

Wojciech Zysk, Marek Maciejewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

e-mails: {wojciech.zysk; marek.maciejewski}@uek.krakow.pl

**UMOWA EUSFTA (UE – SINGAPUR)
SZANSĄ ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU**

**EUSFTA AGREEMENT (BETWEEN THE EU
AND SINGAPORE). AN OPPORTUNITY
FOR THE DEVELOPMENT OF POLISH EXPORT**

DOI: 10.15611/pn.2017.486.13

JEL Classification: F10, F14, F20

Streszczenie: W 2006 r. Komisja Europejska wskazała na Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) jako priorytetowy i perspektywiczny rynek w rozwoju wzajemnej współpracy gospodarczej. Na tle innych azjatyckich krajów, z którymi UE negocjuje umowy o wolnym handlu, wyróżnia się Singapur. Rokowania z tym krajem zostały zakończone w grudniu 2012 r. w odniesieniu do wszystkich rozdziałów umowy handlowej, z wyjątkiem części dotyczącego ochrony inwestycji. Negocjacje dotyczące tego rozdziału zostały zakończone w październiku 2014 r., a 26 czerwca 2015 r. umowa z tym krajem została parafowana. Planowana w umowie EUSFTA eliminacja barier w przywozie do Singapuru może pomóc unijnym, w tym polskim, eksporterom w zdobyciu tego atrakcyjnego rynku. W artykule zidentyfikowano potencjalne szanse eksportowe w oparciu o analizę struktury polskiego eksportu i singapurskiego importu.

Słowa kluczowe: umowy o wolnym handlu, Unia Europejska, Singapur, handel międzynarodowy.

Summary: In 2006, the European Commission pointed to the ASEAN as a priority and prospective market for the development of mutual economic co-operation. Singapore stands out from other Asian countries with which the EU is negotiating free trade agreements. The negotiations with this country were completed in December 2012 for all chapters of the trade agreement, except for the investment protection part. The negotiations for this chapter were completed in October 2014, and on 26 June 2015 the agreement with this country was initialed. The EUSFTA's proposed elimination of barrier to imports into Singapore could help the EU, including Polish exporters, to gain this attractive market. The article identifies potential export opportunities based on the analysis of the structure of Polish exports and Singapore imports.

Keywords: free trade agreements, the European Union, Singapore, foreign trade.

1. Wprowadzenie – umowy handlowe Unii Europejskiej

Celem głównym niniejszego artykułu jest wykazanie, iż umowa EUSFTA (Unia Europejska – Singapur) może pomóc unijnym, w tym również polskim, eksporterom w zdobyciu atrakcyjnego rynku singapurskiego. Dodatkowo celem częściowym jest identyfikacja potencjalnych szans eksportowych w oparciu o analizę struktury polskiego eksportu i singapurskiego importu.

Unia Europejska zawiera ze swoimi partnerami gospodarczymi różnego rodzaju umowy, które mają wpływ na kształt wspólnej polityki handlowej. Wyróżnia się dwa rodzaje porozumień [Ambroziak, Kawecka-Wyrzykowska 2001]:

- 1) umowy handlowe (w tym układy celne), które mogą mieć charakter preferencyjny bądź niepreferencyjny,
- 2) umowy mieszane (przede wszystkim stowarzyszeniowe), mające większy zakres niż handlowe.

Umowy o preferencyjnym charakterze przewidują wzajemne udzielanie przez partnerów ulg w postaci redukcji stawek celnych i/lub zmniejszenia innych barier handlowych. Przybierają one zazwyczaj formę stref wolnego handlu lub umów o tworzeniu unii celnych. Poza tym UE udziela niektórym krajom jednostronnych preferencji, które muszą być usankcjonowane na forum GATT/WTO w przypadku, gdy nie są zgodne z zasadami tej organizacji. Natomiast umowy niepreferencyjne regulują warunki handlu wszystkimi lub niektórymi towarami na zasadach WTO, zgodnie z klauzulą największego uprzywilejowania (KNU). Umowy mieszane to porozumienia o handlu i współpracy gospodarczej oraz umowy stowarzyszeniowe. Wszystkie te traktaty mają na celu poprawę wzajemnych relacji handlowych, wzrost wymiany międzynarodowej, otwarcie nowych rynków dla towarów i usług, zwiększenie ochrony inwestycji i możliwości inwestycyjnych, zmniejszenie kosztów handlu dzięki ograniczeniu ceł i biurokracji, zwiększenie tempa handlu przez ułatwienie odpraw celnych oraz wprowadzenie zgodnych norm technicznych i sanitarnych, stworzenie przejrzystych zasad dotyczących praw własności intelektualnej, konkurencji i zamówień publicznych, wspieranie zrównoważonego rozwoju przez propagowanie współpracy, przejrzystości i dialogu w kwestiach społecznych i środowiskowych.

