

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci
Bogusława Drelich-Skulska
Małgorzata Domiter
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
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 978-83-7695-544-5

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. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

Jerzy Rymarczyk: Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
Maciej Walkowski: Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
Jowita Świerczyńska: Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
Magdalena Nawrot: Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
Franciszek Adamczuk: Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
Rafał Szymanowski: Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
Magdalena Ziętek: Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
Marzena Anna Weresa: Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

Sebastian Bobowski: Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
Paweł Pasierbiak: Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

Bogusława Drelich-Skulska: Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii	169
Szymon Mazurek: Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
Anna Wróbel: Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
Zbigniew Wiktor: Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
Marta Ostrowska: Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
Kazimierz Starzyk: Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
Przemysław Skulski: Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku	252

Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego

Wawrzyniec Michalczyk: Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
Bartosz Michalski: Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i>	284
Joanna Michalczyk: Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
Anna Odrobina: Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych	316
Karolina Pawlak: Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
Marek Wróblewski: Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy	341
Agnieszka Majka: Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
Patrycja Krawczyk: Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
Zbigniew Bentyn: Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

Summaries

Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

Jerzy Rymarczyk: Banking union – protection against crisis?.....	13
Maciej Walkowski: Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
Jowita Świerczyńska: Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market	51
Magdalena Nawrot: Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland	64
Franciszek Adamczuk: Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
Rafał Szymanowski: Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
Magdalena Ziętek: Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
Marzenna Anna Weresa: The development of technological innovation systems in the world economy: the case if ICT.....	132

Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

Sebastian Bobowski: Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables?	147
Paweł Pasierbiak: Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
Bogusława Drelich-Skulska: The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
Szymon Mazurek: Export support for ICT clusters in India.....	182
Anna Wróbel: Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
Zbigniew Wiktor: The economy and politics in China in 2013-2014	202
Marta Ostrowska: Chinese vs. Indian development model – effects and barriers.....	215

Kazimierz Starzyk: Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
Przemysław Skulski: Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century	252

Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development

Wawrzyniec Michalczyk: The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states	269
Bartosz Michalski: Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
Joanna Michalczyk: The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
Anna Odrobina: Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations	316
Karolina Pawlak: Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
Marek Wróblewski: Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
Agnieszka Majka: Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
Patrycja Krawczyk: Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020	364
Zbigniew Bentyń: Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

Anna Wróbel

Uniwersytet Warszawski

e-mail: awrobel@uw.edu.pl

MULTILATERALIZM *VERSUS* BILATERALIZM W POLITYCE HANDLOWEJ CHIN

MULTILATERALISM *VERSUS* BILATERALISM IN CHINA'S TRADE POLICY

DOI: 10.15611/pn.2015.407.16

Streszczenie: Celem opracowania jest charakterystyka polityki handlowej Chin w warunkach kryzysu negocjacji handlowych prowadzonych na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). Współcześnie polityka handlowa Chin opiera się nie tylko na zobowiązaniach wynikających z umów wielostronnych przyjętych w ramach wielostronnego systemu handlowego WTO, lecz również tych zawartych w wynegocjowanych przez ten kraj preferencyjnych porozumieniach handlowych. Wzrost znaczenia porozumień o wolnym handlu w polityce handlowej Chin wpisuje się w ogólnoswiatową tendencję liberalizacji handlu towarami i usługami na podstawie dwustronnych umów handlowych, co stanowi bezpośredni efekt przedłużających się negocjacji Rundy Doha. Artykuł został podzielony na dwie części. W pierwszej zidentyfikowano przyczyny tworzenia przez ChRL stref wolnego handlu. W drugiej dokonano analizy zawartych przez ten kraj porozumień tego typu oraz scharakteryzowano proces ewolucji strategii ChRL w odniesieniu do preferencyjnych porozumień handlowych.

Słowa kluczowe: Chiny, polityka handlowa, WTO, liberalizacja, handel, strefa wolnego handlu, multilateralizm, bilateralizm.

Summary: The aim of the study is to analyze China's trade policy in the age of the World Trade Organization (WTO) crisis. In addition to the WTO membership and a number of international agreements within this organisation, China is a party to many bilateral trade agreements and negotiate further. It is the side effect of the protracted negotiations in the WTO under the Doha Development Round. The paper discusses the process of proliferation of bilateral trade agreements in the world economy and its importance for China. The article is divided into two parts. Part One identifies the determinants of China's FTA strategy. Part Two analyzes the system of China's preferential trade agreements.

