blisko 15 proc. linii rolno-spożywczych, m.in. zboża i przetwory zbożowe, wieprzowinę, wołowinę, drób, mleko w proszku, masło, miód, czosnek, koncentrat winogronowy i jabłkowy oraz papierosy. Natomiast Kanadzie UE przyznała bezcłowe kontyngenty na przywóz produktów obejmujących 2 proc. linii, m.in. pszenicy zwyczajnej (niskiej lub średniej jakości), kukurydzy cukrowej, wołowiny (świeżej, schłodzonej lub mrożonej), mięsa bizonów, wieprzowiny, przetworzonych krewetek i mrożonego dorsza.

W przypadku produktów objętych systemem cen wejścia w przywozie do UE we wszystkich umowach przewidziano, że eliminacja ceł obejmie tylko komponent *ad valorem*. Systemem cen wejścia objęta jest duża część świeżych warzyw i owoców.

↘ Wykres 4. Udział bezcłowych linii taryfowych w dostępie do rynków wynikający z umów o wolnym handlu (w proc. linii taryfowych)

Uwaga: do importu bezcłowego nie zaliczono towarów podlegających redukcji ceł i liberalizacji w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych, a także wyłączonych z liberalizacji bądź umów.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie treści omawianych umów.

2.1.4. Redukcja ceł

Cła na część produktów nie zostaną zniesione, lecz tylko obniżone (jednorazowo bądź stopniowo). Tę ścieżkę liberalizacji przewidziano dla blisko 10 proc. linii taryfowych rolno-spożywczych w przywozie do Ukrainy. Cła na te towary zostaną obniżone o 20-60 proc. w okresie do 5-10 lat. Na liście znalazły się m.in. niektóre produkty mleczarskie, ryby i przetwory z ryb, niektóre tłuszcze i podroby mięsne oraz kiełbasy. Redukcję ceł (w ramach okresów przejściowych) przewidziano także w dostępie do rynku na mocy umowy EPA. Obejmie ona 5 proc. linii taryfowych w przywozie do Japonii i blisko 1 proc. w przywozie do UE.

2.1.5. Wyłączenia z liberalizacji

Produkty najbardziej wrażliwe wyłączono z liberalizacji. Rozwiązanie to przewidziano w umowie z Koreą Płd., Kanadą i Japonią. Najwięcej wyjątków przewidziano w przywozie do Japonii – dla ponad 11 proc. linii rolnych i blisko 1 proc. linii przemysłowych. Z liberalizacji wyłączono m.in. mięso i olej z wielorybów, niektóre rodzaje jęczmienia, pszenicy oraz wybrane przetwory z nich, pszenżyto, niektóry produkty mleczarskie, wodorosty, wyroby czekoladowe oraz przekąski ryżowe (Arare, Senbei), a także niektóre rodzaje obuwia oraz skóry garbowane i wyprawione. W przywozie do UE liberalizacji nie będą podlegać m.in. wieloryby oraz mięso i podroby z nich, ryż, mąka, kasze, granulki i niektóre przetwory z ryżu, a także niektóre wodorosty.

W przywozie z Kanady nie zmienią się stawki celne dla ponad 6 proc. linii rolnych, a w przywozie z UE do Kanady – blisko 3 proc. linii rolnych. Obie strony wyłączyły z liberalizacji drób żywy, mięso i podroby jadalne z drobiu oraz jaja ptasie (z wyjątkiem jaj wylęgowych indyczych i gęsich w przywozie do UE). Ponadto liberalizacja nie obejmie przywozu do Kanady takich produktów jak: mleko i śmietana oraz ich przetwory spożywcze, masło i pozostałe tłuszcze zwierzęce, tłuszcze roślinne, a także przetwory ze zbóż i mąki. Z liberalizacji będzie również wyłączony przywóz do UE wołowiny (świeżej, schłodzonej lub mrożonej), mięsa bizonów, wieprzowiny oraz przetworzonej cukrowej kukurydzy poza ustanowionymi w umowie kontyngentami.

Korea Płd. wyłączyła z liberalizacji m.in. czosnek, cebulę, paprykę, jęczmień, żeńszeń, a z umowy – ryż, mąkę ryżową oraz różne przetwory z ryżu i mąki ryżowej. Cła na niezmienionym poziomie pozostaną w przywozie do UE dla ryżu i mąki ryżowej.

2.2. Postanowienia w zakresie barier pozataryfowych

Oprócz stawek celnych istotnym utrudnieniem w handlu międzynarodowym są instrumenty pozataryfowe, definiowane najczęściej jako inne niż cło instrumenty ograniczające handel. Można wyróżnić dwie grupy takich środków:

a) instrumenty o charakterze technicznym (np. normy sanitarne i fitosanitarne, bariery techniczne),
b) instrumenty o charakterze nietechnicznym (np. cła wyrównawcze, środki antydumpingowe i inne środki ochronne, ograniczenia

dotyczące zamówień publicznych, własność intelektualna, reguły pochodzenia) – UNCTAD (2013, s. 3-5).

Na potrzeby opracowania omówiliśmy uregulowania w zakresie wybranych barier pozataryfowych.

2.2.1. Normy techniczne

Normy techniczne w handlu to przepisy, które określają cechy, jakie powinien posiadać produkt, np. wzór, etykietowanie, oznakowanie, opakowanie, funkcjonalność lub parametry działania. Zgodnie z zasadami GATT/WTO normy te powinny być niedyskryminacyjne dla produktów pochodzenia krajowego i z zagranicy. W celu ułatwienia handlu stosuje się obowiązkowe procedury oceny zgodności, które mają na celu sprawdzenie czy produkt jest zgodny z przepisami obowiązującymi na rynku partnera.

W umowach strony zwykle potwierdzają swoje prawa i obowiązki wynikające z porozumienia WTO w sprawie barier technicznych w handlu (*WTO Agreement on Technical Barriers to Trade*, TBT). Strony zobowiązują też do zacieśnienia współpracy w dziedzinie przepisów technicznych, norm, metrologii, nadzoru rynku, akredytacji i procedur oceny zgodności w celu poszerzenia wzajemnego zrozumienia swoich systemów oraz ułatwienia dostępu do swoich rynków. Uzupełnieniem ogólnych uregulowań są często dodatkowe protokoły, Umowa UE-Korea Płd. była pierwszą zawierającą szczegółowe postanowienia sektorowe w sprawie barier technicznych, kluczowych w wejściu na koreański rynek – w przemysłach motoryzacyjnym, elektronicznym, farmaceutycznym i chemicznym.

W umowie CETA protokołem w sprawie oceny zgodności objęto m.in. sprzęt elektryczny i elektroniczny, urządzenia radiowe i końcowe urządzenia telekomunikacyjne, zabawki, wyroby budowlane, maszyny, przyrządy pomiarowe (*Przewodnik po...*, 2017). Protokół w sprawie wzajemnego uznawania oceny zgodności przewiduje mechanizm umożliwiający europejskim jednostkom certyfikującym – zgodnie z zasadami stosowanymi w Kanadzie – certyfikowanie produktów na rynek kanadyjski na podstawie kanadyjskich przepisów technicznych i odwrotnie.

W umowie EPA Japonia zgodziła się przeanalizować wykaz środków pozataryfowych, które utrudniają eksport firmom z UE, znaleźć sposoby na ich uproszczenie oraz przyjąć więcej standardów międzynarodowych, zwłaszcza tych samych, które stosuje również UE. Japonia podjęła także starania w kierunku przyjęcia standardów międzynarodowych w odniesieniu do samochodów oraz produktów leczniczych.

Z kolei Ukraina w umowie DCFTA zobowiązała się do podjęcia niezbędnych działań w celu stopniowego osiągnięcia zgodności z przepisami technicznymi UE oraz procedurami normalizacji, metrologii i akredytacji oraz systemem nadzoru rynku UE, a także do przestrzegania zasad i praktyk określonych w odpowiednich decyzjach i rozporządzeniach UE.

Na mocy umów zwykle też tworzy się specjalny komitet ds. współpracy regulacyjnej, w którego skład wchodzą przedstawiciele rządów i organów regulacyjnych obu stron. Celem podejmowanych działań w zakresie ułatwień na polu barier technicznych jest obniżenie kosztów

związanych z testowaniem (w szczególności na skutek unikania podwójnych testów) i certyfikowaniem, co ma duże znaczenie szczególnie dla małych i średnich firm.

2.2.2. Środki sanitarne i fitosanitarne

Środki sanitarne i fitosanitarne to normy, wytyczne i zalecenia o charakterze technicznym zakazujące stosowania niektórych dodatków do żywności (bądź ustanawiające ich maksymalne wartości), regulujące szczegółowo procesy produkcji, dystrybucji i przechowywania produktów rolno-spożywczych, a także ustanawiające warunki, które państwa muszą spełnić, aby uzyskać dostęp do rynku. Zgodnie z zasadami GATT/WTO powinny one być stosowane w sposób niedyskryminacyjny.

Umowy zawierają zwykle potwierdzenie praw i obowiązków stron wynikających z porozumienia WTO w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (SPS), a także ich zobowiązania do zapewnienia przejrzystości SPS mających zastosowanie w handlu, wymiany informacji na temat opracowywania i stosowania SPS oraz informowania o wymogach stosowanych w imporcie konkretnych produktów. Umowy odwołują się zazwyczaj do dwóch podstawowych zasad porozumienia SPS – regionalizacji i ekwiwalentności. Zasada regionalizacji pozwala, w razie wystąpienia ognisk choroby u zwierząt, utrzymać eksport z regionów niedotkniętych chorobą. Natomiast według zasady ekwiwalentności strona importująca uzna środki sanitarne i fitosanitarne stosowane przez stronę eksportującą jako równoważne z własnymi. A zatem w większości umów nie wskazuje się konkretnych środków sanitarnych i fitosanitarnych, ale tworzy ogólne ramy do współpracy w zakresie zmniejszania tych barier w przyszłości.

2.2.3. Środki ochrony w handlu

Środki ochrony handlu, np. cła wyrównawcze, antydumpingowe oraz środki ochronne przed nadmiernym importem, to instrumenty mające na celu przeciwdziałanie przywozowi towarów oferowanych na nieuczciwych warunkach lub w nadmiernych ilościach.