Wspólnotowa polityka handlowa reguluje stosunki handlowe pomiędzy Unią Europejską a krajami nieczłonkowskimi (tzw. trzecimi). W szczególności polityka ta dotyczy zagadnień celnych, eksportowych oraz instrumentów działających na import (kontyngenty, środki antydumpingowe i antysubwencyjne, regulacje techniczne, normy, procedury certyfikacyjne i oceny zgodności, znakowanie i etykietowanie, kwestie zamówień publicznych i zasady podwykonawstwa, zasady ochrony praw własności intelektualnych i oznaczeń geograficznych, kwestie własności zagranicznej przedsiębiorstw i inne). Polityka handlowa UE jest zatem niezwykle istotna dla relacji gospodarczych Polski z państwami spoza UE. Z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej, Polska stała się stroną umów i porozumień handlowych podpisanych

na szczeblu wspólnotowym z państwami trzecimi. W praktyce oznacza to, iż podstawowym źródłem regulacji prawnych w zakresie stosunków gospodarczych Polski stały się wspólnotowe akty prawne podpisane z tymi państwami¹. Nasz kraj, podobnie jak i inne kraje UE, nie ma możliwości prowadzenia autonomicznej, samodzielnej polityki handlowej. Negocjacje w kwestiach umów o współpracy gospodarczej czy handlowej prowadzi Komisja Europejska w konsultacji ze specjalnym Komitetem ds. Polityki Handlowej (przed Traktatem z Lizbony – Komitetem Artykułu 133²).

2. Singapur – charakterystyka kraju

Singapur jest najbardziej rozwiniętym z krajów ASEAN, choć liczącym tylko 5 mln mieszkańców. Kraj ten jest 17. największym partnerem handlowym UE i jednocześnie największym partnerem handlowym w ASEAN. To ważne miejsce dla inwestycji europejskich w Azji, a także drugi co do wielkości azjatycki inwestor w UE (po Japonii) [European Commission 2017a]. Warto zauważyć, iż wiele przedsiębiorstw unijnych od dawna prowadzi działalność biznesową w Singapurze, traktując to miasto-państwo jako przyczółek handlowy do całej Azji Południowo-Wschodniej i Australii. Firmy z UE zajmują się produkcją m.in. artykułów przemysłowych (wyrobów elektrycznych i elektronicznych, farmaceutycznych, środków transportu), wyrobów chemicznych, działalnością usługową (branża TSL, czyli transportowo-spedycyjno-logistyczna czy finansowo-bankowa) oraz związaną z najnowszymi technologiami (w tym ochrony środowiska). Aby wykazać rozwój Singapuru na przestrzeni ostatnich lat, w tab. 1 zaprezentowano wybrane wskaźniki dotyczące tego kraju na tle Unii Europejskiej.

Tabela 1. Singapur a Unia Europejska – wybrane wskaźniki

Wskaźnik/partner	UE	Singapur
1	2	3
Realne PKB 2015 (mln USD)	16 316 939	292 734
Eksport 2016 (mln USD)	5 373 460	329 773
Import 2016 (mln USD)	5 238 162	282 925
Liczba ludności (mln)	511	5,6
Tempo wzrostu realnego PKB 2000–2005 (%)	1,86	5,17

¹ Przykładowo w przypadku Rosji i Ukrainy były to Układy o Partnerstwie i Współpracy. Z Rosją Układ został podpisany 24 czerwca 1994 r., a specjalnym protokołem z 27 kwietnia 2004 r. został on rozszerzony na nowe państwa członkowskie, tym samym objął także i Polskę. Z Ukrainą było podobnie: Układ został podpisany 14 czerwca 1994 r., a wszedł w życie 1 marca 1998 r. 29 kwietnia 2004 r. Ukraina podpisała protokół rozszerzający postanowienia Układu na nowe państwa członkowskie UE, w tym Polskę.

² Grupa ekspertów państw członkowskich powołana do oceny postępowań prowadzonych w ramach wspólnej polityki handlowej (ang. 133 Article Committee).

Tabela 1, cd.

1	2	3
Tempo wzrostu realnego PKB (2005–2010) (%)	0,53	5,71
Tempo wzrostu realnego PKB (2010–2015) (%)	0,91	3,95
Udział w światowym eksporcie 2000 ((%))	38	2,1
Udział w światowym eksporcie 2005 (%)	38	2,1
Udział w światowym eksporcie 2010 (%)	33	2,2
Udział w światowym eksporcie 2016 (%)	33	2
Udział w światowym imporcie 2000 (%)	37	2
Udział w światowym imporcie 2005 (%)	38	1,8
Udział w światowym imporcie 2010 (%)	34	2
Udział w światowym imporcie 2016 (%)	32	1,7
Wartość eksportu 2000 (mln USD)	2 453 375	137 804
Wartość eksportu 2005 (mln USD)	4 074 385	229 649
Wartość eksportu 2010 (mln USD)	5 183 906	351 867
Wartość eksportu 2016 (mln USD)	5 373 460	329 773
Wartość importu 2000 (mln USD)	2 515 348	134 545
Wartość importu 2005 (mln USD)	4 151 828	200 047
Wartość importu 2010 (mln USD)	5 325 169	310 791
Wartość importu 2016 (mln USD)	5 238 162	282 925
Wartość zasobu BIZ 2000 (mln USD)	2 345 798	110 570
Wartość zasobu BIZ 2005 (mln USD)	4 426 957	237 009
Wartość zasobu BIZ 2010 (mln USD)	7 357 768	632 760
Wartość zasobu BIZ 2015 (mln USD)	7 772 956	978 411

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD [2017].

