

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 406

Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?

Redaktorzy naukowci
Małgorzata Domiter
Bogusława Drelich-Skulska
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Aleksandra Śliwka
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Beata Mazur
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

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



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-543-8

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

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

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

Część 1. Międzynarodowe przepływy towarów, usług i kapitałów w dobie procesów globalizacji

Dominika Brzęczek-Nester: Polski eksport w latach 1999-2014 – kluczowe tendencje w ujęciach ilościowym, branżowym i geograficznym	15
Agnieszka Hajdukiewicz: Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne jako szansa rozwoju eksportu polskich towarów	28
Dorota Agata Jarema: Stosunki handlowe pomiędzy Unią Europejską i Chińską Republiką Ludową po 2001 roku	43
Artur Klimek: Small and medium sized enterprises in international trade: the case of Central and Eastern European countries.....	54
Jan Rymarczyk: Eksport jako forma internacjonalizacji KGHM Polska Miedź S.A.	70
Joanna Skrzypczyńska: Chiny w WTO	86
Marta Wincewicz-Bosy: Wpływ wybranych czynników społecznych na międzynarodowy łańcuch dostaw zwierząt przeznaczenia rzeźnego	93
Wojciech Zysk: Międzynarodowe obroty usługowe w latach 2004-2013	103
Magdalena Myszkowska: Miejsce krajów najsłabiej rozwiniętych w międzynarodowym handlu usługami.....	115
Michał Brzozowski, Paweł Śliwiński, Grzegorz Tchorek: Integracja podejścia makroekonomicznego i portfelowego w analizie czynników determinujących przepływy kapitału międzynarodowego.....	127
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Rola branży e-commerce w rozwoju rynku powierzchni magazynowych	140

Część 2. Ugrupowania integracyjne, gospodarki narodowe i inni gracze wobec wyzwania integracyjnego

Eric Ambukita: Francja i Afryka: nowa era współpracy gospodarczej	153
Anna Chrzęściewska: Charakterystyka polityki społecznej Meksyku na tle procesów globalizacji	165
Małgorzata Dziembała: Polityka na rzecz wspierania innowacyjności w krajach BRICS na przykładzie Republiki Południowej Afryki	174

Sławomir Wyciślak: Korporacje transnarodowe w warunkach złożoności	186
Anna Janiszewska: Polityka społeczna w krajach europejskich jako odpowiedź na zachodzące zmiany demograficzne	197
Zdzisław W. Puślecki: Unia Europejska wobec bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach globalizacji	210
Katarzyna Żukrowska: Napięcia w sąsiedztwie UE jako czynnik stymulujący zmiany	221

Część 3. Polska w globalnej gospodarce – wybrane problemy

Jarosław Brach: Polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków – historia, sytuacja obecna oraz perspektywy i możliwości rozwoju w przyszłości	243
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka: Zmiany na rynku pracy w Polsce na tle przemian zachodzących w krajach UE	268
Bogdan Buczkowski, Agnieszka Kłysik-Uryszek, Aneta Kuna-Marszałek: Polish OFDI – scale, structure and trends	279
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Główne przesłanki i napotymane bariery we wdrożeniu <i>kaizen</i> w przedsiębiorstwach na rynku polskim	289
Eugeniusz M. Pluciński: Istota bezpieczeństwa ekonomicznego Polski z perspektywy globalizacji regionalnej i światowej. Wybrane aspekty	306

Część 4. Znaczenie komunikacji i marketingu dla kształtowania postaw w globalnej gospodarce

Karolina M. Klupś-Orłowska: Private English tutoring industry in China on the example of the activity of New Oriental Education & Technology Group	323
Aleksandra Kuźmińska-Haberla, Monika Chutnik: Szkolenia międzykulturowe jako sposób na zwiększenie konkurencyjności polskich inwestorów na rynkach zagranicznych	333
Agata Linkiewicz: Ewolucja marketingu szeptanego jako narzędzia komunikacji marketingowej w świetle rozwoju technologii informacyjnych	346
Barbara Szymoniuk: Globalne marnotrawstwo zasobów – wyzwanie dla zrównoważonego marketingu	358

Część 5. Państwo w globalnej gospodarce

Lidia Mesjasz: Koszty restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego państwa...	369
Dorota Michalak: Przemiany strukturalne na rynku pracy jako efekt zmian klimatycznych	382
Michał Nowicki: Sanckje jako wolicjonalny środek wywierania presji na państwa naruszające ład międzynarodowy	391

Summaries

Part 1. International flows of foods, services and capitals at the time of the globalization processes

Dominika Brzęczek-Nester: Polish export in 1999-2014 – key trends in quantitative, structural and geographical terms	15
Agnieszka Hajdukiewicz: Transatlantic Trade and Investment Partnership as a development opportunity for the exports of Polish goods	28
Dorota Agata Jarema: Trade relations between the European Union and the Peoples Republic of China after 2001	43
Artur Klimek: Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu międzynarodowym. Przykład krajów Europy Środkowej i Wschodniej	54
Jan Rymarczyk: Export as a form of KGHM Polska Miedź S.A. internationalization	70
Joanna Skrzypczyńska: China in the WTO	86
Marta Wincewicz-Bosy: Influence of some social factors on the international supply chain of animals for slaughter destination	93
Wojciech Zysk: International turnover service in the years 2004-2013	103
Magdalena Myszowska: The importance of least developed countries in the global services trade	115
Michał Brzozowski, Paweł Śliwiński, Grzegorz Tchorek: Integrated macroeconomic and portfolio approach in the analysis of the international capital flows determinants	127
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Role of e-commerce industry in the development of the market for warehouse space	140

Part 2. Integration groups, national economies and other players towards integration challenge

Eric Ambukita: France and Africa: a new era of economic cooperation	153
Anna Chrzęćewska: The characteristics of social policy of Mexico on the basis of processes of globalization	165
Małgorzata Dziembala: The policy promoting innovation in the BRICS countries – the case of the Republic of the South Africa	174
Sławomir Wyciślak: Transnational corporations under complexity	186
Anna Janiszewska: Social policy in the European countries as a response to the demographic changes	197
Zdzisław W. Puślecki: European Union in the face of the European security in the conditions of globalization	210
Katarzyna Żukrowska: Tension in the neighborhood of the European Union as a factor stimulating changes	221