W umowach potwierdza się zwykle prawa stron do stosowania środków ochronnych na mocy przepisów ogólnych WTO. Oprócz ogólnej klauzuli ochronnej i klauzuli rolnej, stosowanych wobec wszystkich krajów świata (na zasadzie *erga omnes*), umowy często przewidują także dodatkowe dwustronne klauzule, umożliwiające selektywne stosowanie środków ochronnych. Rozwiązanie takie przewidziano głównie w przywozie artykułów rolno-spożywczych do Korei Płd., Kanady i Japonii.

2.2.4. Ochrona praw własności intelektualnej

Umowy rozszerzają, aktualizują i szczegółowo określają prawa i obowiązki stron wynikające z porozumienia WTO w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, TRIPS). Tworzą one ramy prawne dla podstawowych zasad ochrony praw własności intelektualnej i egzekwowania takiej ochrony przez strony umowy. Istotnym elementem postanowień są kwestie dotyczące oznaczeń geograficznych. Są one definiowane jako słowne oznaczenie, które odnosi się bezpośrednio lub pośrednio do nazwy miejsca, miejscowości, regionu lub kraju. Stosuje się je do produktów, których jakość, charakterystyka lub renoma są zasadniczo związane z danym miejscem (np. szynka parmeńska, ser grana padano, wino tokaj, porto). W porównaniu z innymi krajami UE, Polska zarejestrowała niewiele takich produktów– zaledwie 46, co stanowiło 1,2 proc. wszystkich zarejestrowanych w UE (stan na 26.11.2020 r.; eAmbrosia, 2020).

Umowa DCFTA z Ukrainą zapewnia ochronę dziewięciu polskich produktów z oznaczeniami geograficznymi, umowa z Koreą Płd. – trzech, a z Japonią – dwóch. Najczęściej ochroną objęte są alkohole: „Polska wódka" oraz „Wódka ziołowa z Niziny Północnopodlaskiej aromatyzowana ekstraktem z trawy żubrowej" (we wszystkich trzech umowach), „Polska wiśniówka" (w umowie z Koreą Płd. i Ukrainą), a także „Bryndza podhalańska", „Oscypek", „Wielkopolski ser smażony", Miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich", „Andruty kaliskie" oraz „Rogal świętomarciński" – w umowie DCFTA. W umowie CETA nie znalazł się natomiast żaden polski produkt.

2.2.5. Ułatwienia w zakresie handlu usługami i inwestycji

Umowy o wolnym handlu przewidują zwykle liberalizację dostępu do rynków usług oraz zapewnienie swobody działania i niedyskryminacyjnego traktowania usługodawców i inwestorów, a także współpracę w zakresie handlu elektronicznego. Umowa z Koreą Płd. przewiduje transgraniczne świadczenie usług oraz liberalizację inwestycji w ponad 100 sektorach (FTA, 2011). Obejmuje ona m.in. usługi telekomunikacyjne, usługi w zakresie ochrony środowiska, przewozowe, budowlane, finansowe, usługi doręczania przesyłek pocztowych, prawne, rachunkowe, inżynieryjne i architektoniczne. Umowa z Koreą Płd. była pierwszą umową UE o tak szerokim zakresie sektorowym i tak wysokim poziomie zobowiązań dotyczących dostępu do rynku.

W umowie DCFTA strony przewidziały wzajemną liberalizację szerokiego dostępu do rynku usług, z wyjątkiem usług audiowizualnych, krajowego kabotażu morskiego, krajowych i międzynarodowych usług transportu lotniczego oraz usług bezpośrednio związanych z wykonywaniem praw przewozowych (DCFTA, 2014). Wśród tych ostatnich wyłączono usługi naprawcze i konserwacyjne, podczas których statek powietrzny jest wycofany z użytku, sprzedaż i marketing usług transportu lotniczego, usługi systemu rezerwacji komputerowej, obsługi naziemnej oraz obsługi portów lotniczych.

Umowa CETA wprowadza ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej w szerokim zakresie i zapewnia otwarty dostęp do świadczenia większości usług na rynku kanadyjskim. Kanada zgodziła się na dodatkową liberalizację swojego rynku usług pocztowych, telekomunikacyjnych i transportu morskiego bez jakichkolwiek okresów przejściowych (MRPiT, 2020). W sektorze transportu morskiego

podjęła zobowiązania w dostępie do swojego rynku dla usług pogłębiania, transportu pustych kontenerów unijnych i transportu towarów między portami Kanady. Usługi te były dotychczas zastrzeżone jedynie dla kanadyjskich operatorów. W umowie CETA przewidziano podniesienie progu, poniżej którego władze kanadyjskie nie będą przeprowadzały tzw. testu korzyści netto, jaką planowana inwestycja przyniesie Kanadzie – z poziomu 354 mln do poziomu 1,5 mld CAD. Ułatwi to inwestycje firm unijnych. CETA ułatwi także czasowe przemieszczanie się kluczowych pracowników przedsiębiorstw oraz usługodawców między UE i Kanadą, co jest szczególnie ważne dla firm prowadzących działalność za granicą.

Ułatwienia przewidziane w umowie EPA są korzystne dla przedsiębiorców unijnych prowadzących działalność w zakresie usług biznesowych, finansowych (głównie ubezpieczeń), telekomunikacji, transportu, dystrybucji oraz usług pocztowych i kurierskich.

2.2.6. Zamówienia publiczne

Umowy zwykle wykraczają poza wzajemne zobowiązania stron dotyczące zamówień publicznych wynikających z porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych (GPA). Zamówienia lub przetargi publiczne są ogólnie traktowane jako bariera z powodu nadmiernych wymagań proceduralnych i często niejasnych sformułowań ofertowych. Mają najczęściej postać preferencyjnego traktowania krajowych podmiotów przez wykluczenie podmiotów zagranicznych bądź stosowanie wobec nich surowszych wymogów. Szacuje się, że w państwach OECD zamówienia publiczne odpowiadają za 12-15 proc. PKB. Porozumienia o wolnym handlu przewidują poprawę dostępu do rynku zamówień partnera umowy.

Umowa z Koreą Płd. rozszerza wzajemne zobowiązania o dodatkowe obszary: koncesje na roboty budowlane w UE oraz umowy typu „zbuduj-eksploatuj-przekaż" (*build-operate-transfer*, BOT). Umowy tego rodzaju dotyczą m.in. kluczowych projektów infrastrukturalnych. Przedsiębiorstwa unijne uzyskały dostęp do zamówień typu BOT składanych przez wszystkie podmioty zamawiające na szczeblu centralnej administracji rządowej oraz administracji regionalnej i lokalnej.

Umowa DCFTA przyznaje unijnym dostawcom towarów i usług pełny dostęp do ukraińskiego rynku zamówień publicznych (na warunkach nie gorszych niż dla dostawców z Ukrainy). Dla podmiotów z UE istotne znaczenie mają następujące sektory: infrastruktura, transport, opieka medyczna i edukacja. Planuje się wprowadzenie przejrzystego systemu zakupów państwowych, zwłaszcza w energetyce oraz systemu przetargów.

Dzięki umowie CETA unijne firmy (jako pierwsze spoza Kanady) uzyskały szeroki dostęp do rynku zamówień publicznych na szczeblu federalnym oraz na poziomie prowincji i gmin (rynek na poziomie prowincji jest dwukrotnie większy niż federalny). Sukcesem UE było w szczególności wynegocjowanie szerszego dostępu do rynku zamówień publicznych w sektorze energetycznym i transporcie publicznym (IBRKK, 2015).

Na mocy umowy EPA wybrane unijne podmioty mogą brać udział w przetargach dotyczących dostaw dla szpitali i instytucji akademickich oraz dystrybucji energii elektrycznej (MRPiT, 2019). Japonia otworzyła dostęp do zamówień na szczeblu niższym niż centralny do 89 podmiotów (m.in. uniwersytety, szpitale i centra badawcze), a także do swoich 48 „głównych miast" (ok. 15 proc. ludności Japonii). UE nie udało się jednak wynegocjować szerszego dostępu do japońskiego rynku sprzętu kolejowego i infrastruktury kolejowej.

2.2.7. Reguły pochodzenia

Reguły pochodzenia to zasady określające przynależność wytworzonego wyrobu do danego kraju lub regionu. Stanowią bardzo ważną element w umowach o wolnym handlu. Określają bowiem warunki, które muszą zostać spełnione, aby dany produkt był uznany za pochodzący z danego kraju czy regionu i tym samym korzystał z preferencyjnych warunków wymiany przewidzianych w umowie. Za pochodzący z danego kraju uznaje się produkt całkowicie uzyskany w danym kraju (dotyczy głównie produktów rolno-spożywczych) lub uzyskany z materiałów niepochodzących z danego kraju, pod warunkiem, że ich udział nie przekracza określonej wartości procentowej bądź produkt poddano odpowiedniemu przetworzeniu i obróbce.

2.3. Postanowienia w zakresie kwestii wykraczających poza wspólną politykę handlową

Umowa CETA zawiera także postanowienia dotyczące nowego systemu arbitrażu inwestycyjnego, który ma rozwiązywać spory na linii państwo-inwestor. Umowa zastąpiła dawną formę rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (ISDS) stosowaną w wielu umowach handlowych nowym i udoskonalonym systemem sądów ds. inwestycji (ICS). Ustanowiono dwuinstancyjny system rozstrzygania sporów (Trybunał Pierwszej Instancji oraz Trybunał Apelacyjny). Sędziów Trybunałów będą nominowały wyłącznie państwa (tworząc listę arbitrów), kierując się kryterium kwalifikacji moralnych i zawodowych. Rozprawy mają mieć jawny charakter, publikowane będą dokumenty dotyczące prowadzonych spraw, a koszty postępowania arbitrażowego będą ponoszone przez stronę przegraną (MRPiT, 2020). Są to istotne postanowienia, jeśli weźmiemy pod uwagę, że system ISDS jest krytykowany przez wiele państw (o słabszej pozycji negocjacyjnej) za arbitralność i nieprzejrzystość.

Kwestie systemu arbitrażu inwestycyjnego nie należą do wyłącznych kompetencji UE, co sprawia, że umowa ma charakter mieszany. Oznacza to, że aby umowa CETA weszła w życie w całości konieczna jest jej ratyfikacja przez 27 państw członkowskich UE. Jednak w ciągu trzech lat ratyfikowało ją tylko 14 państw (m.in. państwa bałtyckie, Hiszpania czy Czechy). Brak ratyfikacji przez wszystkie kraje spowoduje, że nie tylko nie wejdą w życie postanowienia części inwestycyjnej, lecz także zostanie odrzucona tymczasowo stosowana część handlowa (Wąsiński, Ambroziak, 2020).