Keywords: China, trade policy, WTO, liberalization of trade, free trade area, multilateralism, bilateralism.

1. Wstęp

Obecny kształt polityki handlowej Chin jest związany z reformami zapoczątkowanymi w tym kraju w 1978 r. W ich wyniku polityka handlowa ChRL zmieniła się w sposób zasadniczy. Obserwowano bowiem odejście od wcześniejszej polityki samowystarczalności i ścisłej kontroli handlu zagranicznego i przepływów kapitału na rzecz większego otwarcia chińskiej gospodarki i jej integracji z gospodarką światową. Ukoronowaniem tego procesu była akcesja Chin do WTO, która znacząco wpłynęła na obecną pozycję Chin w światowych obrotach handlowych.

Bezpośrednią konsekwencją kryzysu wielostronnych negocjacji handlowych prowadzonych na forum WTO w ramach Rundy Doha jest wzrost zainteresowania liberalizacją handlu w oparciu o bilateralne i plurilateralne porozumienia handlowe. Członkowie WTO zawierają zarówno porozumienia sektorowe (usługowe, inwestycyjne), jak również dwu- lub kilkustronne umowy o wolnym handlu (Free Trade Agreements, FTA's), obejmujące swym zakresem problemy ujęte w mandacie z Doha, a czasem wręcz wykraczające poza zakres negocjacji WTO (porozumienia „WTO plus” lub „WTO extra”).

Wraz z pogłębiającym się kryzysem negocjacji w ramach Rundy Doha Chiny, podobnie jak inne państwa, zdecydowały się na działania na rzecz uzyskania dostępu do zagranicznych rynków zbytu w oparciu o porozumienia ustanawiające strefy wolnego handlu z wybranymi partnerami gospodarczymi. Celem opracowania jest analiza działań podejmowanych przez Chiny na rzecz liberalizacji handlu w warunkach dysfunkcyjności wielostronnego systemu handlowego. Artykuł podzielono na dwie zasadnicze części: w pierwszej zidentyfikowano przyczyny tworzenia przez ChRL stref wolnego handlu, w drugiej dokonano analizy zawartych przez ten kraj porozumień tego typu oraz scharakteryzowano proces ewolucji strategii ChRL w odniesieniu do preferencyjnych porozumień handlowych.

2. Przyczyny tworzenia przez Chiny porozumień o wolnym handlu

Formalną strategię dotyczącą budowy stref wolnego handlu chińskie władze przyjęły w 2007 r. Uznano wówczas umowy tego typu za element strategii rozwoju gospodarczego kraju [*Hu Jintao's Report...* 2007, za: Wang 2011, s. 495]. Porozumienia o wolnym handlu poprzez redukcję ceł i barier pozataryfowych tworzą bowiem warunki dla rozwoju eksportu, a ten z kolei zgodnie z mechanizmem mnożnikowym może przyczyniać się do wzrostu gospodarczego. Dodatkowo wzrost konkurencji na rynku w wyniku pojawienia się zagranicznych towarów wymusza reformy gospodarcze, mające na celu zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw krajowych.

Umowy o wolnym handlu mogą być również traktowane jako narzędzie zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego czy też szerzej, surowcowego. Biorąc pod uwagę zapotrzebowanie Chin na surowce energetyczne i inne surowce wykorzystywane w procesach produkcyjnych, władze tego kraju podejmują działania na rzecz

zabezpieczenia dostaw. Jednym z elementów tej strategii są porozumienia ustanawiające strefy wolnego handlu. Kierując się potrzebą zapewnienia stabilnych dostaw ropy naftowej, Chiny podjęły wysiłki w celu utworzenia strefy wolnego handlu z państwami Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council, GCC)¹. Przykładem obowiązującej umowy, która służy m.in. zagwarantowaniu dostaw surowców dla chińskiego przemysłu, jest umowa z Chile. Zabezpiecza ona m.in. warunki dostawy chilijskiej miedzi na rynek chiński².

Intensyfikację działań ChRL prowadzących do zawarcia bilateralnych umów handlowych należy wiązać również ze światowym kryzysem gospodarczym z 2008 r. Nowe umowy o wolnym handlu poprzez efekt kreacji handlu mogą bowiem łagodzić skutki związane ze zjawiskami recesyjnymi w gospodarce światowej.