Jak widać, Singapur ma wyższe tempo wzrostu realnego PKB niż Unia Europejska, znaczne przyrosty wartości eksportu i importu, dynamicznie rosnące wartości zasobu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Udział w światowym eksporcie i imporcie rósł do 2010 r., potem nieznacznie spadł w 2016 r.

3. Umowa EUSFTA – przebieg negocjacji i postanowienia

8 grudnia 2006 r. Komisja Europejska przedłożyła Radzie Wspólnot Europejskich zalecenie udzielenia przez nią upoważnienia do rozpoczęcia rokowań dotyczących zawarcia umowy o wolnym handlu z państwami należącymi do Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN). Rada przychyliła się do zalecenia Komisji. Wydane w ten sposób przez Radę upoważnienie do podjęcia rokowań przewidywało, że gdyby nie było możliwe dojście do porozumienia z wszystkimi państwami członkowskimi ASEAN, Rada mogłaby upoważnić Komisję do rokowań bilateralnych. W tym kontekście w dniu 22 grudnia 2009 r. Rada upoważniła Komisję do podjęcia dwustronnych rokowań z Republiką Singapuru najbardziej rozwiniętym z krajów ASEAN, choć liczącym tylko 5 mln mieszkańców. Negocjacje z tym

krajem rozpoczęły się w marcu 2010 r. i były konsultowane z Komitetem ds. Polityki Handlowej, pełniącym funkcję specjalnego komitetu powołanego przez Radę na podstawie art. 207 ust. 3 i art. 218 ust. 4 TFUE [2012]. W lutym 2011 r. Komisja skierowała do Rady zalecenie mające na celu skłonienie Rady do dokonania zmiany wytycznych negocjacyjnych celem włączenia ochrony inwestycji. We wrześniu 2011 r. Rada postanowiła uzupełnić wytyczne w tym zakresie. Rokowania zostały zakończone w grudniu 2012 r. w odniesieniu do wszystkich rozdziałów, z wyjątkiem rozdziału dotyczącego ochrony inwestycji. Negocjacje dotyczące tego rozdziału zostały zakończone w październiku 2014 r. 26 czerwca 2015 r. Komisja poinformowała Komitet ds. Polityki Handlowej, że umowa została parafowana. Zakończenie negocjacji dwustronnej umowy o wolnym handlu pomiędzy Unią Europejską a Singapurem – EUSFTA (The European Union-Singapore Free Trade Agreement) ogłoszono 17 października 2014 r. Ostatnim obszarem spornym były kwestie wzajemnych inwestycji, gdyż poprzednie części umowy podpisano już we wrześniu 2013 r. [European Commission 2017a]. Jest to pierwsza tego typu umowa Unii z krajem strefy ASEAN. Tekst umowy (ponad 1000 stron) został parafowany przez głównych negocjatorów i czeka obecnie na ratyfikowanie przez parlamenty Singapuru i 28 krajów członkowskich UE – zgodnie z opinią prawną Trybunału Sprawiedliwości UE w Luksemburgu (w pełnym składzie) 2/15 nr ECLI:EU:C:2017:376 z 16 maja 2017 r. [InfoCuria 2017], który orzekł, iż Unia Europejska nie ma wyłącznych kompetencji, by sama podpisać ostateczną umowę o wolnym handlu z Singapurem.

W zakresie wymiany towarowej główne zapisy umowy dotyczą:

a) zniesienia przez Singapur wszystkich ceł na towary importowane z UE w momencie wejścia w życie porozumienia; należy pamiętać, iż import towarów z UE był już przed zakończeniem negocjacji praktycznie bezcłowy – co wynika z punktu 2 Aneksu 2-A umowy o wolnym handlu [European Commission 2017b]; zgodnie z obowiązującą jeszcze STCCE (*Singapore Trade Classification, Customs and Exise Duties*) stawki celne [Singapore Customs 2017] dotyczą tylko różnych gatunków piwa (w tym 2203 00 90 – inne piwa łącznie z *ale*, 2203 00 10 *stout* i *portera*; opłata celna wynosi 16 USD za litr alkoholu) oraz ziołowych preparatów leczniczych, tzw. *samsu*, kod HS 2208 90 10 – 2208 90 40; kalkulując opłacalność transakcji handlu zagranicznego, przedsiębiorcy muszą brać pod uwagę podatek akcyzowy, który naliczany jest przy imporcie ok. 240 towarów, w tym alkoholu, wyrobów tytoniowych (wysokość akcyzy nawet 388 USD za kilogram), pojazdów silnikowych i produktów naftowych;