3. Wpływ umów handlowych UE na współpracę gospodarczą Polski z Koreą Południową, Ukrainą, Kanadą i Japonią

3.1. Stopień wykorzystania preferencji celnych

Ocena wpływu umów o wolnym handlu UE na współpracę gospodarczą Polski z państwami, z którymi takie umowy zostały zawarte, jest skomplikowana. Po pierwsze zwykle wartość obrotów handlowych z tymi krajami jest relatywnie nieduża, co sprawia że czasem nawet jedna transakcja (np. dostawa całego statku jakiś towarów) może istotnie wpłynąć na dynamikę i strukturę towarową takich obrotów. Po drugie mniejsze obroty to także niższa dywersyfikacja struktury asortymentowej handlu. Rezygnacja z handlu tylko jednym produktem może istotnie wpłynąć na obraz całego handlu z danym krajem. Ma to szczególne znaczenie w przypadku towarów, które są przedmiotem handlu z uwagi na przewagi kosztowe. Po trzecie duże znaczenie mają decyzje administracyjne, czego przykładem jest chociażby wprowadzenie przez wiele państw zakazu wwozu polskiej wieprzowiny ze względu na wykrycie w naszym kraju w 2014 r. afrykańskiego pomoru świń (ASF). Po czwarte wpływ na kształtowanie się wymiany mogą mieć także zdarzenia nadzwyczajne, np. konflikt zbrojny na Ukrainie. Po piąte nawet jeśli umowa znosi obowiązujące stawki celne to wzrostowi wymiany mogą przeciwdziałać nadal występujące bariery pozataryfowe, których proces redukcji jest rozłożony w czasie. Do tego dochodzą koszty pozyskania niezbędnych dokumentów, np. świadectw pochodzenia towarów, które umożliwiają skorzystanie z preferencji.

Oceny wpływu liberalizacji na handel towarami i usługami oraz współpracę inwestycyjną dokonano z wykorzystaniem metody statystyczno-opisowej, uwzględniając okres przed i po wejściu umowy w życie. Dla wybranych czterech krajów porównano m.in. średnioroczne tempo wzrostu eksportu i importu przed i po wejściu umowy w życie, zmiany udziału poszczególnych krajach w handlu towarami, usługami oraz poziomie inwestycji bezpośrednich, strukturę handlu według statusu celnego oraz wskaźnik wykorzystania preferencji celnych w handlu.

3.1.1. Przywóz towarów z Polski do krajów trzecich (polski eksport)

Polscy eksporterzy już przed wejściem umów w życie korzystali z bezcłowego dostępu do rynków analizowanych krajów na mocy klauzuli najwyższego uprzywilejowania, przy czym większy był udział linii taryfowych ze stawką zero w przywozie towarów przemysłowych

niż rolnych (wykres 5). Liberalizacja na mocy umów oznaczała możliwości zwiększenia dostaw towarów na warunkach preferencyjnych (po zerowej i niezerowej stawce). Brak danych nie pozwala jednak określić, jaka część polskiego eksportu w ujęciu wartościowym trafiała na te rynki przed wejściem umów w życie wg zerowej stawki KNU.

Wykres 5. Struktura przywozu z Polski i całej UE do wybranych krajów według statusu celnego w 2019 r. (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: EC (2020b).

W 2019 r. polskie towary korzystały w największym stopniu z preferencji celnych (zerowych i niezerowych) w przywozie do Korei Południowej i Ukrainy – blisko 45 proc. tego przywozu (polskiego eksportu) w ujęciu wartościowym miało charakter preferencyjny (wykres 5). Dużo mniejsze znaczenie miały preferencje w przywozie Japonii i Kanady – stanowiły odpowiednio 14 proc. i 8 proc. polskich dostaw do tych krajów. Mogło to wynikać z relatywnie krótkiego okresu obowiązywania umów z tymi państwami. Jeżeli weźmiemy pod uwagę także przywóz do tych krajów po zerowej stawce KNU, to udział towarów o bezcłowym dostępie był dużo wyższy. Udział towarów po zerowej stawce KNU i po stawce preferencyjnej (w większości zerowej) w eksporcie Polski do Japonii przekraczał 90 proc., a na Ukrainę i do Kanady oscylował wokół 85 proc. Z kolei w Korei Płd. zerowej stawce celnej KNU i stawce preferencyjnej podlegało zaledwie 56 proc. przywozu z Polski. Z wyjątkiem Korei Płd. struktura polskiego eksportu według statusu celnego nie odbiegała znacząco od tej w całym eksporcie unijnym. W przywozie do Korei Płd. nadal ponad 1/3 towarów podlegała niezerowej stawce celnej KNU, co było dwuipółkrotnie większe niż w eksporcie UE.

Polscy eksporterzy w największym stopniu korzystali z przyznanych preferencji w eksporcie do Ukrainy. W 2019 r. ponad 81 proc. towarów, które objęto preferencjami, rzeczywiście z nich skorzystało (wykres 6). W przywozie do Japonii wskaźnik ten wyniósł 66 proc., a do Korei Płd. – 57 proc. W najmniejszym stopniu z przyznanych preferencji polscy dostawcy korzystali w eksporcie do Kanady. Wskaźnik wykorzystania preferencji celnych nie przekraczał 40 proc. Oznaczało to, że duża część polskich towarów, które mogły korzystać z preferencji w dostępie do rynku kanadyjskiego, faktycznie z nich nie skorzystała[2]. Relatywnie niski wskaźnik (poniżej 50 proc.) był także w przywozie z całej UE do Kanady. Do korzystania z preferencji były jednak uprawnione towary mające relatywnie nieduży udział w polskim i unijnym eksporcie do Kanady (odpowiednio 20 proc. i 24 proc.). Pozostały eksport odbywał się na zasadzie bezcłowej.

Wykres 6. Stopień wykorzystania preferencji celnych w przywozie do krajów trzecich z Polski i całej UE oraz w przywozie całej UE i Polski z krajów trzecich (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: EC (2020b; 2020c).

[2] Jedną z przyczyn mógł być relatywnie niski poziom stawek celnych KNU w przywozie do Kanady, a tym samym mały margines preferencji, z którego mogły korzystać kraje unijne. Aby skorzystać z preferencji, eksporter powinien uzyskać świadectwo pochodzenia (w ramach reguł pochodzenia), którego koszty uzyskania mogą być wyższe niż potencjalne korzyści z przywozu bezcłowego (Ambroziak, 2013).

3.1.2. Przywóz towarów do Polski

W taryfie UE (a więc obowiązującej także w Polsce) udział bezcłowych linii w przywozie towarów przemysłowych wynosił w ostatniej dekadzie ok. 30 proc., a w przywozie towarów rolnych – ok. 15 proc. W ujęciu wartościowym w ostatnim pełnym roku przed wejściem poszczególnych umów w życie przywóz po zerowej stawce celnej KNU stanowił 78 proc. importu z Ukrainy, 70 proc. z Korei Płd., połowę z Kanady i niespełna 20 proc. z Japonii (wykres 7). Dodatkowo Ukraina przed wejściem umowy w życie była objęta jednostronnym systemem preferencji celnych GSP, na mocy którego blisko 17 proc. przywozu do Polski odbywało się po stawce preferencyjnej (z tego 10 proc. po stawce zerowej). W ostatnim roku analizy (2019), import po preferencyjnej stawce celnej miał największe znaczenie w przywozie z Ukrainy i Kanady – odpowiednio 28 proc. i 23 proc. wartości importu z tych krajów. W imporcie z Japonii zaledwie 12 proc. korzystało z preferencji, a w imporcie z Kanady niespełna 7 proc. Duża część towarów sprowadzana była po niezerowej stawce celnej KNU – blisko 70 proc. importu z Japonii, 57 proc. z Korei Płd. i 48 proc. z Kanady.

Wykres 7. Struktura importu Polski z wybranych krajów według statusu celnego (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Eurostat-Comext (2020).

Stopień wykorzystania preferencji w przywozie Polski był – z wyjątkiem Japonii – wyższy niż w eksporcie Polski do tych krajów. W 2019 r. z preferencyjnego dostępu korzystało ponad 90 proc. towarów sprowadzonych z Korei Płd. i Ukrainy, które były do

tego uprawnione. W imporcie z Kanady i Japonii wskaźnik wykorzystania preferencji celnych nieznacznie tylko przekraczał 40 proc. O ile w przypadku Japonii relatywnie niewielkie wykorzystanie można wytłumaczyć krótkim okresem obowiązywania umowy (zaledwie 11 miesięcy w 2019 r.), o tyle dla Kanady efekty te powinny ujawnić się w większym stopniu. Tym bardziej, że udział linii taryfowych, obejmujących towary, które w 2019 r. mogły być sprowadzane z Kanady po stawce zerowej (na mocy KNU bądź preferencji) był wysoki. Wyniósł blisko 100 proc. dla towarów przemysłowych i ponad 92 proc. dla towarów rolnych (nie licząc towarów korzystających z bezcłowych kontyngentów).

3.2. Handel towarami

Spośród czterech wybranych krajów najmniejsze znaczenie w polskim handlu towarami miała Kanada. Relatywnie ważnym partnerem handlowym Polski była Ukraina, z którą – podobnie jak z Kanadą – notowano trwale dodatnie saldo obrotów handlowych (wykres 8). W handlu z Koreą Płd. i Japonią występowała sytuacja odwrotna – dużo większy import z tych krajów niż eksport na te rynki. Od 2016 r. deficyt z omawianymi partnerami handlowymi wyraźnie się pogłębił.