Porozumienia FTA mają również zrekompensować konsekwencje wynikające z efektu przesunięcia handlu wynikające z umów zawartych przez głównych gospodarczych konkurentów Chin. W szczególności chodzi o implikacje umów zawartych przez Stany Zjednoczone z państwami Azji i Pacyfiku. Negatywne skutki efektu przesunięcia handlu wynikające z budowanych przez Stany Zjednoczone stref wolnego handlu były szczególnie odczuwane przez te państwa azjatyckie, które tradycyjnie traktowały USA jako główny rynek zbytu dla swoich towarów. W celu zmniejszenia tych strat państwa azjatyckie zintensyfikowały działania na rzecz integracji gospodarczej regionu. Bezpośrednią konsekwencją tego procesu jest wzrost wartości handlu wewnątrzregionalnego. W 2008 r. udział handlu wewnątrzregionalnego w handlu ogółem wyniósł w Azji Wschodniej 50%, a w 2013 r. 53,3% ogółu wywozu i 56,7% ogółu importu towarów [WTO 2014, s. 23].

Współcześnie Chiny w swojej strategii handlowej powinny uwzględnić konsekwencje negocjacji prowadzących do utworzenia dwóch dużych bloków handlowych, tj. rokowań w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego (Trans-Pacific Partnership, TPP) i Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Wpływ na politykę handlową Chin mogą mieć również prowadzone przez 23 gospodarki (w tym UE) plurilateralne rokowania Porozumienia w sprawie handlu usługami (Trade in Services Agreement, TISA). Porozumienia te nie tylko mogą przynieść negatywne konsekwencje dla chińskiej gospodarki w postaci efektu przesunięcia handlu, ale również mogą stać się źródłem nowych zasad w handlu międzynarodowym, na które Chiny nie będą mieć wpływu. Z obawy o marginalizację w procesie tworzenia nowych regulacji w obszarze handlu międzynarodowego Chiny wyraziły chęć przystąpienia do

¹ W lipcu 2004 r. Chiny i Rada Współpracy Zatoki Perskiej (GCC) poinformowały o rozpoczęciu negocjacji prowadzących do zawarcia umowy o wolnym handlu. Dotychczas odbyło się pięć rund rokowań, w których trakcie strony osiągnęły porozumienie w większości spraw dotyczących handlu towarami. Prowadzone są również negocjacje nt. liberalizacji wzajemnych obrotów usługowych.

² Chiny optują za preferencyjnymi porozumieniami handlowymi z eksporterami surowców i produktów rolnych oraz znaczącymi odbiorcami produktów wytworzonych na chińskim rynku, w tym m.in. importerami odzieży i innych produktów tekstylnych oraz elektroniki.

rokowań TiSA oraz intensyfikują wysiłki na rzecz budowy stref wolnego handlu. Ponadto w trakcie szczytu APEC w Pekinie w listopadzie 2014 r. zaproponowały rozpoczęcie rozmów prowadzących do ustanowienia Obszaru Wolnego Handlu Azji i Pacyfiku (Free Trade Area of the Asia-Pacific, FTAAP) (zob. [*The Beijing Roadmap for APEC's...* 2015]). W ten sposób Chiny z kraju podporządkowującego się obowiązującym zasadom, stworzonym bez ich udziału (np. system GATT/WTO), uzyskały możliwość ich kreacji [Szcudlik-Tatar 2015, s. 1]. Dodatkowo proponują rozwiązania alternatywne wobec inicjatyw, które je wykluczają. Promowana przez Chiny idea FTAAP jest bowiem odpowiedzią tego kraju na wspieraną przez Stany Zjednoczone inicjatywę Partnerstwa Transpacyficznego, w której Chiny nie uczestniczą.

W tym miejscu należy zauważyć, że Chiny podejmują nie tylko działania mające na celu złagodzenie skutków porozumień integracyjnych zawieranych przez ich głównych konkurentów w handlu światowym (UE i USA), ale traktują porozumienia FTA jako narzędzie budowy strefy wpływów w Azji Wschodniej i innych regionach. Można je również postrzegać jako narzędzie walki konkurencyjnej z Japonią, głównym azjatyckim konkurentem gospodarki chińskiej.