b) zniesienia przez UE (w ciągu 5 lat od daty wejścia w życie umowy) wszystkich ceł na towary importowane z Singapuru, z wyjątkiem utrzymania ceł specyficznych na niektóre owoce i warzywa (np. 0702 00 00 pomidory, 0707 00 05 ogórki, 0805 10 20 pomarańcze, 0805 20 10 klementynki, 0805 20 50 mandarynki, 0805 50 10 cytryny, 0809 10 00 morele, 0809 30 10 nektarynki, 0809 40 05 śliwy); od początku wejścia umowy w życie UE anuluje 80% ceł na towary importowane z Singapuru, zwłaszcza na elektronikę, produkty chemiczne, farmaceutyczne oraz żywność przetworzoną;

c) redukcji lub eliminacji barier pozataryfowych (technicznych) w kluczowych sektorach przemysłu singapurskiego (po raz pierwszy w historii): motoryzacji, elektronice oraz produkcji odnawialnych źródeł energii – towary pochodzące z krajów UE mają być sprzedawane w Singapurze według norm europejskich, bez konieczności przeprowadzania dodatkowych badań i testów; Singapur przyjmie unijne standardy dotyczące testów samochodów i pojazdy wykonane zgodnie z normami EU będą mogły być przywożone bez barier w handlu; Ułatwi to producentom unijnym (w tym polskim) eksport aut do tego kraju i innych krajów Azji;

d) uproszczenia przez stronę singapurską procedur importu artykułów rolnych, a zwłaszcza mięsa wieprzowego i wołowego;

e) lepszej ochrony produktów regionalnych UE.

Oprócz tego wynegocjowana umowa umożliwi lepszy dostęp dla firm unijnych na rynku singapurskim w następujących dziedzinach [PPE 2017]:

a) usług telekomunikacyjnych, ochrony środowiska, inżynierii, pocztowych, transportu morskiego oraz informatyki, dodatkowo zasadam tym towarzyszą postanowienia o braku dyskryminacji i przejrzystości działalności;

b) usług finansowych, w tym głównie zarządzania majątkiem, bankowości inwestycyjnej oraz ubezpieczeń;

c) wymagań licencyjnych, które nie mogą być używane jako narzędzie dyskryminujące, utrudniające wejście na wzajemne rynki; zostały również szczegółowe określone procedury, zmierzające do wzajemnego uznawania uprawnień specjalistów z UE i Singapuru;

d) przetargów publicznych – obie strony zgodziły się na stosowanie zasad przejrzystości i niedyskryminacji zgodnie z zasadami WTO;

e) inwestycji zagranicznych, które mają być chronione zgodnie z normami UE.

Parlament Europejski podkreśla, że przewidywana umowa stanowi jedną z pierwszych dwustronnych umów o wolnym handlu zwanych „umowami nowej generacji”, a mianowicie umowę handlową zawierającą – poza tradycyjnymi postanowieniami dotyczącymi zmniejszenia ceł i barier pozataryfowych w handlu towarami i usługami – również postanowienia dotyczące różnych dziedzin związanych z handlem, takie jak ochrona własności intelektualnej, inwestycje, zamówienia publiczne, konkurencja i zrównoważony rozwój. W związku z tym, iż umowa o wolnym handlu między UE i Singapurem wykracza poza praktykowane standardy, oceniana jest jako wzór do zaawansowanej współpracy gospodarczej z pozostałymi państwami stowarzyszenia ASEAN z ich 600 mln konsumentów. Może być ona przyczynkiem do utworzenia ponadregionalnej strefy wolnego handlu UE – ASEAN i w dłuższej perspektywie pozytywnie oddziaływać na rozwój unijnego, w tym polskiego eksportu. Z pewnością wejście w życie umowy EUSFTA będzie miało pozytywny wpływ na przebieg dalszych negocjacji handlowych z Japonią, Malezją, Tajlandią, czy Indiami w zakresie umów o wolnym handlu.

4. Eksport państw Unii Europejskiej i Polski do Singapuru

W okresie 2007–2015 źródło zaopatrzenia dla Singapuru stanowiły przede wszystkim Chiny, Unia Europejska, USA i Malesja. Ich udział w imporcie Singapuru wykazuje w ostatnich latach tendencję rosnącą, sięgając w 2015 r. prawie 50% całkowitego przywozu. O ile jednak jeszcze w 2007 r. najważniejszym dostawcą na rynek Singapuru była Malesja, a w latach 2008–2013 Unia Europejska, o tyle, począwszy od 2014 r., pozycję tę zajęły Chiny, których znaczenie na rynku Singapuru, w wymienionej grupie dostawców, jeszcze do 2011 r. było najmniejsze. W 2015 r. udział Chin w imporcie Singapuru osiągnął poziom 14,2% (8,2% w 2007 r.), Unii Europejskiej – 12,8%, a USA i Malesji po 11,2%. Udział UE w imporcie Singapuru utrzymuje się na stałym poziomie w granicach od 12% (2014) do 13,8% (2009), a wielkość importu w okresie 2007–2015 uległa zwiększeniu w średniorocznym tempie na poziomie 1,8%.