Z analizy przeciętnego rocznego tempa zmian w polskim handlu z omawianymi państwami w podziale na okres przed wejściem i po wejściu umowy w życie wynika, że handel Japonii w roku wejścia umowy EPA w życie był wyraźnie wyższy niż przeciętne tempo w latach 2011-2018 (wykres 9). Co więcej, wzrósł bardziej niż przeciętnie Polski handel, co skutkowało niewielkim zwiększeniem udziału Japonii w polskim eksporcie (o 0,03 pkt. proc. r/r) i nieco większym w imporcie (o 0,31 pkt. proc.) – wykres 10. Przeciętne tempo w polskim handlu z Koreą Płd. w okresie obowiązywania umowy było niższe niż w ostatnim roku przed wejściem umowy w życie, jednakże w 2010 r. miało miejsce odbicie po kryzysie finansowo-gospodarczym 2008/2009. Korea Płd. niewiele zyskała na znaczeniu w polskim eksporcie towarów (wzrost o 0,09 pkt. proc. w latach 2010-2019), ale wyraźnie straciła w imporcie (o 0,63 pkt. proc.).

Eksport do Ukrainy już przed wejściem umowy w życie wzrastał dynamicznie (przeciętnie rocznie o blisko 13 proc.), a od 2016 r. dynamika jeszcze się zwiększyła. W efekcie udział Ukrainy w polskim eksporcie w latach 2015-2019 zwiększył się o 0,43 pkt. proc. Przyspieszył także import, co skutkowało wzrostem udziału Ukrainy w polskim imporcie w latach 2013-2019 o 0,09 pkt. proc.

Wyraźnie zmalał po wejściu w życie CETA polski eksport towarów do Kanady. Sprzedaż na rynku kanadyjskim rosła od 2017 r. wolniej niż cały polski eksport, a udział Kanady zmniejszył się o 0,08 pkt. proc. w latach 2016-2019. Import z Kanady w okresie obowiązywania CETA przyspieszył, jednakże wzrastał wolniej niż przeciętnie polski import. Stąd też udział Kanady w polskim imporcie zmniejszył się nieznacznie (o 0,02 pkt. proc.). Z porównania wynika zatem, że na polskim eksporcie i imporcie w okresie obowiązywania umów najbardziej zyskały Ukraina i Japonia, a w samym eksporcie – Korea Płd.

↘ Wykres 8. Handel towarami Polski z wybranymi krajami (w mln EUR)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

Wykres 9. Średnioroczne tempo zmian w polskim handlu towarami z wybranymi krajami w latach 2010-2019 (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

Wykres 10. Udział wybranych krajów w handlu towarami Polski w okresie obowiązywania umów o wolnym handlu (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

3.2.1. Korea Południowa

Wysoki import z Korei Płd. jest generowany przez inwestorów koreańskich, którzy prowadzą działalność produkcyjną na terenie naszego kraju, a następnie eksportują większość towarów na rynki europejskie. Dotyczy to w szczególności sektorów zaawansowanych technologii oraz maszyn i urządzeń. W 2019 r. stanowiły one aż 58 proc. polskiego importu z Korei Płd. Były to m.in. maszyny i urządzenia mechaniczne specjalnego przeznaczenia, akumulatory elektryczne (litowo-jonowe) oraz części do nich, elektroniczne układy scalone, zespoły elektroniczne montowane w komputerach, części do kamer telewizyjnych (tabela 3). Ponadto Polska importowała samochody osobowe, części motoryzacyjne oraz tworzywa sztuczne. Udział maszyn i urządzeń w eksporcie do Korei Płd. był niższy niż w imporcie – 31 proc. w 2019 r. Polska eksportowała m.in. golarki i ostrza do golenia, maszyny do produkcji oraz ich części, sprzęt AGD, urządzenia elektryczne (m.in. silniki elektryczne, prądnice i transformatory) oraz akumulatory elektryczne. Duże znaczenie w eksporcie miały także artykuły spożywcze (m.in. piwo), odpady i złom z metali szlachetnych, wyroby ceramiczne oraz części samochodowe.

↘ Tabela 3. **Główne grupy produktów w polskim handlu z wybranymi krajami w 2019 r. (w proc.)**

Grupa produktów	Korea Płd.		Ukraina		Kanada		Japonia	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Produkty rolno-spożywcze	8,8	0,4	12,1	26,0	6,1	11,1	9,8	0,2
Produkty mineralne	0,8	0,3	2,3	19,6	0,1	4,6	0,0	1,0
Wyroby chemiczne	5,1	5,0	12,7	5,5	3,0	19,6	9,1	13,7
Tworzywa sztuczne	6,5	10,1	9,3	1,9	2,2	3,9	5,8	4,1
Wyroby skórzane	0,2	0,1	2,2	0,4	6,7	1,0	0,4	0,0
Wyroby z drewna	0,3	0,0	0,9	9,0	0,5	0,0	0,4	0,0
Papier i tektura	0,9	0,2	2,7	1,0	0,4	2,2	0,5	0,2
Artykuły włókiennicze	0,7	2,3	7,2	1,8	0,5	0,6	2,9	0,9
Obuwie	0,1	0,0	1,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0
Wyroby z metali nieszlachetnych	14,2	9,4	8,8	18,7	4,9	7,0	9,2	3,1
Maszyny i urządzenia	31,3	58,0	19,8	6,9	51,1	29,4	26,4	28,7
Samochody oraz części	2,1	9,3	10,8	0,2	0,5	2,0	13,7	23,2
Pozostały sprzęt transportowy	2,4	0,0	0,3	0,4	12,3	9,3	8,1	1,3
Przyrządy i aparatura precyzyjna	3,8	3,5	2,0	0,1	5,1	6,1	3,5	8,5
Meble, gry, zabawki	2,5	0,4	2,9	5,3	5,2	0,8	3,5	14,6
Pozostałe	20,3	1,0	4,8	2,8	1,0	2,5	6,5	0,6

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

W okresie obowiązywania umowy zaszły wyraźne zmiany znaczenia niektórych grup produktów w polskim handlu z Koreą Południową. Liberalizacja ceł na mocy umowy mogła przyczynić się do wyraźnego wzrostu w latach 2011-2019 polskiego eksportu do Korei Płd. następujących towarów: leki, wyroby ceramiczne, ostrza do maszynek do golenia, elektryczne golarki i maszynki do strzyżenia (zniesienie ceł z dniem wejścia umowy w życie), skrobie i piwo (stopniowe znoszenie ceł) oraz ser mozzarella (bezcłowy przywóz do Korei w ramach kontyngentu). Wzrósł również eksport produktów, które w przywozie do Korei Płd. już przed wejściem umowy w życie korzystały z bezcłowego przywozu, m.in. mebli, aparatów słuchowych, czy przekształtników. To sugeruje działanie także innych niż liberalizacja czynników wzrostu handlu. Wyraźnie zmalał zaś eksport części samochodowych, a także mięsa wieprzowego (w 2014 r. Korea Płd. wprowadziła zakaz przywozu w związku z wykryciem w Polsce afrykańskiego pomoru świń).

Z kolei zmiany w strukturze towarowej importu były z jednej strony efektem zaangażowania koreańskich inwestorów w Polsce, a z drugiej liberalizacją dostępu do rynku UE. Zmniejszył się import części ciekłokrystalicznych do produkcji monitorów, elementów z włókien optycznych, elektronicznych układów scalonych oraz części do kamer telewizyjnych. Zwiększył się zaś import akumulatorów elektrycznych oraz ich części (szczególnie od 2017 r.), nośników pamięci, sprzętu elektrycznego i oświetleniowego do samochodów (całkowite zniesienie ceł w przywozie do UE nastąpiło z dniem 1.07.2011 r.) oraz samochodów osobowych i monitorów (liberalizacja z zachowaniem okresów przejściowych).

3.2.2. Ukraina

W 2019 r. największe znaczenie w polskim eksporcie do Ukrainy miały m.in. maszyny i urządzenia – 20 proc. (m.in. drut izolowany, przewody elektryczne, chłodziarko-zamrażarki), artykuły rolno-spożywcze – 12 proc. (m.in. mięso, produkty mleczarskie, karma dla zwierząt, owoce), ciągniki drogowe, pojazdy samochodowe oraz części motoryzacyjne – 11 proc., tworzywa sztuczne (7 proc.), a także stal i wyroby stalowe, leki, nawozy, preparaty kosmetyczne, perfumeryjne i toaletowe oraz pieluchy. W imporcie dominowały trzy grupy produktów tworzące w 2019 r. blisko połowę dostaw z Ukrainy, tj. artykuły rolno-spożywcze (olej sojowy i słonecznikowy, drób, słodycze, makuchy sojowe i słonecznikowe), stal i wyroby stalowe (m.in. wyroby walcowane, druty, kątowniki) oraz produkty mineralne (m.in. rudy żelaza).

Po wejściu w życie umowy DCFTA najszybciej wzrastał polski eksport towarów, które w dostępie do rynku ukraińskiego objęto ograniczoną liberalizacją, tj. zastosowano okresy przejściowe, przewidziano redukcję ceł bądź ustanowienie bezcłowych kontyngentów taryfowych. W latach 2015-2019 eksport produktów tej kategorii zwiększył się aż o 148 proc. (cały polski eksport do Ukrainy wzrósł o 67 proc.), a ich udział w eksporcie do Ukrainy wyniósł 28 proc. W tej grupie znalazły się m.in. używane samochody oraz ciągniki drogowe, opony, odzież używana, nawozy, niektóre produkty spożywcze, karma dla zwierząt. O 69 proc. zwiększył się eksport produktów, które w przywozie do Ukrainy objęto natychmiastową liberalizacją ceł (stanowiły one 32 proc. polskiego eksportu do tego kraju). Wśród nich znalazły się m.in. kosmetyki, środki piorące, chłodziarko-zamrażarki, T-shirty, wyroby piekarnicze, czekoladki. Pozostałą część polskiego eksportu do Ukrainy stanowiły produkty, które już przed wejściem umowy w życie

korzystały z bezcłowego dostępu do rynku ukraińskiego na mocy KNU (np. leki, przewody elektryczne, wyroby z tektury). Ich dostawy zwiększyły się zaledwie o 33 proc.

W okresie stosowania preferencji najbardziej zwiększył się przywóz do Polski towarów, które objęto natychmiastową liberalizacją bądź przewidziano stopniowe znoszenie ceł. W latach 2013-2019 wartość produktów tych dwóch kategorii wzrosła o 180 proc. (dla porównania cały polski import z Ukrainy zwiększył się o 63 proc.), a produkty te stanowiły nieco ponad 1/3 całego przywozu z Ukrainy. Wśród produktów, w przywozie których cło zniesiono jednorazowo, znalazły się m.in. olej słonecznikowy i sojowy, mięso drobiowe, słodycze, meble, mrożone owoce, słodycze, a wśród tych, wobec których przewidziano stopniową liberalizację lub bezcłowe kontyngenty – m.in. miód, kukurydza, przetworzone pomidory, płyty pilśniowe, niektóre wyroby stalowe.