Part 3. Poland in global economy – selected problems

Jarosław Brach: Polish sector of international road freight transport hauliers – history, contemporary situation and the perspective and possibilities of its development in the future	243
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka: Changes on the labor market in Poland compared to the changes taking place in the EU.....	268
Bogdan Buczkowski, Agnieszka Kłysik-Uryszek, Anetta Kuna-Marszałek: Polskie inwestycje bezpośrednie – skala, struktura, tendencje.....	279
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Main reasons and faced barriers in implementing kaizen in enterprises on the Polish market	289
Eugeniusz M. Pluciński: The essence of the economic security of Poland from a perspective of regional and worldwide globalisation	306

Part 4. Importance of communication and marketing for shaping attitudes in global economy

Karolina M. Klupś-Orłowska: Rynek prywatnych korepetycji w Chinach na przykładzie działalności New Oriental Education & Technology Group...	323
Aleksandra Kuźmińska-Haberla, Monika Chutnik: Intercultural trainings as a way of increasing the competitiveness of Polish investors in foreign markets.....	333
Agata Linkiewicz: Evolution of word-of-mouth marketing as a tool of marketing communication in the light of IT development	346
Barbara Szymoniuk: Global waste of resources – a challenge for sustainable marketing	358

Part 5. State in global economy

Lidia Mesjasz: The costs of sovereign debt restructurings	369
Dorota Michalak: Structural changes in the labor market as a result of climate changes	382
Michał Nowicki: Sanctions as a volitional means of impact on states infringing international order.....	391

Agnieszka Hajdukiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
e-mail: hajdukia@uek.krakow.pl

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO HANDLOWO-INWESTYCYJNE JAKO SZANSA ROZWOJU EKSPORTU POLSKICH TOWARÓW

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP AS A DEVELOPMENT OPPORTUNITY FOR THE EXPORTS OF POLISH GOODS

DOI: 10.15611/pn.2015.406.02

JEL Classification: F13, F15, F50

Streszczenie: Negocjacje Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi zmierzają w kierunku utworzenia największej na świecie strefy wolnego handlu, która w sposób istotny wpłynie na warunki wzajemnej wymiany i spowoduje pojawienie się nowych wyzwań konkurencyjnych. Celem niniejszego opracowania jest próba określenia i oceny potencjalnych korzyści dla polskich eksporterów, wynikających z liberalizacji wymiany transatlantyckiej. Badania prowadzone metodą analizy danych statystycznych i studiów literaturowych wykazały, że zawarcie umowy TTIP może stanowić silny impuls dla wzrostu polskiego eksportu, zarówno bezpośredniego, jak pośredniego, wynikającego z pobudzenia wymiany USA z innymi krajami członkowskimi. Eliminacja barier celnych, a także większa harmonizacja przepisów powinna skutkować wzrostem produkcji i eksportu w większości sektorów, a zwłaszcza pojazdów i części samochodowych, wyrobów metalowych, przetworzonej żywności i chemikaliów.

Słowa kluczowe: Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne, polski eksport, towary, szanse rozwoju.

Summary: Negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the US and the EU aim at the creation of the world's largest free trade zone, which will significantly affect the conditions of bilateral exchange and will lead to the emergence of new competitive challenges. The purpose of this paper is to identify and try to assess the potential benefits for Polish exporters, resulting from the liberalization of transatlantic trade. Research carried out through the analysis of statistical data and literature studies has shown that the conclusion of the agreement can provide a strong impetus to the growth of Polish exports, both direct and indirect, the latter resulting from the stimulation of the US exchange with other member states. The elimination of tariff barriers, as well as greater harmonization of the rules should lead to production and exports increases in most sectors, especially in auto parts, metal products, processed foods and chemicals.

Keywords: Transatlantic Trade and Investment Partnership, Polish exports, commodities, development opportunities.

1. Wstęp

W obliczu współczesnych wyzwań gospodarczych i konieczności sprostania nowym warunkom globalnej konkurencji, Unia Europejska i Stany Zjednoczone podjęły inicjatywę na rzecz rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych w ramach tzw. Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (TTIP). W przypadku powodzenia rozpoczętych w 2013 r. negocjacji pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską dojdzie do utworzenia ugrupowania integracyjnego na nieznaną dotąd skalę, największej strefy wolnego handlu w gospodarce światowej, która obejmie dwa ogromne rynki położone na dwóch kontyngentach, o dużym potencjale rozwoju przedsiębiorczości. Oczekuje się, że spowoduje to powstanie silnego efektu kreacji handlu, z którego skorzystają eksporterzy po obu stronach Atlantyku. Liberalizacja wymiany transatlantyckiej również dla polskich przedsiębiorców może być szansą na zwiększenie stopnia internacjonalizacji, większą dywersyfikację eksportu i wzmocnienie pozycji naszych firm na rynku międzynarodowym.

Celem niniejszego opracowania jest próba określenia i oceny potencjalnych korzyści wynikających z zawarcia umowy dla polskich eksporterów, przy uwzględnieniu bieżącego stanu stosunków handlowych z USA oraz założonych celów i zakresu negocjacji. Zidentyfikowane zostaną główne bariery handlowe w stosunkach handlowych UE z USA i efekty ich ograniczenia bądź całkowitej eliminacji. Wskazane zostaną te sektory, w których Polska ma największe szanse na rozwój eksportu na rynek amerykański. Ze względu na kompleksowość podejmowanej tematyki w niniejszym artykule zostaną przeanalizowane wyłącznie kwestie eksportu towarów, z pominięciem eksportu usług i kapitału.

2. Charakterystyka polskiego eksportu towarów do Stanów Zjednoczonych na tle relacji handlowych UE-USA

Unia Europejska i Stany Zjednoczone to główne gospodarki światowe, łącznie wytwarzające w 2013 r. około 46% światowego PKB oraz przodujące w światowym handlu. Razem odpowiadają za ok. 25% światowego eksportu towarów i 30% światowego importu towarów, a przy tym obie strony są dla siebie wzajemnie najważniejszymi partnerami handlowymi. Mimo rosnącej wartości bilateralnej wymiany, w latach 2000-2013 wielkość importu USA na rynek Unii Europejskiej systematycznie zmniejszała się, równocześnie malało znaczenie rynku Stanów Zjednoczonych jako odbiorcy amerykańskich towarów.

Udział Stanów Zjednoczonych w eksporcie towarów Unii Europejskiej obniżył się z 28% w 2000 r. do 16,4% w 2013 r., a w imporcie z 20,8% do 11,6%. Sytuacja ta wynikała, w głównej mierze, ze zmian strukturalnych w handlu międzynarodowym spowodowanych rosnącą aktywnością i siłą gospodarek wschodzących.

Oczekuje się, że sukces negocjacji TTIP pozwoli stworzyć warunki na rzecz lepszego wykorzystania potencjału transatlantyckiego rynku, dostarczając wielu no-

wych impulsów dla wzrostu wymiany handlowej między krajami członkowskimi UE (w tym z Polską) a USA, i będzie tym samym przeciwdziałać obniżaniu rangi ich wzajemnych stosunków.