Import Singapuru z krajów Unii Europejskiej koncentruje się głównie na dostawach z Niemiec (22,5% importu z UE w 2015 r.), Francji (18,4%), Wielkiej Brytanii (14%) i Holandii (10,3%). Polska w 2015 r. znalazła się dopiero na 12. miejscu na liście unijnych źródeł zaopatrzenia, z udziałem na poziomie 1% w imporcie Singapuru z krajów UE. W 2007 r. udział ten nie przekraczał jednak 0,3%, a średnioroczne tempo wzrostu importu Singapuru z Polski w okresie 2007–2015 wyniosło prawie 20%. Podobny wynik odnotowano wyłącznie w odniesieniu do Słowenii. Dynamika wzrostu importu z pozostałych państw UE była wyraźnie niższa, a import z wielu państw, zwłaszcza Estonii, Łotwy i Portugalii, uległ zmniejszeniu. Struktura towarowa eksportu państw Unii Europejskiej na rynek Singapuru jest zbliżona do struktury towarowej całkowitego eksportu UE. Według danych uśrednionych za okres 2010–2015 dominowały w niej maszyny i urządzenia, chemikalia oraz sprzęt transportowy. W dostawach do Singapuru wyraźniej została jednak zaznaczona przewaga maszyn i urządzeń, których udział w strukturze eksportu UE na ten rynek sięgał 36,7% wobec 22,7% udziału w eksporcie ogółem (tab. 2). W okresie tym podobnie kształtowała się również struktura towarowa polskiego eksportu ogółem, choć stosunkowo większe znaczenie miały w niej metale oraz tworzywa sztuczne, kosztem produktów chemicznych. Natomiast struktura polskiego eksportu do Singapuru miała odmienną postać. Dominował w niej sprzęt transportowy z udziałem na poziomie 78%, a dopiero w dalszej kolejności zaznaczała się obecność maszyn i urządzeń (9,6%). W rezultacie struktura towarowa polskiego eksportu do Singapuru różniła się nie tylko od struktury towarowej eksportu UE na ten rynek, ale również od struktury polskiego eksportu ogółem.

Za miarę podobieństwa struktury polskiego i unijnego eksportu ogółem i do Singapuru przyjęto współczynnik dywergencji Clarka³ [Wydymus 1988]. Analizą obje-

³ Obliczony według wzoru $d_{ii} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \left(\frac{q_{ij} - q_j}{q_{ij} + q_j} \right)^2}$, gdzie: m – liczba grup towarowych wy-

szczególnionych do analizy, i – kierunek eksportu, j – poszczególne grupy towarowe, q – udział produktów danego działu w strukturze eksportu na dany rynek.

Tabela 2. Struktura eksportu UE i Polski do Singapuru na podstawie średnich wartości obrotów w latach 2010–2015 (w %)

Dział HS	Opis	Eksport UE		Eksport Polski	
		ogółem	do Singapuru	ogółem	do Singapuru
01-05	Produkty pochodzenia zwierzęcego	2,5	0,8	4,0	0,9
06-15	Produkty pochodzenia roślinnego	2,7	0,3	2,7	0,1
16-24	Przetwory spożywcze	4,4	5,4	5,7	0,7
25-26	Produkty mineralne	0,4	0,1	0,2	0,0
27-27	Paliwa	6,6	9,4	4,4	1,5
28-38	Produkty chemiczne	13,1	11,3	6,8	0,5
39-40	Tworzywa sztuczne	5,2	3,0	6,9	1,3
41-43	Skóry	0,7	1,4	0,5	0,1
44-49	Produkty drewniane	3,2	1,0	5,1	0,2
50-63	Materiały włókiennicze	3,2	1,0	3,2	0,1
64-67	Obuwie	0,8	0,3	0,5	0,0
68-71	Wyroby z kamienia i szkła	3,3	2,0	2,7	0,5
72-83	Metale nieszlachetne	8,0	5,5	11,0	4,8
84-85	Maszyny i urządzenia	22,7	36,9	24,5	9,6
86-89	Sprzęt transportowy	13,7	11,9	14,9	78,0
90-99	Różne wyroby przemysłowe	9,5	9,8	7,0	1,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie baz danych COMTRADE [2017] i WITS [2017].

to wyszczególnione w tab. 1 grupy towarowe. Miara przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1, przy czym jej wartość równa zero oznacza, że porównywane struktury są identyczne, a wartość równa jeden oznacza, że są całkowicie różne. Wyliczenia zawarto w tab. 3. Potwierdzają one wcześniejsze spostrzeżenia o bliskości struktury eksportu ogółem Polski i UE (wartość wskaźnika 0,193) oraz o odmienności tych struktur w dostawach na rynek Singapuru (0,560). Szczególnie wysoki poziom zróżnicowania odnotowano natomiast w zakresie porównywania struktury towarowej polskiego eksportu ogółem i do Singapuru (0,761). W przekroju całej Unii Europejskiej odmienność struktur całkowitego eksportu i na rynek Singapuru jest wyraźnie mniejsza (0,408), co pozwala sądzić, że wraz z rosnącą obecnością polskich eksporterów na tym rynku, struktura eksportu do Singapuru zbliżać się będzie do struktury polskiego eksportu ogółem.