3.2.3. Kanada

Struktura towarowa polskiego eksportu do Kanady była związana z jej inwestycjami w Polsce, w szczególności w branży lotniczej. Ponad połowę eksportu w 2019 r. stanowiły maszyny i urządzenia oraz części do nich. Były to m.in. silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe i turbiny gazowe oraz części do nich (stanowiły 36 proc. eksportu do Kanady), skrzynie przekładniowe, elektrody węglowe. Duże znaczenie miały też: pozostały sprzęt transportowy – m.in. podwozia do samolotów (12 proc.), skóry futerkowe i futra (7 proc.), artykuły spożywcze (6 proc.), przyrządy i aparatura precyzyjna – m.in. aparaty słuchowe oraz ich części (5 proc.) oraz meble (5 proc.). W imporcie zaś maszyny i urządzenia stanowiły 30 proc. Polska importowała m.in. turbiny gazowe, koła zamachowe, łożyska toczne. Duże znaczenie w dostawach do Polski miały także leki (15 proc.), artykuły rolno-spożywcze (11 proc.), pozostały sprzęt transportowy – m.in. samoloty (9 proc.) oraz przyrządy i aparatura precyzyjna – m.in. sprzęt medyczny (6 proc.).

Wśród najważniejszych produktów w polskim eksporcie do Kanady wzrost sprzedaży na rynku kanadyjskim dotyczył w większości tych, które bezcłowy dostęp do tego rynku miały już przed wejściem w życie umowy CETA. Były to m.in. części silników turboodrzutowych i turbośmigłowych, podwozia oraz ich części do samolotów i śmigłowców, części turbin gazowych, aparaty słuchowe oraz ich części, dźwigi, leki i produkty immunologiczne (wzrost z 0 do 10 mln EUR), elektrody węglowe, monitory, golarki. Z kolei wzrost eksportu niektórych rodzajów mebli, artykułów z aluminium oraz preparatów do prania i czyszczenia można wiązać bezpośrednio z eliminacją kilkuprocentowych ceł w dostępie do rynku kanadyjskiego na mocy umowy CETA.

Podobnie jak w eksporcie, wśród najważniejszych towarów, których import do Polski wzrósł w tym czasie znalazły się w większości te, które korzystały z bezcłowego dostępu do rynku unijnego przed wejściem umowy w życie. Były to m.in. leki, części silników turboodrzutowych i turbośmigłowych, silniki turbośmigłowe, części do samolotów i śmigłowców, karma dla zwierząt domowych, preparaty kosmetyczne. Wśród towarów, których przywóz do Polski zwiększył się, a które uzyskały bezcłowy dostęp do rynku, należy wymienić m.in. mrożonki owocowe (głównie borówki i żurawiny) oraz kamery telewizyjne. Pierwsze z nich przed wejściem umowy w życie były obłożone kilkunastoprocentowym cłem.

3.2.4. Japonia

W 2019 r. w eksporcie do Japonii najważniejsze znaczenie miały maszyny i urządzenia – m.in. turbiny gazowe, urządzenia do podnoszenia ładunków, sprzęt komputerowy (26 proc.), wyroby przemysłu motoryzacyjnego stanowiły 14 proc. (m.in. samochody osobowe z silnikiem wysokoprężnym o pojemności do 1,5 dm^3, poduszki powietrzne, skrzynie biegów, amortyzatory), artykuły rolno-spożywcze – m.in. mięso (10 proc.), statki i inne jednostki pływające (8 proc.), wyroby ceramiczne oraz różne wyroby chemiczne (po 5 proc.). Z kolei struktura importu była determinowana przez japońskie inwestycje w Polsce. Ponad połowę dostaw z Japonii (52 proc.) stanowiły maszyny i urządzenia (m.in. pompy powietrzne lub próżniowe, części i akcesoria drukarek, łożyska toczne, części do silników, akumulatory litowo-jonowe) oraz wyroby przemysłu motoryzacyjnego (m.in. samochody osobowe i dostawcze oraz części motoryzacyjne, w tym skrzynie biegów). Polska importowała także gry i zabawki – m.in. konsole i urządzenia do gier wideo (14 proc.) oraz przyrządy i aparaturę precyzyjną – m.in. aparaturę do analizy gazu i dymu (8 proc.).

W pierwszym – niepełnym – roku obowiązywania umowy EPA (weszła w życie 1.02.2019 r.) wśród istotnych produktów w polskim eksporcie do Japonii najbardziej wzrosła sprzedaż tych, które już przed wejściem umowy w życie korzystały z bezcłowego dostępu do rynku japońskiego na mocy KNU. Były to m.in. turbiny gazowe oraz ich części, poduszki powietrzne, akumulatory elektryczne, pompy do cieczy, sprężarki i puch ptasi. Zniesienie cła mogło przyczynić się do wzrostu eksportu niektórych rodzajów odzieży oraz wyrobów z tworzyw sztucznych. Zwiększenie dostaw mrożonej wołowiny można przypisać redukcji stawki celnej z 38,5 proc. do 27,5 proc. w pierwszym roku obowiązywania umowy, a dostaw mleka w proszku – korzystaniu z preferencyjnego kontyngentu.

Z kolei w imporcie głównych grup towarowych zwiększył się przede wszystkim przywóz produktów, które uzyskały bezcłowy dostęp do rynku unijnego na mocy EPA (m.in. części motoryzacyjnych, urządzeń pomiarowych, opon, telefonów komórkowych) bądź nastąpiła redukcja stawki celnej zgodnie z ustanowionymi okresami przejściowymi (m.in. samochody).

3.3. Handel usługami

Począwszy od wejścia w życie Traktatu z Lizbony, handel usługami należy do wyłącznych kompetencji UE. Stąd też ułatwienia w zakresie handlu usługami oraz w dostępie do rynku zamówień publicznych stron stały się przedmiotem zawieranych umów o wolnym handlu.

Wśród czterech analizowanych państw największe znaczenie w polskim handlu usługami miała Ukraina. Po wejściu umowy w życie polski eksport usług do Ukrainy wpływał na dynamiczny wzrost zapoczątkowany już w 2015 r. (wykres 11). Rosły przede wszystkim wydatki z tytułu podróży zagranicznych, które odpowiadały za ponad 95 proc. polskiego eksportu usług do Ukrainy. Udział Ukrainy w polskim eksporcie usług w 2019 r. wyniósł 4,9 proc. i był o 0,6 pkt. proc. wyższy niż przed wejściem w życie umowy DCFTA, tj. w 2015 r.

W pierwszym roku obowiązywania umowy, nieznacznie zwiększyło się także znaczenie Japonii w polskim eksporcie usług (o 0,02 pkt. proc.). Blisko 2/3 eksportu do Japonii stanowiły podróże zagraniczne i usługi transportowe (m.in. pasażerski transport lotniczy – efekt bezpośredniego połączenia LOT do Tokio). Duże znaczenie miały też pozostałe usługi biznesowe oraz komputerowe).

Wykres 11. Handel usługami Polski z wybranymi krajami (w mln EUR)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych NBP.

Eksport usług do Kanady zaczął dynamicznie rosnąć już przed wejściem w życie umowy CETA. Było to efektem wzrostu wartości usług naprawy oraz pozostałych biznesowych, m.in. usług prawnych księgowych, w zakresie zarządzania oraz usług technicznych związanych z handlem. W 2018 r. największe znaczenie w eksporcie usług do Kanady miały naprawy, których udział wzrósł w okresie obowiązywania CETA. Duże znaczenie miały także podróże zagraniczne, usługi transportowe oraz pozostałe biznesowe. Udział tych kategorii usług podlegał tylko niewielkim zmianom.

W eksporcie do Korei Południowej wyraźnie wzrosło znaczenie usług transportowych (m.in. pasażerskiego transportu lotniczego w efekcie uruchomienia przez LOT bezpośredniego połączenia z Warszawy do Seulu), a zmalało pozostałych usług biznesowych. W 2018 r. stanowiły one odpowiednio 27 proc. i 46 proc. eksportu do Korei Płd. Istotne znaczenie w eksporcie miały też usługi uszlachetniania oraz podróży zagranicznych. W okresie obowiązywania umowy z Koreą Płd. i Kanadą udział tych państw w polskim eksporcie usług zmniejszył się.

Wykres 12. Udział wybranych krajów w handlu usługami Polski w okresie obowiązywania umów o wolnym handlu (w proc.)

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

Zmiany w polskim eksporcie usług z wybranymi państwami trudno jest powiązać jednoznacznie z wejściem w życie postanowień w zakresie ułatwień w handlu usługami. Na kształtowanie się eksportu usług miał wpływ także szereg innych czynników, np. uruchomienie bezpośrednich połączeń lotniczych (wzrost eksportu usług transportu lotniczego), nasilenie się migracji zarobkowej pracowników z Ukrainy (wzrost wydatków na podróże zagraniczne). Biorąc pod uwagę okres obowiązywania umów, obiecujący pod

względem możliwości dalszego rozwoju wydaje się handel z Japonią, z którą już w pierwszym roku obowiązywania umowy tempo obrotów handlowych było przeciętnie wyższe niż dla całego polskiego handlu usługami.

Z kolei na imporcie nie zyskała tylko Kanada. Najbardziej wzrósł udział Ukrainy (o 0,36 pkt. proc. w latach 2015-2019) i Korei Płd. (o 0,17 pkt. proc. w latach 2010-2019). Ze wszystkich krajów, w tym także z Kanady, szybko rósł import pozostałych usług biznesowych oraz telekomunikacyjnych, informacyjnych i informatycznych, a w przypadku Ukrainy – także usług uszlachetniania. W imporcie z Ukrainy zmniejszyła się zaś wartość nabytych usług transportowych i wydatków z tytułu podróży zagranicznych.

3.4. Współpraca inwestycyjna

Istotnym elementem umów o wolnym handlu są od 2009 r. ułatwienia w zakresie inwestycji bezpośrednich. Dodatkowo w umowach z Koreą Południową, Ukrainą oraz Kanadą zawarto postanowienia w zakresie rozstrzygania sporów na linii inwestor-państwo.