Tabela 1. Obroty towarowe między Polską a Stanami Zjednoczonymi według nomenklatury HS w latach 2000-2013

Wyszczególnienie		2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013
Eksport towarów z Polski do USA	Wartość (w mln USD)	1000	1080	1776	2104	2471	2873	3604	4842
	Udział w eksporcie Polski (%)	3,2	2,7	2,4	1,9	1,4	1,8	2,0	2,4
Import towarów z Polski do UE	Wartość (w mln USD)	2138	1783	2119	2772	4596	4430	4996	5497
	Udział w imporcie Polski (%)	4,4	3,3	2,4	2,2	2,2	2,5	2,6	2,7
Saldo wymiany towarów	Wartość (w mln USD)	-1156	-703	-344	-668	-2126	-1557	-1392	-654

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade [<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default>].

W latach 2000-2013 eksport towarów z Polski do USA wzrósł niemal pięciokrotnie, osiągając w 2013 r. najwyższą wartość 4,8 mld USD (tab. 1). Mimo to, w analizowanym okresie, Stany Zjednoczone zmniejszyły swoje relatywne znaczenie jako odbiorca polskich towarów i dostawca towarów do Polski. W polskim eksporcie ogółem udział Stanów Zjednoczonych wyniósł w 2013 r. 2,4%, podczas gdy w 2000 r. było to 3,2%. W imporcie udział USA stanowił 2,7% ogólnego importu Polski, przy czym uległ on zmniejszeniu z 4,4% w 2000 r. Polska nie należała również do grona najważniejszych partnerów handlowych Stanów Zjednoczonych spośród krajów unijnych (według danych Banku Światowego Polska była w 2013 r. dopiero dwunastym pod względem wartości eksportu unijnym dostawcą na rynek amerykański oraz dziesiątym odbiorcą towarów z USA wśród państw UE). Udział Polski w unijnym eksporcie do USA to zaledwie 1,3% w 2013 r., co nie oddaje potencjału handlowego naszego kraju. Obroty z USA cechuje trwałość, choć zmiennej wysokości, deficyt handlowy.

Z drugiej strony, choć udział USA w całym polskim eksporcie wynosi zaledwie nieco ponad 2%, to jednak gdy się zmierzy ten udział według tzw. wartości dodanej (czyli z uwzględnieniem pośredniego eksportu towarów z polskimi komponentami przez inne kraje UE), to wskaźnik ten wzrasta do 5% [Komisja Europejska 2015]. Stany Zjednoczone to w 2013 r. także drugi po Rosji najważniejszy partner Polski z krajów pozaunijnych, o chłonnym, choć wymagającym rynku i licznej, z reguły silnie przywiązanej do polskich tradycji, Polonii.

W strukturze polskiego eksportu na rynek USA według klasyfikacji SITC największy udział mają wyroby sekcji 7, a więc maszyny, urządzenia i sprzęt transpor-

Tabela 2. Struktura towarowa eksportu Polski do Stanów Zjednoczonych według nomenklatury SITC w 2004 r. i 2013 r.

Seksja SITC	Eksport w 2004 r.		Eksport w 2013 r.	
	Wartość w tys. USD	Udział (%)	Wartość w tys. USD	Udział (%)
0 – Żywność i zwierzęta żywe	126 908,8	7,1	231 842,2	4,8
1 – Napoje i tytoń	47 928,0	2,7	59 621,9	1,2
2 – Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	9 137,7	0,5	29 972,4	0,6
3 – Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	160 777,8	9,1	558 318,7	11,5
4 – Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	144,7	0,0	419,6	0,0
5 – Chemikalia i produkty pokrewne	138 818,0	7,8	205 756,9	4,2
6 – Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	436 553,5	24,6	470 451	9,7
7 – Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	483 173,8	27,2	2 522 787	52,1
8 – Różne wyroby przemysłowe	371 920,9	20,9	763 248,4	15,8
9 – Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	207,4	0,0	72,6	0,0
Ogółem (0-9)	1 775 570,8	100,0	4 842 490,7	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade [<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default>].

towy oraz sekcji 8 (różne wyroby przemysłowe) i sekcji 3 (paliwa mineralne, smary i materiały pochodne). Sekcja 7 charakteryzowała się ponadto największym wzrostem udziału, który w roku 2013 r. stanowił już ponad połowę polskiego eksportu (tab. 2). W analizie prowadzonej według działów HS w wymianie dominowały maszyny i urządzenia oraz ich części (dział 84), a także statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części (dział 88). Analiza prowadzona na niższym, 4-cyfrowym poziomie dezagregacji danych, pozwoliła wyłonić dziesięć głównych pozycji towarowych w eksporcie na rynek USA (tab. 3).

Wśród dziesięciu grup towarowych mających największe znaczenie w polskich dostawach na rynek amerykański znalazły się wyłącznie artykuły przemysłowe, m.in. silniki turboodrzutowe i turbośmigłowe, statki powietrzne i części do samolotów i śmigłowców, oleje ropy naftowej, meble, jednostki pływające, akcesoria samochodowe. W wielu spośród wymienionych grup towarowych Stany Zjednoczone były dominującym odbiorcą polskiego eksportu do krajów pozaunijnych, a w niektórych (tj. silniki turboodrzutowe czy samoloty i śmigłowce) nawet eksportu ogółem.

Mimo wysokiej koncentracji eksportu, w którym dominują maszyny i części do maszyn, rynek USA jest atrakcyjny dla polskich producentów rolno-spożywczych. Udział żywności (wraz z napojami) w eksporcie do USA wprawdzie zmniejszył się

Tabela 3. Główne grupy towarów w eksporcie Polski do USA według nomenklatury HS w 2013 r.