Przyczyny negocjacji porozumień o wolnym handlu nie ograniczają się jedynie do takich względów ekonomicznych, jak utrzymanie lub zdobycie rynku zbytu, zintensyfikowanie obrotów handlowych stron, pogłębienie współpracy w sektorach ważnych dla stron, a nie objętych lub ujętych w sposób niezadowolający przez światowy system handlowy. Równie ważną przesłanką umów FTA mogą być względy o charakterze politycznym czy wręcz strategicznym, obejmujące działania na rzecz zacieśnienia dotychczasowej współpracy politycznej czy wyróżnienia wybranych partnerów [Menon 2006, s. 7-12]. Porozumienia o wolnym handlu stanowią zatem nie tylko element strategii rozwoju chińskiej gospodarki, ale również można je postrzegać jako narzędzie budowy pozycji Chin na arenie międzynarodowej, element budowy mocarstwowości tego państwa. Jak zauważa J. Szcudlik-Tatar [2015, s. 2], umowy FTA mogą ponadto stanowić instrument wyrażania wdzięczności za przyjazną wobec ChRL politykę zagraniczną, np. za zerwanie stosunków dyplomatycznych z Tajwanem (przypadek porozumienia ChRL-Kostaryka). Oprócz tego umowy zawierane przez Chiny z państwami Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej przez analityków są traktowane jako próba łagodzenia obaw państw regionu w związku z rosnącą potęgą Chin. Wraz z umacnianiem się pozycji chińskiej gospodarki pojawiały się bowiem opinie, że może dojść nie tylko do zmiany układu sił w Azji Wschodniej, ale również Chiny mogą zagrozić pozycji obecnych mocarstw, wpływając na zmiany porządku międzynarodowego w skali świata [Wang 2011, s. 508; Klecha-Tylec 2013]. Dobrym przykładem współistnienia przesłanek politycznych i ekonomicznych w rokowaniach dotyczących współpracy gospodarczej jest podpisana w czerwcu 2010 r. Umowa ramowa o współpracy gospodarczej między Chinami a Tajwanem [*Economic Cooperation Framework Agreement*, ECFA 2010]. Umowa ta koncentruje się wprawdzie na zobowiązaniach prowadzących do intensyfikacji wzajemnej wymiany gospodarczej poprzez redukcję ceł i barier pozataryfowych,

ułatwienia w przepływie usług oraz ochronę i promowanie inwestycji, ale jest również postrzegana jako narzędzie służące stworzeniu warunków dla przyszłego zjednoczenia stron [Szcudlik-Tatar 2010, s. 1].

3. Ewolucja bilateralizmu w polityce handlowej Chin

Pierwsze porozumienia o wolnym handlu Chiny zawarły w 2003 r. z Hongkongiem i Makao (Closer Economic Partnership Arrangement, CEPA)³. Hongkong i Makao stanowią wprawdzie Specjalne Regiony Administracyjne ChRL, ale również są odrębnymi członkami Światowej Organizacji Handlu. Umowa ta stanowi dobry przykład wprowadzenia w życie zasady „jeden kraj, dwa systemy”. Na jej podstawie ustanowiono strefy wolnego handlu z odrębnymi terytoriami celnymi, jakim są Hongkong i Makao.

Następnie przystąpiono do negocjacji z Pakistanem, państwem, z którym od 1950 r. Chiny utrzymywały dobre stosunki polityczne. Pakistan był bowiem jednym z pierwszych państw, które uznały Chińską Republikę Ludową. Wieloletnia współpraca między tymi krajami zaowocowała szeregiem umów podejmujących problemy współpracy politycznej, gospodarczej, wojskowej, kulturalnej oraz pomoc techniczną. Rokowania dotyczące ustanowienia strefy wolnego handlu z Pakistanem rozpoczęły się w kwietniu 2005 r., w czasie wizyty premiera Wen Jiabao w tym kraju. Umowa została podpisana listopadzie 2006 r., a weszła w życie w lipcu 2007 r. Początkowo strony zobowiązały się jedynie do redukcji cel na towary oraz ułatwień w przepływie inwestycji. W wyniku kolejnych rund negocjacji zobowiązania stron nabrały kompleksowego charakteru. W lutym 2009 r. podpisano bowiem porozumienie liberalizujące wzajemne obroty usługowe [*Agreement on Trade in Services...* 2009]. Na tej podstawie Pakistan otworzył 102 podkategorie w ramach 12 branż usługowych [*Pakistan's Schedule...* 2009]. Z kolei Chiny zdecydowały się na liberalizację 28 podkategorii usług w ramach 6 sektorów usługowych [*China's Schedule...* 2009].