Dlatego też w dalszej części uwagę skupiono na szczegółach zróżnicowania tych struktur oraz szansach wzrostu polskiego eksportu do Singapuru w oparciu o wyróżnienie głównych pozycji polskiego eksportu ogółem w zestawieniu z najważniejszymi towarami w imporcie Singapuru. Wiodącą grupą towarową w polskim eksporcie do Singapuru były produkty działu 89 HS – statki, łodzie i konstrukcje pływające. W latach 2010–2015 średnia wartość polskiego eksportu tych produktów na rynek Singapuru wyniosła 488,4 mln USD, co stanowiło 74,6% średniego eksportu do

Tabela 3. Zróżnicowanie struktury polskiego i unijnego eksportu ogółem i na rynek wietnamski w oparciu o średnie wartości eksportu z okresu 2010–2013

Porównywane struktury		Współczynnik dywergencji Clarka
Eksport UE ogółem	Eksport Polski ogółem	0,193
Eksport UE ogółem	Eksport UE do Singapuru	0,408
Eksport UE do Singapuru	Eksport Polski do Singapuru	0,708
Eksport Polski ogółem	Eksport Polski do Singapuru	0,761

Źródło: obliczenia własne na podstawie baz danych COMTRADE [2017] i WITS [2017].

Singapuru. Kolejne dwa najważniejsze działy HS w polskich dostawach na rynek Singapuru stanowiły reaktory jądrowe (dział 84 HS) oraz maszyny i urządzenia elektryczne (dział 85 HS). Na poziomie czterocyfrowej klasyfikacji HS najważniejszymi produktami polskiego eksportu do Singapuru były jednostki pływające do przewozu osób lub towarów (pozycja 8901 HS) oraz latarniowce, statki pożarnicze, dźwigi pływające (8905 HS). W okresie 2010–2015 odpowiadały one za 72,4% polskiego eksportu do Singapuru. Lista pierwszych dziesięciu pozycji towarowych w polskim eksporcie do Singapuru tylko w dwóch przypadkach pokrywała się z najważniejszymi dziesięcioma pozycjami polskiego eksportu ogółem. Chodzi tu o pozycję 2710 – oleje ropy naftowej (5. miejsce w polskim eksporcie ogółem i 6. miejsce w eksporcie do Singapuru) oraz pozycję 8901 (6. miejsce w polskim eksporcie ogółem i 1. miejsce w eksporcie do Singapuru). A zatem wiele podstawowych pozycji całkowitego polskiego eksportu w dostawach na rynek Singapuru zajmowało odległe miejsce lub w ogóle nie znajdowało zbytu w Singapurze. Należy tu wymienić przede wszystkim części i akcesoria do pojazdów samochodowych – pozycja 8708 (1. miejsce w polskim eksporcie ogółem i 12. miejsce w eksporcie do Singapuru), pojazdy samochodowe – pozycja 8703 (2. miejsce w polskim eksporcie ogółem i 65. miejsce w eksporcie do Singapuru), monitory i rzutniki – 8528 (odpowiednio 3. i 110. miejsce), meble do siedzenia – 9401 (odpowiednio 4. i 71. miejsce).

5. Zakończenie – perspektywy wzrostu polskiego eksportu na rynek singapurski

Oczekując zmian w strukturze polskiego eksportu do Singapuru w kierunku jej zbliżenia do struktury polskiego eksportu ogółem, dokonano porównania listy stu najważniejszych pozycji całkowitego polskiego eksportu z wykazem stu głównych pozycji importu Singapuru według wartości średnich za lata 2010–2015. W rezultacie otrzymano zestawienie 44 pozycji towarowych HS obecnych na obu listach (tab. 4, kolumna 1 i 3). 25% z nich (11) znalazło się poza grupą stu głównych pozycji towarowych polskiego eksportu na rynek Singapuru (tab. 4, kolumna 2). Oznacza to, że nawet mimo popytu zgłaszanego przez Singapur, nie znajdują zbytu na jego rynku główne

Tabela 4. Pozycje HS2007 znajdujące się w grupie 100 najważniejszych pozycji w polskim eksporcie ogółem i w grupie 100 najważniejszych pozycji w imporcie ogółem Singapuru na podstawie średnich wartości obrotów w latach 2010–2015