Miejsce	Pozycja HS	Opis	Wartość eksportu w tys. USD
1.	8411 Dół formularza	Silniki turbodozrutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	589 094,7 Dół formularza
2.	8803 Początek formularza Dół formularza Początek formularza Dół formularza	Części lotnicze	562 161,4 Początek formularza Dół formularza Początek formularza Dół formularza
3.	2710 Początek formularza Dół formularza	Oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z materiałów bitumicznych, inne niż surowe	558 285,8 Początek formularza Dół formularza
4.	9403 Początek formularza Dół formularza	Meble i ich części (za wyjątkiem krzeseł)	265 599,1 Początek formularza Dół formularza
5.	8802 Początek formularza Dół formularza	Pozostałe statki powietrzne (na przykład śmigłowce, samoloty); statki kosmiczne (włączając sztuczne satelity) oraz stacje orbitalne i pojazdy nośne statków kosmicznych	212 679,2 Początek formularza Dół formularza
6.	8901 Początek formularza Dół formularza	Statki, łodzie wycieczkowe, promy, statki towarowe, barki oraz podobne jednostki pływające, do przewozu osób lub towarów	124 323,4 Początek formularza Dół formularza
7.	8708 Początek formularza Dół formularza	Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	88 479,8 Początek formularza Dół formularza
8.	9032 Początek formularza Dół formularza Początek formularza	Instrumenty i urządzenia kontrolno-pomiarowe	78 290,9 Początek formularza Dół formularza Początek formularza
9.	8544 Początek formularza Dół formularza	Kable i przewody	73 121,7 Początek formularza Dół formularza
10.	9401 Dół formularza	Siedzenia oraz ich części	71 220,2 Dół formularza

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade [<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default>].

w ostatnich latach, z 9,8% w 2004 r. do ok. 6,0% w 2013 r., ale USA jest jednym z głównych odbiorców wyrobów przetworzonych artykułów spożywczych, takich jak szynka wieprzowa (przetworzona lub konserwowana), wódka, filety rybne, wyroby czekoladowe. W wymianie towarami rolno-spożywczymi ze Stanami Zjednoczonymi odnotowywana jest nadwyżka handlowa.

Tabela 4. Struktura towarowa eksportu artykułów żywnościowych* z Polski do Stanów Zjednoczonych według działów SITC w 2013 r.

Dział SITC	Eksport w 2004 r.		Eksport w 2013 r.	
	Wartość w tys. USD	Udział (%)	Wartość w tys. USD	Udział (%)
00 – zwierzęta żywe	736,4	0,4	38,3	0,0
01 – mięso i przetwory mięsne	37 518,3	21,4	62 347,1	21,4
02 – produkty mleczne i jaja	13 329,2	7,6	9 833,7	3,4
03 – ryby, skorupiaki,..., przetwory z nich	18 698,5	10,7	43 223,6	14,8
04 – zboża i przetwory zbożowe	9 292,1	5,3	17 971,5	6,2
05 – warzywa i owoce	21 798,9	12,5	32 305,3	11,1
06 – cukier i miód	4 466,5	2,6	11 238,3	3,9
07 – kawa, herbata, kakao, przyprawy	12 080,9	6,9	39 552,7	13,6
08 – pasza dla zwierząt	4,2	0,0	40,5	0,0
09 – różne produkty spożywcze i przetwory	8 936,3	5,1	15 189,1	5,2
11 – napoje	47 927,5	27,4	59 293,3	20,3
12 – tytoń i wyroby tytoniowe	0,5	0,0	328,6	0,1
41 – oleje i tłuszcze zwierzęce	0,0	0,0	0,1	0,0
42 – oleje i tłuszcze roślinne surowe...	88,2	0,1	292,4	0,1
43 – oleje i tłuszcze roślinne i zwierzęce przetworzone...	53,3	0,0	127,2	0,0
22 – ziarna i owoce oleiste	28,8	0,0	76,5	0,0
Żywność ogółem	174 959,6	100	291 858,2	100

*Kategoria „Żywność” obejmuje wg metodologii WTO sekcje 0,1,4 SITC i dział 22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade [<http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default>].

Analiza polskiego eksportu żywnościowego do USA przeprowadzona według działów SITC pokazała, że największy udział mają: mięso i przetwory mięsne, napoje oraz ryby i przetwory z ryb (tab. 4). Relatywnie duże znaczenie w eksporcie produktów żywnościowych mają towary z działu 07 (kawa, herbata, kakao i przyprawy) oraz 05 (warzywa i owoce). W analizowanym okresie najbardziej wzrósł udział eksportu działu 07, 06 i 03.

3. Główne bariery w handlu transatlantyckim

Zasadniczy cel TTIP, jakim jest ułatwienie wymiany handlowej w zakresie towarów i usług oraz zwiększenie inwestycji między UE a USA, ma być realizowany poprzez eliminację barier dostępu do rynku obu partnerów. Negocjacje dotyczą redukcji ceł,

jak również barier pozataryfowych, w tym większej harmonizacji regulacji związanych z handlem oraz wzmocnienia zasad handlu. Poniżej przeanalizowano główne bariery w transatlantyckiej wymianie handlowej, z uwzględnieniem skutków dla polskiego eksportu wynikających z ich ewentualnego obniżenia.

3.1. Bariery celne

TTIP ma wykraczać poza zwykłą redukcję stawek celnych, te jednak, choć w zagregowanym ujęciu niskie – nadal stwarzają obszar do dalszej redukcji. Unia Europejska stosuje nieco wyższy stopień ochrony celnej w porównaniu do USA; średnia stosowana stawka celna KNU we wspólnej taryfie celnej wynosiła 5,5% *ad valorem* w 2013 r., przy czym import towarów przemysłowych był obciążony stawką 4,2%, a towarów rolnych – 13,2%. W taryfie celnej Stanów Zjednoczonych średnia stawka celna importowa wynosiła 3,4%, w tym na towary przemysłowe – 3,1%, a na artykuły rolne – 5,3% [WTO ITC UNCTAD, 2014]. W bilateralnej wymianie UE z USA unijny eksport towarów przemysłowych do USA był objęty stawką celną przywozową 3,5% i ważoną 1,1%, a eksport artykułów rolno-spożywczych stawką celną zwykłą 5,2% i ważoną – 1,9%. Z kolei w przywozie towarów przemysłowych z USA do UE obowiązywała zwykła stawka celna KNU w wysokości 4,4% i stawka celna ważona 1,4%, a w przypadku produktów rolno-spożywcze stawka celna w wysokości odpowiednio 16,6% (zwykła) i 6,1% (ważona).

Można więc zauważyć, że największe różnice w poziomie protekcjonizmu taryfowego między Stanami Zjednoczonymi a UE występują w przypadku artykułów rolnych. Rynek Stanów Zjednoczonych jest, ogólnie biorąc, bardziej otwarty na import produktów rolno-spożywczych, jednak w przypadku niektórych artykułów nadal stosowane są bardzo wysokie cła, często przekraczające 100%. Należą do nich zwłaszcza produkty nabiałowe, cukier, orzechy oraz napoje i tytoń. W taryfie unijnej „szczyty taryfowe” dotyczą importu takich produktów, jak nabiał, wołowina i cukier.