W kolejnych latach ChRL zawarła 8 preferencyjnych porozumień handlowych: ze Stowarzyszeniem Państw Azji Południowo-Wschodniej (Association of South-East Asian Nations, ASEAN), z Nową Zelandią, Pakistanem, Chile, Singapurem, Peru, Kostaryką, Islandią i ze Szwajcarią. Zakończono również negocjacje z Australią i Republiką Korei. Umowy powołujące strefy wolnego handlu z tymi państwami mają zostać podpisane w 2015 r. Trwają negocjacje dotyczące kolejnych umów tego typu z państwami Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council) i ze Sri Lanką oraz trójstronnego porozumienia z Japonią i Republiką Korei⁴. Chiny uczestniczą rów-

³ Suplementy I, II, III, IV, V i VI dołączone do umów zostały podpisane odpowiednio w latach 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 i 2009.

⁴ Od 2008 r. prowadzono również negocjacje z Norwegią. Rokowania w sprawie FTA z tym krajem zostały jednak zawieszono po przyznaniu chińskiemu dysydentowi Liu Xiaobo Pokojowej Nagrody Nobla w 2010 r.

niez w rokowaniach w sprawie ustanowienia Regionalnego Kompleksowego Partnerstwa Gospodarczego (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP). Ponadto rozważana jest możliwość rozpoczęcia rozmów w sprawie ustanowienia stref wolnego handlu z Indiami, Kolumbią i Malediwami [*China FTA Network...*].

Zawarte przez ChRL preferencyjne porozumienia handlowe różnią się zakresem przedmiotowym oraz skalą liberalizacji. Chiny nie wypracowały jednego modelu umów tego typu, tylko postępują w sposób elastyczny, w zależności od uwarunkowań, w tym m.in. poziomu rozwoju gospodarczego partnerów handlowych. Przede wszystkim budowane przez Chiny strefy wolnego handlu zgodnie z definicją tej formy integracji gospodarczej skupiają się na redukcji barier w wymianie towarów. Zawierane umowy regulują zatem następujące kwestie: traktowanie narodowe i dostęp do rynku dla towarów, reguły pochodzenia, procedury celne i ułatwienia handlowe, środki ochronne, środki sanitarne i fitosanitarne, bariery techniczne. Przyjęte zobowiązania często wykraczają jednak poza tradycyjny zakres stref wolnego handlu, obejmując dyscypliny w zakresie handlu usługami, przepływu inwestycji czy ochrony praw własności intelektualnej. W niektórych porozumieniach pojawia się ponadto kwestia ochrony środowiska (umowy z Nową Zelandią, Chile, Pakistanem). Umowy zawierane po 2005 r. obejmują także problem przepływu siły roboczej (umowy z Kostaryką, Peru, Nową Zelandią, Singapurem) [Wang 2011, s. 500-501]. Regulacje w tym obszarze odnoszą się m.in. do osób podróżujących w celach biznesowych, transferów kadry w ramach korporacji transnarodowych, przepływu niezależnych specjalistów, usługodawców kontraktowych oraz osób wykonujących prace instalacyjne i usługi serwisowe (zob. (*Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of New Zealand* 2008)).

Elementem łączącym zawarte przez Chiny porozumienia FTA jest uznanie przez strony takich umów gospodarki chińskiej za gospodarkę rynkową. Jest to związane bezpośrednio z warunkami akcesji Chin do Światowej Organizacji Handlu i odmiennym traktowaniem gospodarki chińskiej w ramach światowego systemu handlu z uwagi na brak uznania jej za rynkową. Różnice te są w szczególności widoczne w przypadku postępowań antydumpingowych i wyrównawczych. Na mocy protokołu przystąpienia Chin do WTO członkowie tej organizacji mogą w postępowaniach antydumpingowych i antysubwencyjnych traktować Chiny jako kraj o gospodarce nierynkowej przez 15 lat, czyli do końca 2016 r. [WTO 2001]. Takie podejście zapewnia dużą uznaniowość w traktowaniu partnerów handlowych w trakcie postępowania antydumpingowego⁵. W efekcie Chiny są jednym z najczęściej oskarżanym o dumping krajem świata. Wprawdzie Chiny zgodziły się na wspomniane warunki akcesji do WTO, jednak niecałe dwa lata po uzyskaniu członkostwa rozpoczęły zabiegi dyplomatyczne, mające na celu uzyskanie statusu gospodarki rynkowej [Borkowski i in. 2013, s. 92].