Pozycja	1	2	3	4	5	6	7	Pozycja	1	2	3	4	5	6	7
8708	1	12	18	3,08	1,74	Niemcy (1)	26	8418	39	101	88	0,89	2	Włochy (8)	26
8703	2	65	30	4,51	0,66	Niemcy (2)	32	8414	42	84	39	2,12	0,91	Włochy (7)	41
8528	3	110	43	0,33	5,35	Belgia (10)	37	8504	43	46	22	0,95	1,01	Niemcy (7)	27
2710	5	6	1	0,58	0,45	Holandia (8)	38	8523	49	34	29	0,69	1,3	Irlandia (6)	29
8901	6	1	40	0,43	8,1	Wlk. Brytania (4)	-	8481	50	24	26	2,54	0,65	Wlk. Brytania (3)	34
9403	7	15	77	0,47	3,21	Włochy (3)	21	8431	51	11	9	1,63	0,91	Norwegia (6)	23
8471	8	45	5	0,42	1,54	Francja (9)	24	3920	58	126	94	0,73	0,99	Niemcy (7)	34
8408	9	175	86	2,77	2,7	Niemcy (2)	38	7214	66	118	67	0,92	2,62	Niemcy (7)	27
8544	10	18	28	0,97	2,18	Wlk. Brytania (7)	26	8537	67	23	55	1,55	0,89	Niemcy (6)	30
8517	11	8	4	0,92	0,99	Wlk. Brytania (10)	14	8421	68	19	57	2,84	0,69	Niemcy (2)	28
3004	12	72	35	3,09	0,33	Niemcy (2)	33	8483	71	50	84	3,19	0,71	Niemcy (1)	32
7308	16	7	63	0,66	2,69	Niemcy (5)	26	8507	73	16	95	0,94	2,11	Niemcy (6)	9
8704	17	31	76	1,76	1,4	Wlk. Brytania (2)	15	4802	74	271	100	1,12	1,42	Wlk. Brytania (4)	30
2402	18	186	69	0,5	4,18	Wlk. Brytania (14)	21	8479	76	22	20	2,09	0,56	Niemcy (4)	20
8411	21	27	6	4,59	0,77	Wlk. Brytania (2)	22	9018	80	68	21	1,31	0,34	Niemcy (4)	31
8529	22	67	62	0,9	3,68	Wlk. Brytania (9)	27	8473	84	66	7	0,25	0,7	Irlandia (8)	23
3926	23	64	58	0,88	1,51	Niemcy (6)	35	8538	88	113	68	1,6	1,02	Niemcy (4)	25
8409	24	37	45	3,03	1,21	Niemcy (1)	30	3907	89	388	50	1,19	0,73	Holandia (7)	50
3923	27	155	74	0,52	1,83	Niemcy (9)	36	8419	90	51	75	2,27	0,78	Niemcy (3)	26
7326	28	40	91	1,38	1,69	Wlk. Brytania (5)	18	8482	95	43	31	2,6	0,91	Niemcy (4)	21
3304	29	82	32	4,05	1,88	Francja (1)	21	8803	98	55	11	1,95	0,41	Francja (2)	32
8536	35	57	16	1,31	0,87	Niemcy (6)	23	3901	100	594	19	1,24	0,55	Hiszpania (4)	-

Kolumna 1 – miejsce pozycji towarowej na liście najważniejszych produktów całkowitego polskiego eksportu; Kolumna 2 – miejsce pozycji towarowej na liście najważniejszych produktów polskiego eksportu do Singapuru; Kolumna 3 – miejsce pozycji towarowej na liście najważniejszych produktów całkowitego importu Singapuru; Kolumna 4 – RCA krajów UE w dostawach pozycji towarowej do Singapuru; Kolumna 5 – RCA całkowitego polskiego eksportu pozycji towarowej na tle państw UE; Kolumna 6 – najwyższe miejsce państwa UE w imporcie pozycji towarowej do Singapuru w 2015 r.; Kolumna 7 – miejsce Polski w imporcie pozycji towarowej do Singapuru

Źródło: obliczenia własne na podstawie baz danych COMTRADE [2017] i WITS [2017].

pozycje polskiego eksportu. Przyczyna tego stanu rzeczy nie tkwi wyłącznie w odległości geograficznej, ponieważ inne państwa Unii Europejskiej zaznaczają mocniejszą obecność na rynku Singapuru w zakresie dostaw wyróżnionych pozycji towarowych, często jest to miejsce w grupie najważniejszych dziesięciu dostawców na ten rynek (tab. 4, kolumna 6). Dotyczy to zwłaszcza Niemiec, Wielkiej Brytanii i Francji. W 2015 r. Niemcy były głównym dostawcą na rynek Singapuru części samochodowych (HS 8708), części do silników (HS 8409) i wałów napędowych (HS 8483), a Francja leków (HS 3304). Najczęściej jednak do głównych źródeł zaopatrzenia Singapuru w produkty wyróżnione w tab. 4 zaliczały się Chiny, USA oraz Malezja.

W przypadku 25 z wymienionych pozycji towarowych UE na tle światowego eksportu posiadała przewagi komparatywne⁴ [Szczepaniak 2011] w dostawach na rynek Singapuru (tab. 4, kolumna 4), a w 23 Polska notowała wyraźne przewagi nad państwami UE w dostawach na rynek światowy (tab. 4, kolumna 5). Te pozycje towarowe mają największe szanse na wzrost polskiego eksportu do Singapuru, zwłaszcza że obecnie zajmują odległe miejsce na liście najważniejszych towarów eksportowanych na ten rynek (tab. 4, kolumna 2). Ponadto Polska nie jest obecnie zaliczana do podstawowych źródeł zaopatrzenia Singapuru w te produkty (tab. 4, kolumna 7). Spośród produktów, dla których polski eksport realizuje przewagi komparatywne na rynkach światowych na tle krajów UE wymienić tu należy przede monitory i rzutniki (HS 8528) i części do nich (8529), meble (9403). Warto także wspomnieć, iż w momencie wejścia w życie umowy EUSFTA zostaną zniesione cła na „inne piwa łącznie z *ale, stout i portere*m” – być może polscy producenci i eksporterzy mogliby skorzystać z tej szansy i podjąć działania mające na celu rozwinięcie sprzedaży tych wyrobów.