Obie strony dążą w negocjacjach do redukcji ceł, ale w przypadku towarów wrażliwych opowiadają się za wprowadzeniem długich okresów przejściowych, w powiązaniu z możliwością korzystania z klauzul ochronnych. Liberalizacja celna powinna być korzystna dla Polski w takich grupach produktów, jak wyroby cukiernicze i mleczarskie. Z kolei z punktu widzenia polskiego interesu problematyczna może być redukcja ceł na mięso. Stawki celne na produkty pochodzenia zwierzęcego w taryfie unijnej utrzymują się wciąż na dość wysokim poziomie (średnia 20%) i istnieją obawy o pogorszenie konkurencyjności po zniesieniu ochrony celnej. Wrażliwymi produktami dla Polski są ponadto jabłka i truskawki.

Jest jednak wiele kategorii towarowych, w przypadku których stawki celne mogą być zredukowane do zera bez znaczącego uszczerbku dla którejś ze stron. Dotyczy to w szczególności wyrobów przemysłowych i komponentów niezbędnych do ich produkcji. W obu tych obszarach wymiana ma głównie charakter wewnątrzgałęziowy.

wy i stawki celne nie mają istotnego znaczenia dla ochrony tychże rynków. Niemniej jednak stwarzają one obciążenie dla przedsiębiorstw. Warto tu podkreślić, iż dość istotna część eksportu do USA jest związana z procesami międzynarodowej współpracy produkcyjnej. Zniesienie tych barier miałoby duże znaczenie dla Polski, która importuje z USA m.in. znaczne ilości podzespołów sektora lotniczego, eksportując z powrotem produkty gotowe. W każdym z takich przypadków z reguły występuje jakieś obciążenie celne, zatem obniżenie stawek celnych może dla Polski przynieść wymierne korzyści [IBRKiK 2013].

3.2. Najważniejsze bariery pozataryfowe

W rezultacie znaczącej redukcji ceł dokonanej na forum multilateralnym GATT/WTO głównymi barierami w stosunkach handlowych między USA i UE pozostają bariery pozataryfowe, które często wynikają z odmiennych systemów regulacyjnych obu partnerów. Szacuje się, iż w przypadku handlu UE–USA bariery pozataryfowe mogą dla przedsiębiorstw generować około 60-80% dodatkowych kosztów ponoszonych na dostosowanie swoich produktów i usług do wymagań regulacyjnych [AMCHAM 2013]. Część z istniejących barier ma charakter sektorowy, inne mają oddziaływanie bardziej przekrojowe, międzysektorowe. Poniżej przedstawione zostaną najważniejsze z nich.

3.2.1. Regulacje sanitarne i fitosanitarne

Zarówno USA, jak i Unia Europejska stosują restrykcyjne przepisy sanitarne i fitosanitarne, które jednak istotnie się między sobą różnią, co znacznie utrudnia, a niekiedy wręcz uniemożliwia prowadzenie handlu. W praktyce na tle stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych często dochodziło do konfliktów handlowych między partnerami, które były rozstrzygane na forum WTO. Różnice wynikają z zasadniczo odmiennych podejść do bezpieczeństwa żywności, czego przykładem jest stosunek do tzw. zasady przezorności (*precautionary principle*) – przyjętej w Porozumieniu fitosanitarnym i sanitarnym WTO, która jest traktowana znacznie poważniej w prawie unijnym niż w prawie amerykańskim. Unia Europejska stosuje tę zasadę w szerokim zakresie, w odniesieniu do problemów ochrony środowiska, ochrony konsumentów, bezpieczeństwa żywności itp. Według interpretacji Komisji Europejskiej, opierając się na tej zasadzie ostrożności, można zastosować odpowiednie środki ochronne, w przypadku gdy zjawisko, produkt lub działanie może stanowić potencjalne zagrożenie dla środowiska, zdrowia ludzi, zwierząt lub roślin, nawet wówczas, gdy przeprowadzona ocena dostępnych danych naukowych nie pozwala na określenie z wystarczającą pewnością tego zagrożenia. Z kolei w USA dominuje podejście „oparte na nauce” (*sound-science approach*), które zasadniczo wymaga dostarczenia twardych dowodów naukowych potwierdzających szkodli-

wość przed podjęciem działań regulacyjnych. Amerykanie często oskarżali stronę europejską o nadużywanie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych, bez naukowego uzasadnienia i w zakresie szerszym, niż jest to niezbędne do ochrony życia i zdrowia ludzi, roślin i zwierząt.

Przykładami barier regulacyjnych w dostępie do rynku UE są przepisy regulujące poziom maksymalnych zanieczyszczeń żywności wynikających z zastosowania środków ochrony roślin, restrykcyjne regulacje odnośnie do GMO, zakaz stosowania hormonów w produkcji zwierzęcej czy odkażania mięsa drobiowego za pomocą substancji chemicznych [Hajdukiewicz 2014]. Polska ma w obszarze regulacji sanitarnych i fitosanitarnych interesy defensywne, zasadniczo zbieżne z unijnymi. Ewentualne obniżenie standardów sanitarnych nie wpłynęłoby bezpośrednio na polski eksport, ale pośrednio mogłoby wywołać istotne zmiany warunków konkurencyjności. Próby zalegalizowania upraw GMO w Polsce są szczególnie niebezpieczne w sytuacji powolnego kształtowania się instytucji kontrolnych w tym zakresie. Ewentualne zarzuty o brak kontroli mogłyby doprowadzić do powszechnej blokady polskiego eksportu żywności z powodu skażenia przez niekontrolowane GMO, a także zagrozić samej egzystencji polskiego nasiennictwa [IBRKiK 2013]. Z kolei potencjalne zniesienie zakazu stosowania hormonów czy dopuszczenie do sprzedaży drobiu odkażanego chlorem mogłoby utrudnić sprzedaż polskich produktów tych branż na rynku unijnym, gdyż skutkowałoby zwiększeniem konkurencji ze strony taniego amerykańskiego importu. Obniżenie standardów unijnych w tym zakresie jest jednak mało prawdopodobne, co można wnioskować z treści mandatu negocjacyjnego UE [Rada UE 2014] i dokumentów negocjacyjnych Komisji.