⁵ Wartość normalna nie jest bowiem ustalana w tym przypadku na podstawie rzeczywistych cen sprzedaży lub kosztów produkcji, lecz na podstawie cen i kosztów producentów w wybranym kraju trzecim.

W procesie budowy przez Chiny bilateralnych stref wolnego handlu wyróżnić można dwa etapy. Pierwszy charakteryzuje gradualne, selektywne podejście do liberalizacji handlu. W przeciwieństwie do Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych Chiny nie decydowały się na tym etapie na kompleksowe negocjacje obejmujące szeroki zakres zobowiązań, czego przykładem są m.in. umowy UE–Republika Korei i USA–Republika Korei, w których oprócz handlu towarami i usługami uwzględniono kwestie inwestycyjne, zakupów rządowych, ochrony własności intelektualnej czy zrównoważonego rozwoju. Chiny w ramach poszczególnych rund negocjacyjnych podejmowały się wypracowania porozumień sektorowych i dopiero po podpisaniu porozumienia w danej sprawie się decydowano się na kolejne rokowania. W efekcie strefy wolnego handlu były budowane w oparciu o kilka odrębnych umów zawieranych kolejno po sobie. Zazwyczaj najpierw regulowano przepływ towarów, następnie usług i inwestycji [Zamęcki i in. 2013, s. 131-132]. Przykładowo stosunki handlowe ze Stowarzyszeniem Państw Azji Południowo-Wschodniej opierają się na kilku odrębnych umowach. W listopadzie 2002 r. podczas szóstego szczytu Chiny–ASEAN podpisano Ramowe porozumienie o kompleksowej współpracy gospodarczej [*Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation...* 2002], które weszło w życie w lipcu 2005 r. Odrębną umowę ustanawiającą strefę wolnego handlu towarami podpisano w listopadzie 2004 r. [*Agreement on Trade in Goods of the Framework Agreement on...* 2004]. Następnie w styczniu 2007 r. obie strony podpisały umowę w sprawie handlu usługami, która weszła w życie w lipcu tego samego roku [*Agreement on Trade in Services of the Framework Agreement on Comprehensive...* 2007]. W sierpniu 2009 r. zostało podpisane porozumienie inwestycyjne [*Agreement on Investment of the Framework Agreement on Comprehensive...* 2009]. W sposób podobny kształtowały się relacje traktatowe z Chile. Początkowo Chiny podpisały z tym krajem porozumienie, którego głównym celem była liberalizacja handlu towarami (listopad 2005 r.)⁶. W sposób odrębny w relacjach Chiny–Chile uregulowano następnie handel usługami. Porozumienie w tej sprawie podpisano w 13 kwietnia 2008 r. [*Supplementary Agreement on Trade...* 2008]. Obecnie prowadzone są negocjacje w sprawie zawarcia umowy dotyczącej inwestycji.

Zmiana strategii Chin wobec negocjacji porozumień o wolnym handlu nastąpiła w 2008 r., wraz z podpisaniem umowy z Nową Zelandią⁷. Jest to pierwsza komplek-

⁶ Umowa weszła w życie w październiku 2006 r. Zgodnie z jej zapisami w okresie 10 lat nastąpi znacząca redukcja cel we wzajemnych stosunkach handlowych. W jej wyniku po zakończeniu tego okresu zerowy poziom cel powinien dotyczyć 97% obrotów towarowych objętych umową. Oprócz działań na rzecz intensyfikacji wzajemnej wymiany handlowej strony zobowiązały się również do zacieśnienia współpracy w takich obszarach, jak kultura, edukacja, nauka i technologia, a także ochrona środowiska [*Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Republic of Chile* 2005].

⁷ Uroczysta ceremonia podpisania umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu między ChRL i Nową Zelandią, z udziałem premiera Wen Jiabao i premier Helen Clark, odbyła się w Pekinie 7 kwietnia 2008 r. Porozumienie weszło w życie 1 października 2008 r.

sowa umowa handlowa zawarta przez Chiny, w ramach której w jednym dokumencie uregulowano zarówno problematykę wymiany towarów i usług, jak również inwestycje i kwestie ochrony własności intelektualnej. Porozumienie to zawiera ponadto odrębne dyscypliny dotyczące przepływu siły roboczej. Podobną strukturę mają również umowy zawarte przez Chiny w kolejnych latach (np. porozumienie o wolnym handlu z Kostaryką, Peru, Szwajcarią, Islandią oraz Singapurem).