3.4.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce

Korea Płd. i Japonia są największymi w Polsce inwestorami z Azji. Według stanu na koniec 2019 r. skumulowana wartość BIZ z tych państw wyniosła odpowiednio 1957 mln EUR oraz 875 mln EUR. Historia inwestycji koreańskich i japońskich w Polsce sięga lat 90. XX w. Koreańscy inwestorzy (m.in. LG i Samsung) zaangażowali się przede wszystkim w produkcję elektroniki użytkowej (telewizory), sprzętu AGD, części motoryzacyjnych oraz w działalność B+R w zakresie oprogramowania. Od 2016 r. realizowane są inwestycje LG Chem w rozbudowę fabryki baterii do samochodów elektrycznych w Kobierzycach pod Wrocławiem. Docelowo ma to być największa fabryka baterii na świecie, obejmująca produkcję wszystkich komponentów baterii do wielu marek samochodów, począwszy od elektrod, po ogniwa, moduły i akumulatory oraz serwis techniczny (*Republika Korei...*, 2020).

Z kolei japońskie firmy inwestowały głównie w sektorze motoryzacyjnym (m.in. Toyota, Bridgestone, TRI), medyczno-farmaceutycznym, sektorach BPO/SSC/ITO/B+R czy spożywczym. W ostatnich latach nowe inwestycje podejmowano m.in. w branży motoryzacyjnej, a w szczególności w obszarze elektromobilności (*Japonia...*, 2020). Przykładem jest budowa linii produkcyjnych najnowszej generacji elektrycznych przekładni hybrydowych oraz współpracujących z nimi trzycylindrowych silników benzynowych o pojemności 1,5 dm^3 zaprojektowanych w ramach globalnej platformy TNGA (elektryczne przekładnie będą produkowane od 2020 r., a silniki – od 2022 r.).

Inwestycje japońskie i koreańskie zaczęły napływać na długo przed wejściem w życie umów o wolnym handlu i były w większości efektem ceł obowiązujących w przywozie z tych krajów do UE – miały charakter inwestycji *tariff jumping*. Inwestorów azjatyckich przyciągnęła do Polski przede wszystkim bliskość i swobodny dostęp do całego rynku unijnego – atrakcyjnego ze względu na wielkość, brak barier oraz wysoki potencjał wzrostu, niższe niż w krajach starej UE koszty pracy oraz dostępność dobrze wyszkolonych pracowników. Umowa z Koreą Południową mogła przyczynić się do ponad trzykrotnego

wzrostu poziomu skumulowanych koreańskich BIZ w Polsce w latach 2010-2019, przy czym chęć uniknięcia ceł przestała być wiodącym motywem tych inwestycji.

Skala inwestycji kanadyjskich w Polsce była wyraźnie mniejsza niż inwestycji dwóch azjatyckich państw (na koniec 2019 r. wartość skumulowanych BIZ wyniosła 217 mln EUR), a napływ kapitału nastąpił w dużej mierze przed wejściem w życie części handlowej umowy CETA. Kanadyjskie BIZ koncentrowały się głównie na branżach: lotniczej (Pratt & Whitney, Goodrich Aerospace), sprzętu kolejowego (Bombardier Transportation), produkcji części samochodowych (Magna), przetwórstwa tworzyw sztucznych (*Kanada*..., 2020).

Z kolei pozycja inwestorów z Ukrainy wyraźnie pogorszyła się w latach 2010-2019. Na koniec 2019 r. skumulowane ukraińskie BIZ w Polsce miały wartość ujemną (-454 mln EUR), co wynikało z dezinwestycji dokonanych przez podmioty ukraińskie w Polsce[3].

3.4.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą

Polskie firmy najwięcej zainwestowały na Ukrainie, choć skala tych inwestycji zmniejszyła się z blisko 1 mld EUR w 2010 r. do 315 mln EUR w 2019 r. Konflikt zbrojny na Ukrainie w 2014 r., a w jego następstwie kryzys gospodarczy, spowodowały pogorszenie klimatu inwestycyjnego w tym kraju i wycofanie się wielu inwestorów. Obecnie polskie inwestycje na Ukrainie koncentrują się m.in. w sektorze finansowym (bankowym i ubezpieczeniowym – PZU Ukraina, Grupa PKO BP), budowlanym, a wśród działów przetwórstwa przemysłowego – w przemyśle motoryzacyjnym, meblowym, odzieżowym (CCC, Reserved), spożywczym (Kamis), a także branży kosmetycznej (Irena Eris, Ziaja) oraz wyposażenia wnętrz (np. Cersanit, Blachy Pruszyński, Barlinek). Wejście w życie umowy stowarzyszeniowej nie poprawiło atrakcyjności rynku ukraińskiego dla polskich inwestorów i nadal muszą się oni liczyć z szeregiem utrudnień.

Również w przypadku pozostałych państw trudno doszukać się bezpośredniego związku między obowiązywaniem umowy a zaangażowaniem polskich inwestorów. Polskie inwestycje bezpośrednie w pozostałych krajach miały znikome znaczenie, a poziom skumulowanych polskich inwestycji w Korei Płd. był ujemny (-375 mln EUR na koniec 2019 r.[4]). Do najważniejszych inwestycji polskich w Korei Płd. należały: udziały w spółce z branży budowlanej należące do Seleny, fabryka w koreańskim Busan uruchomiona przez Toruńskie Zakłady Urządzeń Okrętowych Towimor. Ponadto Bioton od lat współpracuje z koreańskim partnerem LG Life Science w zakresie rozwoju biofarmaceutyków. Polskie inwestycje bezpośrednie w Kanadzie koncentrują się m.in. w sektorze poszukiwawczo-wydobywczym – KGHM Polska Miedź S.A., Kulczyk Investments S.A., PKN Orlen. Ponadto w Kanadzie działa sieć sklepów firmy Inglot (Quebec i Montreal), producent oprogramowania elektronicznego nawigacji morskich firma Jadmar oraz firma Ewa-Bis sprzedająca świeże jabłka i przetwory owocowo-warzywne. Z kolei

[3] Dezinwestycje te mogły przybierać różne formy: od prostej sprzedaży udziałów, przez restrukturyzacje w ramach grupy kapitałowej, po różne sposoby wykupu z zastosowaniem dźwigni finansowej. Ponadto do ujemnego poziomu zobowiązań mogły przyczynić się ujemne zmiany wyceny aktywów udziałowych na skutek odpisów związanych z utratą wartości aktywów trwałych w spółkach z kapitałem zagranicznym (NBP, 2018).

[4] Wynikało to z udzielenia w 2019 r. pożyczki przez filię polskiej firmy zlokalizowanej w Korei Płd. spółce macierzystej w Polsce.

w Japonii swoje przedstawicielstwo otworzył Comarch, ze względu na kontrakt dla największego dostawcy telefonii komórkowej w tym kraju.

↘ Wykres 13. **Współpraca inwestycyjna Polski z wybranymi krajami (w mln EUR na koniec roku)**

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: NBP (2020).

4. Szanse i możliwości współpracy dla polskich przedsiębiorstw wynikające z obowiązywania umów UE

Z analizy treści umów, informacji o rynkach gromadzonych przez zagraniczne biura handlowe (ZBH) Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu oraz informacji Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii (MRPiT) można zidentyfikować perspektywiczne obszary współpracy handlowo-inwestycyjnej dla polskich przedsiębiorców z podmiotami z analizowanych czterech państw. Perspektywy współpracy nie są tylko efektem obowiązujących umów, ale również szeregu innych czynników kształtujących dwustronną współpracę gospodarczą.

4.1. Korzyści wynikające z bezpośredniej współpracy

4.1.1. Korea Południowa

W 2021 r. zakończy się okres przejściowy dla kolejnej grupy produktów rolno-spożywczych i polskie przedsiębiorstwa będą posiadać bezcłowy dostęp do rynku koreańskiego dla łącznie 87 proc. linii rolno-spożywczych. Z kolei eksporcie towarów przemysłowych do Korei Płd. będzie bezcłowy od 2021 r. MRPiT za najbardziej perspektywiczne grupy produktów uznaje: niektóre artykuły rolno-spożywcze – m.in. mięso wieprzowe, sery, piwo, kazeina (Korea Płd. jest importerem netto żywności), kosmetyki, wyroby przemysłu stoczniowego – m.in. jachty turystyczne, żaglówki, motorówki, a także materiały, komponenty, wyposażenie i części do produkcji statków (*Republika Korei…*, 2020). Szanse na wzrost sprzedaży na rynku koreańskim mają także wyroby przemysłu maszynowego (m.in. silniki, sprzęt oświetleniowy, maszyny rolnicze, przyrządy laboratoryjne i pomiarowe), gry komputerowe, produkty medyczne. Polscy usługodawcy mogą zyskać także w sektorze technologii ochrony środowiska.

Duże zaangażowanie koreańskich inwestorów w produkcję sprzętu elektronicznego oraz AGD w Polsce może pomóc przyciągnąć inne koreańskie przedsiębiorstwa tych branż. Polska jest też atrakcyjna dla koreańskich firm motoryzacyjnych, m.in. produkujących części i podzespoły, głównie na potrzeby fabryk samochodów koncernu Hyundai/KIA, zlokalizowanych w Czechach i na Słowacji (*Republika Korei…*, 2020). Istnieją także możliwości współpracy w zakresie działalności badawczo-rozwojowej oraz sektorów zaawansowanych technologii informacyjnych.

4.1.2. Ukraina

Od 2021 r. bezcłowy dostęp do rynku ukraińskiego będzie posiadać łącznie 75 proc. rolnych i 99 proc. przemysłowych linii taryfowych. Kolejne 12 proc. linii rolnych będzie bezcłowe od 2023 r., a dla blisko 13 proc. cła nie zostaną zniesione (bądź zniesione tylko w ramach bezcłowych kontyngentów).