Z kolei dostęp do rynku Stanów Zjednoczonych jest poważnie utrudniony w przypadku mięsa i przetworów mięsnych, ze względu na obowiązywanie bardziej restrykcyjnych niż wytyczne Światowej Organizacji ds. Zdrowia Zwierząt (*World Organization for Animal Health – OIE*) przepisów dotyczących ograniczania importu w sytuacji wystąpienia tzw. choroby szalonych krów (gąbczasta encefalopatia bydła, *Bovine Spongiform Encephalopathy – BSE*). Od stycznia 1998 r. rynek amerykański był z tego powodu zamknięty na unijną wołowinę, baraninę, koźlęcinę i ich przetwory. W związku z rozpoczęciem negocjacji TTIP Stany Zjednoczone ogłosiły, że będą stopniowo znosić zakaz importu mięsa z UE, zaczynając od Irlandii. Polscy eksporterzy wołowiny, którzy kierują swoje produkty głównie na rynek unijny, będą mogli w przypadku zniesienia zakazu podjąć próbę eksportu do USA. Poważne bariery w dostępie do rynku występują też w przypadku jogurtów i innych przetworów mlecznych (tzw. produkty klasy A), które podlegają specjalnym przepisom (*the Pasteurized Milk Ordinance – PMO*), egzekwowanych na szczeblu lokalnym i systematycznie aktualizowanych przez FDA, oraz owoców i warzyw z powodu długotrwałych procedur tzw. *pet risk analysis*. Tu o ustępstwa strony amerykańskiej będzie trudno, ale jeśli do nich dojdzie, będzie to duże ułatwienie dla polskich eksporterów z tych branż, a tym samym szansa na zwiększenie dostaw do USA.

3.2.2. Bariery techniczne

Problemem w stosunkach handlowych USA-UE jest również zróżnicowanie szczegółowych przepisów technicznych, norm oraz procedur oceny zgodności, certyfikatów itp. Oznacza dla producenta zainteresowanego eksportem konieczność dostosowania wytwarzanych dóbr do różnych wymogów, co wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów. W tym aspekcie uznaje się je za środek protekcjonistyczny, gdyż prowadzi zwykle do wzrostu ceny dobra eksportowanego. W skrajnych przypadkach spełnienie odrębnych wymagań regulacyjnych oznacza produkowanie tego samego (co do pełnionej funkcji użytkowej) wyrobu w dwóch wersjach – jednej przeznaczonej na rynek amerykański, drugiej przeznaczonej na rynek UE. Formą liberalizacji tych barier w wyniku zawarcia TTIP mogłoby być w wersji najłagodniejszej wzajemne uznawanie ocen zgodności w branżach dotychczas nieobjętych takimi postanowieniami¹, a w wersji bardziej ambitnej – wzajemne uznawanie norm. Najbardziej ambitnym rozwiązaniem byłoby ujednoczenie (harmonizacja) norm, jest jednak ona mało prawdopodobna [IBRKiK 2013]. Postęp w tym zakresie stanowiłby zachętę do rozwoju eksportu, zwłaszcza w przypadku małych i średnich firm, które do tej pory powstrzymywały się z tą decyzją, ze względu na dodatkowe koszty.

Przykładami barier technicznych, które są uciążliwe dla eksporterów z Polski, są odmienne uregulowania w sektorach chemicznym, farmaceutycznym i urzędów medycznych, kosmetyków oraz motoryzacyjnym.

W sektorze chemicznym metody wytwarzania, jakość i dystrybucję wyrobów chemicznych reguluje U.S. Toxic Substances Control Act (TSCA) po stronie amerykańskiej oraz REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals) po stronie UE. Ze względu na dość istotne różnice między nimi konieczne jest m.in. prowadzenie podwójnej dokumentacji, dostosowanie systemów produkcyjnych spełniających warunki TSCA oraz REACH, a w niektórych przypadkach przepisy wręcz uniemożliwiają sprzedaż danych wyrobów na rynku partnera.

W przypadku farmaceutyków i sprzętu medycznego Unii Europejskiej proces dopuszczenia do obrotu jest często zdecentralizowany, w odróżnieniu od w pełni zcentralizowanego systemu amerykańskiego, w którym główną rolę odgrywa Food and Drug Administration (FDA). Problemem dla strony europejskiej, w tym polskiej, może być ocena zagrożenia dla środowiska [European Parliament 2014]. Ocena ta jest wymagana w dokumentacji dotyczącej danego leku po obu stronach Atlantyku, jednak w UE nie ma ona wpływu na analizę korzyści i ryzyka związanego z danym lekiem, natomiast w USA negatywna ocena może być powodem wycofania zgody FDA na dopuszczenie danego leku do obrotu. Urządzenia medyczne również podlegają ocenie wpływu na środowisko, zanim zostaną dopuszczone do obrotu w USA. Czas uzyskiwania zatwierdzenia urzędów medycznych jest ponadto w Sta-

¹ W praktyce oznaczałoby to, że polscy eksporterzy mogliby w laboratoriach polskich/unijnych testować produkty pod kątem zgodności z normami amerykańskimi i odwrotnie.

nach Zjednoczonych dłuższy niż w UE, co stanowi dodatkową barierę w eksporcie tych urządzeń do USA.

W branży kosmetyków przepisy są generalnie znacznie bardziej liberalne w USA niż w UE. Prawodawstwo UE nakłada wymóg zgłoszenia i rejestracji dotyczący substancji kosmetycznych i gotowych produktów wprowadzanych na jednolity rynek. Ponadto wszystkie substancje zawarte w produktach kosmetycznych podlegają ścisłej ocenie bezpieczeństwa, zanim zostaną zatwierdzone przez Komisję do stosowania w kosmetykach. W Stanach Zjednoczonych producenci nie są zobowiązani do zarejestrowania swoich produktów, a badania bezpieczeństwa nie są obowiązkowe. Inna istotna różnica dotyczy testów na zwierzętach, które są ściśle zakazane w UE, podczas gdy ustawodawstwo USA dopuszcza stosowanie badań na zwierzętach w szczególnych okolicznościach. Mimo iż bariery dostępu są w tym przypadku wyższe dla eksporterów z USA, to jednak sprzedaż kosmetyków na terenie Stanów Zjednoczonych wymaga spełnienia ich definicji. Niektóre stwierdzenia i roszczenia producenta kosmetyku związane z działaniem produktu (występujące na etykiecie lub w kampanii reklamowej) mogą powodować, że będzie on zobowiązany do zakwalifikowania go jako lek, nawet jeśli jest on przeznaczony do sprzedaży jako kosmetyk. Ponadto fakt, że wykaz substancji, których stosowanie jest zabronione, różni się zasadniczo pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską, może stanowić dodatkowe utrudnienie dla producentów unijnych (w tym eksporterów z Polski).

Regulacje w sektorze motoryzacyjnym, zarówno w UE, jak i w USA, mają na celu ochronę środowiska i zmniejszenie zużycia paliwa. Jednak wciąż istnieje wiele różnic w zakresie standardów technicznych i norm ochrony środowiska dla pojazdów silnikowych. W obszarze redukcji emisji CO₂ cele UE są bardziej ambitne niż w USA. Ponadto normy emisji są bardziej rygorystyczne w UE dla emisji CO₂. Z kolei przepisy dotyczące emisji tlenków azotu z silników Diesla są bardziej restrykcyjne w USA [European Parliament 2014]. Różnice dotyczą również metod testowania oraz podejścia do wzajemnego uznawania standardów za pośrednictwem Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (UNECE).