Przywołane powyżej porozumienia FTA różnią się nie tylko zakresem, ale również skalą liberalizacji. Analizując zawarte przez Chiny porozumienia bilateralne, należy podkreślić, że mają one selektywny charakter i zawierają liczne wyjątki. Przykładowo, porozumienie ustanawiające strefę wolnego handlu ze Stowarzyszeniem Narodów Azji Południowo-Wschodniej oraz umowa z Nową Zelandią obejmują wprawdzie obok handlu towarami, obroty usługowe oraz kwestie inwestycyjne, ale równocześnie wyłączono w nich z zakresu liberalizacji wiele wrażliwych sektorów przemysłu i branż usługowych. Osłabia to zatem znaczenie tych porozumień. Należy się jednak spodziewać, że wraz z finalizacją kolejnych umów handlowych przez Stany Zjednoczone, Unię Europejską, ale również konkurujące z Chinami na rynku azjatyckim państwa Azji i Pacyfiku Chiny zostaną niejako zmuszone do pogłębienia procesu liberalizacji handlu w ramach zawartych i negocjowanych umów handlowych.

4. Zakończenie

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że politykę handlową Chin – podobnie jak innych głównych światowych eksporterów (m.in. USA, UE) – charakteryzuje dwuwymiarowość, czyli jednoczesne wykorzystanie wielostronnego systemu handlowego WTO i regionalizmu w celu realizacji interesów gospodarczych. Regionalizm chiński opiera się na trzech płaszczyznach współpracy. Pierwszą stanowią organizacje międzynarodowe o charakterze regionalnym, w tym m.in. Szanghajska Organizacja Współpracy. Drugi filar obejmuje regionalne i międzyregionalne fora współpracy (Boao Forum dla Azji, Asia-Europe Meeting, Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku), a trzeci bilateralne umowy zawierające dyscypliny liberalizacji handlu i ułatwienia dla przepływu inwestycji [Wang 2011, s. 496].

Chiny wykorzystują światowy system handlu i regionalizm do realizacji odmiennych celów. Rokowania na forum WTO mają przede wszystkim służyć ich interesom gospodarczym o zasięgu globalnym. Członkostwo w tej organizacji zapewniło Chinom możliwość uczestniczenia w procesie ustanawiania norm o zasięgu globalnym. Z kolei negocjacje dwustronne i tworzone w ich wyniku strefy wolnego handlu pozwalają na realizację konkretnych pragmatycznych i strategicznych celów. Przykładowo, Chiny rozpoczęły negocjacje z ASEAN, aby zneutralizować obawy państw tworzących to ugrupowanie w stosunku do akcesji ChRL do WTO. Poprzez negocjacje z państwami azjatyckimi i w efekcie zacieśnianie relacji z państwami

regionu kraj ten dąży również do umocnienia swojej pozycji na arenie międzynarodowej oraz chce być postrzegany jako państwo reprezentujące interesy regionu. Dodatkowo regulacje bilateralne mają także stanowić alternatywę wobec norm wypracowanych w ramach wielostronnego systemu handlowego. Bardziej pragmatycznie umowy o wolnym handlu, oprócz zapewniania możliwości ekspansji chińskich produktów na rynkach zagranicznych oraz różnicowania partnerów handlowych, pozwalają również zabezpieczyć dostawy surowców niezbędnych dla rozwoju chińskiego przemysłu [Yang 2012, s. 507]. Przy okazji negocjacji bilateralnych Chiny próbują ponadto zmienić swój status w ramach wielostronnego systemu handlowego, warunkując rozpoczęcie negocjacji od uznania przez partnerów handlowych gospodarki chińskiej za rynkową.

Strategia Chin w zakresie umów FTA ewoluowała na przestrzeni lat. Początkowo ChRL ograniczała się do umów wewnątrzregionalnych z państwami sąsiedzkimi. Następnie zdecydowano się na rozpoczęcie negocjacji z małymi i większymi państwami rozwiniętymi z regionu Azji i Pacyfiku (Singapur, Nowa Zelandia, Korea, Australia). W ostatnich latach pojawiły się również porozumienia międzyregionalne z państwami wysoko rozwiniętymi (Islandia, Szwajcaria). Ponadto Chiny podjęły działania na rzecz integracji regionalnej w ramach szerszych projektów, które mają potwierdzić status tego państwa w regionie i zrównoważyć skutki negocjowanej bez ich udziału umowy w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego [Szczudlik-Tatar 2015, s. 2].