Do perspektywicznych grup produktów w polskim eksporcie do Ukrainy można zaliczyć: maszyny i urządzenia do produkcji, produkty rolno-spożywcze (w tym posiadające już silną markę, m.in. sery, konserwy, makarony, słodycze), kosmetyki, artykuły drogeryjno-higieniczne oraz środki czystości (*Ukraina*..., 2020). Dzięki obowiązującej umowie istnieją duże możliwości wprowadzania na rynek ukraiński produktów przez współpracę z dystrybutorami oraz z sieciami handlowymi. Czynnikiem, który może przyczynić się do wzrostu rozpoznawalności polskich marek na Ukrainie jest duża skala emigracji zarobkowej z Ukrainy do Polski (ZBH Kijów, 2020). Wzrostowi eksportu kosmetyków może także sprzyjać złagodzenie przepisów certyfikacyjnych dla produktów pochodzących z UE. Polscy inwestorzy mają szansę zaangażować się m.in. w budowę ukraińskiej infrastruktury drogowej i kolejowej, sektor medyczny (prywatna opieka zdrowotna, e-medycyna, cyfryzacja w usługach medycznych) oraz branżę IT (np. centra *outsourcingowe*).

4.1.3. Kanada

W przywozie towarów przemysłowych z UE do Kanady okresem przejściowym na mocy CETA są obecnie objęte pojedyncze linie taryfowe. Większe ograniczenia istnieją w przywozie towarów rolno-spożywczych. Około 1 proc. linii w przywozie Kanady i 2 proc. w przywozie UE jest objęte preferencyjnymi kontyngentami, poza którymi obowiązują często bardzo wysokie stawki celne KNU. Ponad 6 proc. linii rolno-spożywczych w imporcie Kanady wyłączono z liberalizacji.

Według danych ZBH w Toronto (2020) polskie przedsiębiorstwa mają możliwości eksportu do Kanady wyrobów przemysłu lotniczego (silniki lotnicze turboodrzutowe i turbośmigłowe, elementy i podzespoły, osprzęt do układów przenoszenia napędu, podwozia do samolotów), materiałów budowlanych, żywności (pakowanej próżniowo, mrożonej metodą IQF, produktów o długim okresie trwałości, napojów spirytusowych, produktów ekologicznych, wieprzowiny), mebli. Kanada jest atrakcyjnym rynkiem dla dostawców aplikacji IT, m.in. do pracy zdalnej i *e-commerce*, gier komputerowych, technologii druku 3D oraz innych technologii usprawniających łańcuchy dostaw.

Korzystne warunki współpracy inwestycyjnej istnieją w sektorze przemysłu lotniczego, elektromaszynowym, energetyce (inwestycje w czystą energię, transport publiczny, czystą technologię, środki mające na celu wycofanie energii węglowej, wprowadzenie nowych norm dotyczących czystszych paliw do samochodów), eksploracji i eksploatacji złóż gazu łupkowego, budownictwie (*Kanada*..., 2020). Istnieje duży potencjał rozwoju współpracy naukowo-badawczej w obszarze przemysłu lotniczego (rozszerzenie już istniejącej współpracy produkcyjnej), nanotechnologii, ochrony środowiska (np. metody utylizacji odpadów), energii jądrowej, rozwoju technologii dla wydobycia gazu łupkowego.

Dla Polski ważne jest otwarcie rynku zamówień w transporcie publicznym. Polska ma bardzo dobrze rozwiniętą bazę do produkcji

pojazdów do transportu publicznego – autobusów, mikrobusów, autobusów szynowych, taboru kolejowego i szynowego. Duże szanse na zdobywanie zamówień publicznych w transporcie publicznym może mieć firma Bombardier Transportation Polska, powiązana kapitałowo z kanadyjską firmą Bombardier, będącą największym inwestorem zagranicznym w Polsce w branży transportu szynowego (IBRKK, 2015). Szansą dla polskich przedsiębiorstw jest też liberalizacja dostępu do kanadyjskiego sektora energetycznego.

4.1.4. Japonia

Najdłużej potrwa proces liberalizacji w dostępie do rynku japońskiego. Obecnie na mocy umowy EPA zerowe stawki celne obowiązują w przywozie towarów dla 95 proc. linii przemysłowych i 45 proc. linii rolnych. Okresy przejściowe dla towarów przemysłowych zakończą się po 15 latach (w 2034 r.), a dla towarów rolnych – po 20 latach (w 2039 r.). Większość okresów przejściowych dla towarów przemysłowych zakończy się po 10 latach, a dla towarów rolnych po 15 latach. Mimo tak długich okresów przejściowych, nawet po ich zakończeniu, produkty stanowiące blisko 23 proc. linii taryfowych nie będą podlegać bezcłowym dostawom do rynku japońskiego. Część będzie całkowicie wyłączona z liberalizacji, część uzyska bezcłowy dostęp w ramach ustanowionych kontyngentów, a dla części przewidziana jest jedynie redukcja cła.

ZBH w Tokio (2020) wskazuje, że największą szansę na eksport do Japonii mają przede wszystkim wysokiej jakości produkty żywnościowe o długim okresie przydatności do spożycia, np. słodycze i przekąski, przetwory rybne, mrożonki, produkty prozdrowotne, mleko i serwatka w proszku, a także drób, karma dla psów, mocne alkohole, konserwy rybne. Na zainteresowanie ze strony Japończyków mogą także liczyć producenci ceramiki oraz kosmetyków. Japonia to także atrakcyjny rynek dla firm z branży gier komputerowych oraz dostawców oprogramowania dla branży finansowej i technologicznej.

4.1.5. Korzyści dla konsumentów

Liberalizacja ceł w dostępie do rynku unijnego może przynieść również korzyści konsumentom, np. przez obniżenie cen towarów sprowadzanych do UE. Dla przykładu przed wejściem w życie umowy CETA przywóz syropu klonowego z Kanady podlegał stawce celnej w wysokości 8 proc. Dzięki umowie cło obniżono do zera, co przy założeniu niezwiększenia marży importera pozwoliło na zmniejszenie ceny, po której produkt trafia do konsumentów.

4.2. Korzyści z uczestnictwa w globalnych łańcuchach wartości

Polskie przedsiębiorstwa mogą zyskać na umowach o wolnym handlu nie tylko bezpośrednio eksportując na dany rynek, ale również w sposób pośredni, uczestnicząc w globalnych łańcuchach wartości. Często są bowiem dostawcami części i podzespołów do zagranicznych fabryk (głównie w branży motoryzacyjnej), eksportujących wyprodukowane wyroby na rynki

analizowanych tu państw. Dzięki temu polska wartość dodana trafia pośrednio także do innych krajów.

Z obliczeń PIE wynika, że aż 41 proc. polskiej wartości dodanej konsumowanej w Japonii, trafiało tam przez inne kraje. Dla Korei Płd. i Kanady wskaźnik ten był nieco niższy i wyniósł odpowiednio 37 proc. i 30 proc. Największym eksporterem polskiej wartości dodanej do wszystkich trzech krajów były Niemcy, odpowiedzialne za 6-10 proc. polskiej wartości dodanej dostarczanej do tych krajów (wykres 14). Duże znaczenie w eksporcie polskiej wartości dodanej, miały także Chiny (w szczególności w eksporcie do Japonii i Korei Płd.), USA (głównie do Kanady), Wielka Brytania, Francja, Włochy i Czechy. Dzięki uczestnictwu w globalnych łańcuchach wartości polscy przedsiębiorcy łatwiej znaleźli odbiorców swoich towarów, podłączając się często pod duże, rozpoznawalne marki. A zatem utworzenie stref wolnego handlu i poprawa warunków dostępu także dla innych europejskich państw, są szansą na zwiększenie eksportu polskiej wartości dodanej do tych krajów.

↘ Wykres 14. **Główni eksporterzy polskiej wartości dodanej do wybranych państw w 2015 r. (w proc. polskiej wartości dodanej konsumowanej w tych państwach)**

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: OECD Trade in Value Added (2018).

5. Zagrożenia i wyzwania wynikające z umów o wolnym handlu UE

Liberalizacja stawek celnych w przywozie do krajów, z którymi UE zawarła umowy jest tylko jednym z elementów poprawy dostępu do rynków tych krajów. Jego znaczenie maleje z uwagi na coraz niższy poziom protekcji w handlu międzynarodowym. Obecnie nadal poważną przeszkodą w handlu są bariery pozataryfowe. Co prawda umowy zawierają często regulacje dotyczące przestrzegania norm technicznych w konkretnych sektorach (np. umowa z Koreą Płd. szczegółowo odnosi się do norm w przemyśle motoryzacyjnym, elektronicznym, farmaceutycznym i chemicznym), bądź wzajemnego uznawania wyników oceny zgodności (np. umowa CETA), to jednak wiele kwestii może być dopiero uregulowanych w ramach mechanizmów współpracy przewidzianych w umowach.

Szczególnie uciążliwe dla polskich eksporterów są bariery pozataryfowe w eksporcie produktów rolno-spożywczych. W każdym kraju funkcjonuje co najmniej kilka instytucji, z którymi muszą współpracować podmioty zainteresowane eksportem na dany rynek, przedstawiając szereg potrzebnych dokumentów (*Republika Korei…*, 2020). Dla przykładu, dopuszczenie do sprzedaży w Korei Płd. produktów spożywczych lub kosmetycznych wymaga często przedstawienia dokładnego składu produktów wraz z opisem stosowanych technologii produkcji. Stwarza to dla producentów ryzyko skopiowania technologii produkcji sprzedawanych wyrobów. Procedury pozyskania niezbędnych dokumentów są często długotrwałe i kosztowne.

Za barierę w dostępie do rynku kanadyjskiego uważa się także system zarządzania podażą na rynku mleka. Celem systemu jest zbilansowanie podaży i popytu oraz zapewnienie wyrównanej siły rynkowej poszczególnych uczestników łańcucha dostaw. Jednym z jego elementów jest kontrola wielkości importu, który odbywa się w ramach kontyngentów taryfowych – WTO oraz wynegocjowanych w umowach o wolnym handlu. Cła poza kontyngentami mają charakter zaporowy.

Największym wyzwaniem dla polskich eksporterów są rynki dwóch analizowanych państw – Korei Płd. i Japonii. Oprócz wspomnianych barier pozataryfowych przeszkodami są m.in. odległość geograficzna, różnice kulturowe, brak własnej rozpoznawalnej marki, w efekcie niskiego poziomu wiedzy tamtejszych konsumentów na temat polskich produktów (ZBH Tokio, 2020; ZBH Seul, 2020). Wejście na tamtejsze rynki należy traktować jako pewien proces zdobywania zaufania ze strony tamtejszych konsumentów. Niezwykle istotne w kulturze azjatyckiej jest budowanie i podtrzymywanie relacji biznesowych, stąd nie bez znaczenia wydaje się organizowanie zagranicznych misji gospodarczych, czy udział w targach i wystawach. Istotną barierą w dostępie do rynku japońskiego i koreańskiego są słabo rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów. Dotyczy to głównie nowych, małych i średnich firm.