Ważne wydarzenie nastąpiło 22 maja 2015 r., kiedy to singapurska Agencja Weterynaryjna (AVA – Agri-Food and Veterinary Authority of Singapore) poinformowała o zniesieniu embarga na polską wieprzowinę [AVA 2015] wprowadzonego w lutym 2014 r. po wykryciu w naszym kraju afrykańskiego pomoru świń u dzików (ASF). Singapur jest pierwszym (i na razie jedynym krajem), który zdecydował się na ponowne otwarcie swojego rynku na polską mrożoną wieprzowinę, stanowiąc tym samym pozytywny przykład w negocjacjach dotyczących zniesienia embarga na te wyroby z innymi państwami azjatyckimi z (m.in. Chinami, Japonią, Tajwanem)⁵. Warto też dodać, iż rozwojowi polskiego eksportu do Singapuru (i innych państw Dalekiego Wschodu) może pomóc uruchomienie w sierpniu 2015 r. oceanicznego połączenia między polskimi portami a Singapurem. Może to być przełom w polskim eksporcie na tamte rynki, gdyż – jak podaje portal *gospodarkamorska.pl* – „Statki

⁴ Wskaźnik RCA obliczony według wzoru $RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^n X_{iw}}$, gdzie: X_{ij} – eksport i -tej

grupy produktów przez kraj j na dany rynek, X_{iw} – eksport i -tej grupy produktów przez grupę krajów w na dany rynek, n – liczba grup produktów.

⁵ Warto podkreślić, iż na rynki azjatyckie trafiają wyroby mięsne niezbyt popularne kulinarnie w naszej części świata, np. kurze łapki, uszy wieprzowe, trzewia czy mięso z dużą ilością kości. Daje to szansę na uzyskiwanie atrakcyjnych cen na towary, które nie mają wysokiego popytu choćby w krajach UE – oznacza to w efekcie wysokie marże i dobrą rentowność tego typu transakcji eksportowych.

alianisu G6 zawijające regularnie do Gdańska w swoim rejsie zawijają po drodze do wielu portów zarówno azjatyckich, jak i europejskich. Jednak szczególne znaczenie ma to, że umożliwiają one bezpośredni transport między Trójmiastem a Singapurem” [Gospodarka Morska 2017]. Nowe, bezpośrednie połączenie w transporcie towarów drogą morską z pewnością przyczyni się do rozwoju polskiego eksportu na rynek singapurski. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ), a wkrótce Polska Agencja Inwestycji i Handlu znacznie rozszerzy zakres działalności. W ramach nowej jednostki powstaje sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH), których docelowo ma powstać około siedemdziesiąt. W lutym 2017 r. uruchomiono już biuro w Singapurze, co może pomóc przedsiębiorcom w rozwoju polskiego eksportu i umacnianiu rozpoznawalności naszych produktów [PPE 2017].

Literatura

- Ambroziak A., Kawecka-Wyrzykowska E., 2001, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z państwami trzecimi*, [w:] Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Unia Europejska. Przygotowanie Polski do członkostwa*, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, s. 291–336.
- AVA, 2015, https://www.ava.gov.sg/docs/default-source/circulars/2015/circular_lift-suspension_polish-pork_22-may-2015.pdf (4.05.2017).
- COMTRADE, 2017, UN Comtrade Database, <http://comtrade.un.org>.
- European Commission, 2017a, *Singapore*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/singapore/> (19.05.2017).
- European Commission, 2017b, EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961&title=EU-Singapore-Free-Trade-Agreement.-Authentic-text-as-of-May-2015> (3.05.2017).
- Gospodarka Morska, 2017, <http://www.gospodarkamorska.pl/Porty,Transport/morska-nadzieja-na-wielki-handel-z-singapurem.html> (2.05.2017).
- InfoCuria (2017). *Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości*, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&ocid=190727&pageIndex=0&doclang=PL&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=889606>
- PPE, 2017, *Otwarcie zagranicznych biur handlowych (ZBH) – Singapur*, Portal Promocji Eksportu, <https://singapore.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/226904,otwarcie-zagranicznych-biur-handlowych-zbh-singapur.html> (2.05.2017).
- Singapore Customs, 2017, *Singapore Trade Classification, Customs & Excise Duties (STCCED)*, <http://www.customs.gov.sg/topNav/pub/Singapore+Trade+Classification+Customs+and+Excise+Duties.html> (3.05.2017).
- Szczepaniak I., 2011, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego na rynku nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE-12)*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy rolnictwa światowego, nr 2, s. 125–137.
- TFUE, 2012, Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy UE C326/47, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT> (10.05.2017).
- UNCTAD, 2017, UNCTADSTAT, <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (19.05.2017).
- WITS, 2017, *World Interated Trade Solution*, <http://wits.worldbank.org>.
- Wydymus S., 1988, *Analiza porównawcza struktur gospodarczych*, [w:] Zeliaś A. (red.), *Metody statystyki międzynarodowej*, PWE, Warszawa, s. 162–199.