Biorąc pod uwagę rolę handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym tego kraju, należy się spodziewać, że w warunkach kryzysu negocjacji wielostronnych Rundy Doha umowy FTA stanowić będą ważne narzędzie zagranicznej polityki ekonomicznej Chin, służące jak do tej pory zapewnieniu dostaw podstawowych surowców oraz większych możliwości zbytu dla chińskich towarów i usług.

Literatura

- Agreement on Investment of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2009, <http://fta.mofcom.gov.cn/inforimages/200908/20090817113007764.pdf> (20.03.2015).
- Agreement on Trade in Goods of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2004, <http://fta.mofcom.gov.cn/dongmeng/annex/xieyi2004en.pdf> (20.03.2015).
- Agreement on Trade in Services between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Islamic Republic of Pakistan*, 2009, 21 February, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/xiedingwenben_en.pdf (20.03.2015).
- Agreement on Trade in Services of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2007, <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinaasean.shtml> (20.03.2015).
- Agreement on Investment of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2009, <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinaasean.shtml> (20.03.2015).

- Borkowski P.J., Wróbel A., Zamecki Ł., 2013, *The Dragon and the Evening Stars: Essays on the determinants of EU-China relations*, I. Arabaev Kyrghyz State University & Warsaw University, Bishkek–Warsaw.
- China FTA Network, <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinarh.shtml> (20.03.2015).
- China's Schedule of Specific Commitments, 2009, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/chinachen-gruo_en.pdf (20.03.2015).
- Economic Cooperation Framework Agreement, 2010, 29 Juni, <http://www.ecfa.org.tw/EcfaAttachment/ECFADoc/ECFA.pdf> (20.03.2015).
- Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People's Republic of China, 2002, 4 November, Phnom Penh,
- Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of New Zealand, 2008, 7 April, <http://images.mofcom.gov.cn/gjs/accessory/200804/1208158780064.pdf> (20.03.2015).
- Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Republic of Chile, 2005, <http://fta.mofcom.gov.cn/chile/xieyi/fretradexieding2.pdf> (20.03.2015).
- <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/item/framework-agreement-on-comprehensive-economic-co-operation-between-asean-and-the-people-s-republic-of-china-phnom-penh-4-november-2002-3> (20.03.2015).
- Hu Jintao's Report on the Party Congress, 2007, Oct. 24, Xinhua.
- Klecha-Tylec K., 2013, *Regionalizm w teorii i praktyce Azji Wschodniej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Menon J., 2006, *Bilateral Trade Agreements and the World Trade System*, ADBI Discussion Paper no. 57.
- Pakistan's Schedule of Specific Commitments, 2009, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/pakchen-gruo_en.pdf (20.03.2015).
- Skulska B., 2012, *Regionalizm ekonomiczny w Azji Wschodniej*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Supplementary Agreement on Trade in Services of the Free Trade Agreement between China and Chile, 2008, 13 April, http://fta.mofcom.gov.cn/chile/xieyi/xieyizhengwen_en.pdf (20.03.2015).
- Szczudlik-Tatar J., 2010, *Umowa ramowa o współpracy gospodarczej między Chinami a Tajwanem*, Biuletyn PISM, nr 210 (710).
- Szczudlik-Tatar J., 2015, *Wzrost zaangażowania Chin w nowe porozumienia handlowe*, Biuletyn PISM, nr 13.
- The Beijing Roadmap for APEC's Contribution to the Realization of the FTAA, 2015, November, http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2014/2014_aelm/2014_aelm_annexa.aspx (20.03.2015)
- Wang G., 2011, *China's FTAs: Legal Characteristics and Implications*, The American Journal of International Law, vol. 105, no. 3.
- WTO, 2001, Accession of the People's Republic of China. Decision of 10 November 2001, WT/L432.
- WTO, 2014, *International Trade Statistics 2014*, WTO, Geneva.
- Yang J., 2012, *China's Trade Policymaking: Domestic Interest and Post-WTO Contestations*, [w:] Heydon K., Woolcock S. (eds.), *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, Burlington.
- Zamecki Ł., Borkowski P.J., Wróbel A., 2013, *Wewnętrzne uwarunkowania aktywności międzynarodowej Chińskiej Republiki Ludowej i jej relacji z Unią Europejską*, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.