Większy zakres wzajemnego uznawania norm czy harmonizacji przepisów w wyżej wymienionych sektorach jest uznawany za dużą szansę na obniżenie kosztów i zwiększenie eksportu dla eksporterów z Polski. O ile z barierami pozataryfowymi dość dobrze radzą sobie duże korporacje, o tyle działają one zniechęcająco na małe i średnie przedsiębiorstwa, powstrzymując je często przed podjęciem próby wejścia na rynek amerykański. Tymczasem na rynku tym występuje wiele niszy, które wydają się potencjalnie atrakcyjne dla polskich firm chcących rozpocząć ekspansję w tym kierunku geograficznym (np. naturalne kosmetyki).

3.2.3. Prawa własności intelektualnej – problem oznaczeń geograficznych

Na forum międzynarodowym, w tym również w obecnych negocjacjach TTIP, Unia Europejska domaga się rozszerzenia zakresu ochrony unijnych oznaczeń geograficznych (GIs), argumentując, że powszechne stosowanie w Stanach Zjednoczonych (i niektórych innych krajach) nazw europejskich jako nazw rodzajowych szkodzi reputacji unijnych oznaczeń geograficznych, zmniejsza ich udział w rynku i w efekcie negatywnie wpływa na dochody rolników z UE. Taka sytuacja prowadzi do zdevaluowania wartości marki i zniechęca obecnych producentów do podejmowania decyzji inwestycyjnych bądź uruchamiania intensywnych kampanii marketingowych. Unia Europejska podkreśla również w swoim stanowisku, iż pozwalając producentom z innych regionów na stosowanie chronionych nazw, strona amerykańska działa *de facto* na niekorzyść konsumentów, gdyż mogą oni zostać wprowadzeni w błąd odnośnie do jakości produktów.

Natomiast Stany Zjednoczone mają w tym obszarze interesy defensywne, występując przeciwko większemu zakresowi tej ochrony. To stanowisko wynika w dużej mierze z faktu, że większość produktów spożywczych, które są lub mogą być chronione, ma pochodzenie europejskie. Część z nich została wywieziona przez emigrantów europejskich, którzy zaczęli produkować je po drugiej stronie Atlantyku. Wielu producentów mogłoby dużo stracić na ochronie unijnych GIs, zwłaszcza gdy nazwa stała się określeniem rodzajowym produktu lub gdy w USA zarejestrowano wcześniej znak towarowy podobny lub identyczny jak unijne oznaczenia geograficzne². Prowadziłoby to w wielu przypadkach do obniżenia konkurencyjności amerykańskich produktów żywnościowych zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych, a z całą pewnością wymagałoby podjęcia znaczących wysiłków marketingowych.

Ewentualne rozszerzenie zakresu ochrony europejskich oznaczeń geograficznych nie miałoby znaczącego wpływu na polskich producentów, nieposiadających GIs o renomie światowej ani wzbudzających kontrowersje, ale ułatwiłoby w przyszłości proces kreowania budowania silnych, rozpoznawalnych za granicą, polskich marek. Jest to szansa zwłaszcza dla małych i średnich firm, produkujących artykuły żywnościowe za pomocą tradycyjnych metod. Problemem mogłoby być jednakże ewentualne uzależnienie przez USA zgody na ściślejszą ochronę GIs od ustępstw UE w kwestiach hormonów czy subsydiów. Zwłaszcza zgoda na ograniczenie wsparcia wewnętrznego i wstrzymanie lub ograniczenie płatności bezpośrednich mogłoby mieć dla polskiego sektora rolnego negatywne konsekwencje. Należy tu podkreślić, że to w dużej mierze dzięki środkom unijnym sektor ten rozwinął w ostatnich latach produkcję i eksport, ale jednocześnie korzysta z pomocy przez stosunkowo krótki czas w porównaniu z krajami „starej” Unii.

² Często powoływanymi przykładami nazw rodzajowych są m.in.: *brie*, *cheddar*, *edam*, *gouda*, *parmezan* czy *mozzarella*. O tym, że rejestracja europejskiego znaku nie zawsze chroni w USA przed naruszeniami własności intelektualnej, świadczą z kolei liczne spory sądowe dotyczące nadużywania nazwy *parmigiano reggiano*.

3.2.4. Bariery w sektorze energetycznym

Postulat otwarcia rynku energii między USA i UE jest jednym z najważniejszych elementów negocjacji umowy o transatlantyckim partnerstwie w handlu i inwestycjach (TTIP). W eksporcie do USA nie występują obecnie istotne bariery pozataryfowe od strony UE, natomiast importerzy amerykańscy muszą uzyskać licencję na import gazu ziemnego. W amerykańskim eksporcie do UE również istnieje konieczność uzyskania licencji na eksport gazu ziemnego (także skroplonego LNG) i ropy naftowej. Kryterium przy ich udzielaniu jest „interes publiczny”. Jednak dla krajów, z którymi USA mają umowę o wolnym handlu, licencja jest udzielana niemal automatycznie, bo jest uznawana za zgodną z narodowym interesem.

Strona unijna w negocjacjach TTIP oczekuje przede wszystkim zniesienia przez USA wymogu uzyskania licencji w eksporcie gazu skroplonego (LNG). Znacząco niższe ceny energii w Stanach Zjednoczonych dają obecnie amerykańskim przedsiębiorstwom dużą przewagę nad europejskimi. Otwarcie rynku energii powinno sprawić, że ceny nośników energii w Europie spadną i szanse firm z obu stron Atlantyku będą się stopniowo wyrównywać. Będzie to wpływało na wzrost konkurencyjności europejskiego, a zatem polskiego przemysłu (zwłaszcza branży elektroenergetycznej, chemicznej i metalurgicznej), co powinno skutkować zwiększeniem jego możliwości eksportowych.

4. Ocena skutków Umowy dla polskiego eksportu do USA

Według badań CEPR (*The Centre for Economic Policy Research*), w wyniku zawarcia umowy TTIP eksport Unii Europejskiej zwiększy się prawie we wszystkich sektorach³, ale impulsy wzrostowe w eksporcie zewnętrznym, w przypadku realizacji ambitnego scenariusza, powinny być szczególnie silne w zakresie pojazdów silnikowych (41,75%), wyrobów metalowych (+12,07%), przetworzonej żywności (+9,36%), chemikaliów (+9,27%), innych wyrobów przemysłowych (+6,13%) oraz pozostałego sprzętu transportowego (+6,10%) [CEPR 2013]. Może to być duża szansa dla Polski, która już obecnie osiąga dobre wyniki w handlu artykułami należącymi do tych grup, a zwłaszcza częściami samochodowymi, a po wprowadzeniu umowy w życie konkurencyjność polskich produktów powinna ulec dalszemu wzmocnieniu.