Wyzwaniem dla polskich przedsiębiorców jest potrzeba zintensyfikowania kontaktów gospodarczych i handlowych z innymi prowincjami

Kanady (np. z Albertą i prowincjami zachodnimi) niż Ontario i Quebek, dokąd trafia 90 proc. polskiego eksportu (*Kanada*..., 2020).

Umowy mogą być niekiedy zagrożeniem dla krajowych producentów, przyczyniając się do nadmiernego importu niektórych produktów. Dotyczy to w szczególności dostaw z krajów, w których wytwarzane towary mają przewagi dzięki niższym kosztom pracy, energii czy surowców wynikających z mniej surowych norm ochrony środowiska, klimatu czy pracowników. Na przykład przyznanie Ukrainie preferencji w dostępie do rynku unijnego sprawiło, że wyraźnie zwiększył się przywóz ukraińskich cukierków i czekolad do Polski, co przejściowo zagrażało niektórym producentom.

Ze względu na bliskość geograficzną i kulturową Ukraina jest postrzegana jako potencjalny rynek do ekspansji inwestycyjnej polskich firm. Mimo zapowiedzi władz Ukrainy w ostatnich latach nie nastąpiła poprawa klimatu inwestycyjnego, nie zwiększyły się ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej (*Ukraina*..., 2020). Do najważniejszych utrudnień w dostępie do rynku można wymienić: powszechną korupcję, nieprzejrzystość, niespójność i zmienność ukraińskiego prawa, częste zmiany przepisów celnych i ich uznaniowa interpretacja przez służby celne, zbyt wolne wdrażanie zmian dostosowujących ustawodawstwo ukraińskie do wymogów unijnych i WTO, słabość wymiaru sprawiedliwości i trudności w dochodzeniu praw w sądach. Bez wyraźnej poprawy klimatu inwestycyjnego polskie firmy będą z dystansem podchodzić do tego rynku.

Istotnym utrudnieniem w eksporcie na wszystkie omawiane rynki jest brak rozpoznawalnej polskiej marki. Do sposobów poprawy rozpoznawalności produktów można zaliczyć m.in. organizowanie misji gospodarczych z przedsiębiorcami, udział w targach i wystawach, czy akcje promujące polskie produkty w poszczególnych krajach.

Bibliografia

Ambroziak, Ł. (2013), *Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej*, „Unia Europejska.pl", nr 6.

Ambroziak, Ł., Błaszczuk-Zawiła, M. (2016), *Czy unijne preferencje handlowe mają znaczenie? Przypadek polsko-ukraińskiej wymiany handlowej w latach 2010-2015*, „Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula", nr 47(2).

Błaszczuk-Zawiła M., Kaliszuk E. (2014), *Wspólna polityka handlowa w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej – wyzwania, strategie i realizacja*, (w:) *Dziesięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Kaliszuk, E. (red.), IBRKK, Warszawa.

CETA (2017), *Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między Kanadą, z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony*, OJ L 11, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:22017A0114(01) [dostęp: 30.11.2020].

DCFTA (2014), *Układ o stowarzyszeniu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony*, OJ L 161, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A22014A0529%2801%29 [dostęp: 30.11.2020].

EC (2020a), *Negotiating and agreements*, https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/ [dostęp: 20.11.2020].

EC (2020b), *Preference utilisation on EU exports*, https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_in-place [dostęp: 30.11.2020].

EC (2020c), *Preference utilisation on EU exports*, https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_in-place [dostęp: 30.11.2020].

EC (2020d), *Generalizes System of Preferences (GSP)*, https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/ [dostęp: 25.11.2020].

EPA (2018), *Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią*, OJ L 330, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52018PC0193 [dostęp: 25.11.2020].

FTA (2011), *Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Republiką Korei, z drugiej strony*, OJ L 127, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/ALL/?uri=CELEX%3A22011A0514%2801%29 [dostęp: 25.11.2020].

IBRKK (2015), *Skutki gospodarczo-handlowe wejścia w życie Całościowego Gospodarczego i Handlowego Porozumienia z Kanadą (CETA) dla polskiej gospodarki oraz biznesu*, Ekspertyza przygotowana na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, materiał niepublikowany.

Japonia. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską (2020), Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, Warszawa.

Kanada. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską (2020), Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, Warszawa.

Kawecka-Wyrzykowska, E. (2015), *Preferencyjne porozumienia handlowe – znaczenie dla handlu dobrami i innych dziedzin współpracy Unii Europejskiej z partnerami zagranicznymi*, „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie", nr 9.

Komunikat Komisji (2010), *Handel, wzrost i polityka światowa – Polityka handlowa jako kluczowy element strategii „Europa 2020"*, KOM(2010) 612.

Komunikat Komisji (2015), *Handel z korzyścią dla wszystkich: Komisja Europejska przedstawia nową strategię handlową i inwestycyjną*, Komisja Europejska, Komunikat prasowy, 14.10.2015 r., https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_15_5806 [dostęp: 25.11.2020].

MRPiT (2020), *Umowa gospodarczo-handlowa UE-Kanada (CETA)*, https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologia/wspolpraca-z-kanada [dostęp: 20.12.2020].

MRPiT (2019), *Umowa gospodarczo-handlowa UE – Japonia (EPA)*, https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologia/umowa-epa-ue-japonia [dostęp: 20.12.2020].

NBP (2018), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2017 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

Przewodnik po kompleksowej umowie gospodarczo-handlowej – CETA (2017), Komisja Europejska, lipiec.

Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the Implementation of EU Trade Agreements 1 January 2019 – 31 December 2019 (2020), European Commission, Brussels, 12.11.2020, COM(2020) 705 final, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0705 [dostęp: 25.11.2020].

Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on implementation of Free Trade Agreements 1 January 2018 – 31 December 2018 (2019), European Commission, Brussels, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2019:0455:FIN [dostęp: 10.11.2020].

Republika Korei. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską (2020), Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, Warszawa.

Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów na temat wdrażania umów o wolnym handlu 1 stycznia 2016 r. – 31 grudnia 2016 r. (2017), Komisja Europejska, COM(2017) 654 final.

Ukraina. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską (2020), Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, Warszawa.

UNCTAD (2013), *Classification of Non-Tariff Measures*, UNCTAD/DITC/TAB/2012/2, New York, Geneva.

Wąsiński, M., Ambroziak, Ł. (2020), *Trzy lata CETA: wzrósł polski eksport, ale możliwości są większe*, „Obserwator Finansowy", 21.09.

WTO (2020), *World Tariff Profiles*, Geneva.

ZBH Kijów (2020), *Zagraniczne Biuro Handlowe w Kijowie*, https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/europa_wschodnia/Ukraina [dostęp: 17.12.2020].

ZBH Seul (2020), *Zagraniczne Biuro Handlowe w Seulu*, https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/azja_i_pacyfik/Korea_Poludniowa [dostęp: 17.12.2020].

ZBH Tokio (2020), *Zagraniczne Biuro Handlowe w Tokio*, https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/azja_i_pacyfik/Japonia [dostęp: 17.12.2020].

ZBH Toronto (2020), *Zagraniczne Biuro Handlowe w Toronto*, https://www.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/ameryka_polnocna/Kanada [dostęp: 17.12.2020].

Bazy danych

eAmbrosia (2020), https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/food-safety-and-quality/certification/quality-labels/geographical-indications-register/ [dostęp: 26.11.2020].

Baza danych o inwestycjach bezpośrednich NBP (2020), https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy.html [dostęp: 25.11.2020].
Eurostat-Comext (2020), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/ [dostęp: 10.11.2020].
GUS (2020), http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx [dostęp: 5.11.2020].
OECD Trade in Value Added (2018), https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm [dostęp: 15.11.2020].

Spis tabel i wykresów

SPIS TABEL

- Tabela 1. Umowy UE o wolnym handlu (stan na 12.11.2020 r.) 9
- Tabela 2. Przykłady produktów objętych kilkuletnimi okresami przejściowymi. 15
- Tabela 3. Główne grupy produktów w polskim handlu z wybranymi krajami w 2019 r. (w proc.) 31

SPIS WYKRESÓW

- Wykres 1. Struktura geograficzna polskiego eksportu towarów poza UE w 2019 r. (w proc.) 10
- Wykres 2. Struktura geograficzna polskiego importu towarów spoza UE w 2019 r. (w proc.) 11
- Wykres 3. Struktura handlu Polski z krajami, z którymi obowiązują umowy o wolnym handlu w 2019 r. (w proc.) 11
- Wykres 4. Udział bezcłowych linii taryfowych w dostępie do rynków wynikający z umów o wolnym handlu (w proc. linii taryfowych) 17
- Wykres 5. Struktura przywozu z Polski i całej UE do wybranych krajów według statusu celnego w 2019 r. (w proc.) 25
- Wykres 6. Stopień wykorzystania preferencji celnych w przywozie do krajów trzecich z Polski i całej UE oraz w przywozie całej UE i Polski z krajów trzecich (w proc.) 26
- Wykres 7. Struktura importu Polski z wybranych krajów według statusu celnego (w proc.). 27
- Wykres 8. Handel towarami Polski z wybranymi krajami (w mln EUR) 29
- Wykres 9. Średnioroczne tempo zmian w polskim handlu towarami z wybranymi krajami w latach 2010-2019 (w proc.) 30
- Wykres 10. Udział wybranych krajów w handlu towarami Polski w okresie obowiązywania umów o wolnym handlu (w proc.) 30
- Wykres 11. Handel usługami Polski z wybranymi krajami (w mln EUR). 35
- Wykres 12. Udział wybranych krajów w handlu usługami Polski w okresie obowiązywania umów o wolnym handlu (w proc.) 36
- Wykres 13. Współpraca inwestycyjna Polski z wybranymi krajami (w mln EUR na koniec roku) 39
- Wykres 14. Główni eksporterzy polskiej wartości dodanej do wybranych państw w 2015 r. (w proc. polskiej wartości dodanej konsumowanej w tych państwach) 43

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.

Polski
Instytut
Ekonomiczny