Powyższe wyniki uzyskano przy założeniu realizacji ambitnego wariantu umowy, zakładającego 25-procentową redukcję kosztów barier pozataryfowych oraz cał-

³ Wyjątek stanowią urządzenia elektryczne, w wypadku których w związku ze zwiększonym importem konkurencyjnych produktów przewiduje się spadek produkcji (-7,28%) i eksportu (-0,01%). Spadki mogą też wystąpić w zakresie niektórych branż związanych z rolnictwem, rybołówstwem i leśnictwem, choć ogółem prognozowany jest dla nich nieznaczny wzrost (0,22%). Ostateczne efekty dla sektora rolnego będą zależały od przebiegu procesów restrukturyzacji rolnictwa i ostatecznych uzgodnień w kwestiach ochrony środowiska.

kowitą eliminację ceł, jednak szereg badań potwierdza, że widoczne efekty mogłaby przynieść już sama redukcja ceł. Analiza przeprowadzona na bazie średnich stawek *ad valorem* wykazała, że obniżenie stawek celnych do poziomu 0% skutkowałoby dla przedsiębiorstw realizujących transakcje handlowe redukcją kosztów z tytułu ceł w wysokości ok. 130-150 mln USD rocznie [AMCHAM 2013]. Z kolei badanie prowadzone na podstawie uproszczonych analiz symulacji uzyskanych przy wykorzystaniu modelu równowagi cząstkowej (*partial equilibrium*) szacuje wielkość dodatkowej kreacji handlu w wyniku redukcji ceł pomiędzy USA a Polską na ok. 400-500 mln USD.

Trzeba przy tym podkreślić, że TTIP może wielopłaszczyznowo oddziaływać na relacje handlowe Polski oraz USA. Potencjalny wzrost obrotów może dotyczyć zarówno handlu bezpośredniego Polski i USA, jak i handlu pośredniego. W przypadku handlu bezpośredniego obejmuje on głównie transakcje eksportowe i importowe zawierane między polskimi i amerykańskimi podmiotami. Z punktu widzenia wartościowego wartość tych transakcji jest generalnie równa obrotom towarowym pomiędzy Polską a USA. Handel pośredni jest związany z uczestnictwem Polski w powiązaniach produkcyjnych w ramach Unii Europejskiej. W tym przypadku TTIP może pobudzić wymianę handlową pomiędzy USA a innymi krajami członkowskimi UE, co może z kolei pozytywnie wpłynąć na handel Polski z partnerami z Unii, ze względu na udział polskich przedsiębiorstw w dostawach materiałów i komponentów do fabryk innych krajów członkowskich realizujących eksport do USA.

Dokładna skala wzrostu eksportu jest trudna do oszacowania ze względu na brak szczegółowych danych. Biorąc jednak pod uwagę, że potencjał handlowy partnerów jest obecnie słabo wykorzystany, w perspektywie średnio- i długoterminowej, możliwości wzrostu obrotów handlu zagranicznego Polski ze Stanami Zjednoczonymi można szacować na przynajmniej 20-30% [AMCHAM 2013].

5. Zakończenie

Mimo obserwowanej w ostatnich latach tendencji wzrostowej w eksporcie towarów z Polski do Stanów Zjednoczonych, polscy przedsiębiorcy nadal w niewielkim stopniu wykorzystują potencjał amerykańskiego rynku. Udział USA w polskim eksporcie w 2013 r. wyniósł zaledwie ok. 2,4% i kształtował się na niższym poziomie niż na początku dekady lat 2000. Liberalizacja handlu w rezultacie ewentualnego zawarcia umowy TTIP powinna sprzyjać zwiększeniu dynamiki wzrostu polskiego wywozu na ten rynek. W zagregowanym ujęciu wysokość stawek celnych jest generalnie dosyć niska, jednakże w wielu grupach towarowych nadal istnieje przestrzeń do dalszej redukcji. Jeszcze większą barierę w dostępie do rynku USA stanowią bariery pozataryfowe. W tym kontekście TTIP może stanowić szansę dla polskich przedsiębiorców, zwłaszcza małych i średnich, którzy do tej pory nie postrzegali rynku amerykańskiego jako atrakcyjnego ze względu na wysokie koszty dostosowania do odmiennych wymogów regulacyjnych.

Trzeba podkreślić, że ostateczny efekt dla polskiego eksportu i gospodarki będzie wynikiem zarówno wzrostu wymiany bezpośredniej, jak i wynikającej z uczestnictwa polskich producentów w wewnątrzunijnej kooperacji przemysłowej. Dodatkową korzyścią może być większa dywersyfikacja geograficzna polskiego eksportu, a tym samym jego mniejsze uzależnienie od koniunktury na rynku unijnym.

Literatura

- AMCHAM, 2013, *TTIP: Szanse i wyzwania dla biznesu, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, Warszawa.
- CEPR, 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment*, London, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (5.12.2014).
- European Parliament, 2014, *ENVI Relevant Legislative Areas of the EU-US Trade and Investment Partnership Negotiations (TTIP)*, Study for Policy Department A: Economic and Scientific Policy, IP/A/ENVI/2014-03, Brussels.
- Hajdukiewicz A., 2014, *Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji*, International Business and Global Economy, no. 33, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot.
- IBRKiK, 2013, *Analiza wpływu i efektów umowy o SWH UE z USA na gospodarkę Polski*, Warszawa, http://www.mg.gov.pl/files/upload/20622/IBRKK%20analiza%20UE_USA%20TTIP-%20lipiec%202013.pdf (15.03.2015).
- Komisja Europejska, 2015, *Transatlantyckie szanse dla Polski*, http://ec.europa.eu/polska/news/140207_ttip_pl.htm (20.03.2015).
- Rada UE, 2013, *Wytoczne w zakresie negocjacji dotyczących Transatlantyckiego partnerstwa w sprawie handlu i inwestycji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki*, Bruksela, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/pl/pdf>.
- WITS-Comtrade, <http://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Default-A.aspx?Page=Default> (20.03.2015).
- WTO OMC, ITC, UNCTAD, 2013, *World Tariff Profiles 2014*, Genewa, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf (15.03.2015).