

**Grzegorz Mazur**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## **PREFERENCYJNE POROZUMIENIA HANDLOWE CHIŃSKIEJ REPUBLIKI LUDOWEJ**

### **1. Wstęp**

Rozwijająca się dynamicznie od ponad trzydziestu lat gospodarka Chin dostarcza badaczom na całym świecie ciekawego i niezwykle dynamicznego materiału do analizy. Procesy transformacji i urynkowania systemu gospodarczego, liberalizacja zasad działalności gospodarczej czy w końcu jedno z najważniejszych wydarzeń ostatnich lat dla chińskiej gospodarki i globalnego handlu, mianowicie włączenie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO), znajdują się wśród najważniejszych zagadnień i obszarów badawczych szeroko dyskutowanych w ostatnich dziesięcioleciach. Chińska akcesja do WTO była ważnym, jednak nie ostatnim krokiem w procesie kształtowania gospodarczej pozycji Chin w świecie. Kolejnym etapem, niezwykle istotnym z punktu widzenia procesów integracyjnych i rozwoju relacji gospodarczych w regionie Azji Wschodniej, jest proces tworzenia sieci powiązań handlowych na podstawie porozumień handlowych i gospodarczych o charakterze bilateralnym i regionalnym. Chiny, obok Japonii i Korei Płd., jako jeden z ostatnich ‘wielkich graczy’ światowej gospodarki dołączyły do procesu zawierania preferencyjnych porozumień handlowych. W naturalny sposób proces ten rozpoczął się od współpracy z partnerami najbliższymi Chinom – krajami ASEAN, Hongkongiem i Makao. To właśnie od Państwa Środka, dzięki jego rosnącemu znaczeniu gospodarczemu i politycznemu, w dużym stopniu zależeć będzie, jaki kształt umowy te przyjmą w regionie Azji Wschodniej. Istotne w tym procesie jest także pojawiające się pytanie, czy nowy układ wzajemnych preferencyjnych umów handlowych będzie sprzyjał gospodarczej integracji całego regionu, czy raczej doprowadzi do utworzenia azjatyckiej wersji „miski spaghetti”, ograniczając liberalizację wzajemnych obrotów handlowych i pogłębianie współpracy jedynie w ramach wybranej grupy państw.

## 2. Chiny na drodze ku liberalizacji handlu

Kiedy pod koniec lat 70. Deng Xiaoping inicjował proces wielkich reform gospodarczych w Chinach, bilateralne/regionalne porozumienia gospodarcze nie odgrywały w ówczesnej gospodarce światowej tak istotnej roli, jak obecnie. Nie były one także ówczesnym priorytetem przy projektowaniu chińskiej polityki gospodarczej. Zainicjowana polityka reform gospodarczych i otwarcia Chin na świat przewidywała, że jednym z najważniejszych celów wprowadzanych reform będzie rozbudowa przemysłu zorientowanego na eksport. Mimo to, w żadnym z kolejno opracowywanych pięcioletnich narodowych planów rozwoju społeczno-gospodarczego (V-VIII) nie wskazano wspomnianego rodzaju umów jako elementu gospodarczej strategii. Dokumenty te odnosiły się jedynie do promocji współpracy handlowej jako płaszczyzny zdobywania kapitału i transferu nowych technologii, jak również przyszłej ekspansji eksportu i poszukiwania nowych rynków zbytu dla chińskich towarów<sup>1</sup>.

Uczynienie z eksportu jednego z najważniejszych silników wzrostu gospodarczego przez ostatnie trzy dekady sprawiło, że Chiny stały się jednym z najważniejszych podmiotów światowego handlu. Zwiększająca się sukcesywnie dynamika wzrostu eksportu w ciągu ostatnich trzech dekad<sup>2</sup> sprawiła, że udział w światowym eksporcie wzrósł z poziomu poniżej 1% w latach 70. do 8,9%<sup>3</sup> w roku 2007, dając Państwu Środka drugą pozycję wśród największych światowych eksporterów<sup>4</sup>. Chińska strategia włączania się w światowy system handlowy przez dłuższy okres podporządkowana była w pierwszej kolejności ustaleniu zasad handlu na płaszczyźnie wielostronnej, czego ukoronowaniem miało być uzyskanie członkostwa w WTO. To właśnie osiągnięcie tego celu zdominowało chińskie działania w zakresie ustalania zasad handlu z zagranicą, począwszy od połowy lat 80, kiedy to w 1986 r. Chiny wyraziły chęć przystąpienia do GATT/WTO. Rok później rozpoczęły się właściwe negocjacje, które, budząc wiele kontrowersji, miały wypracować rozwiązania i dostarczyć odpowiedzi na pojawiające się nowe wyzwania wynikające z rosnącego znaczenia handlowego i gospodarczego Chin<sup>5</sup>. Po niezwykle trudnych i długich negocjacjach Chinom udało się ostatecznie osiągnąć porozumienie z USA (1999 r.) oraz z Unią Europejską (2000 r.), co umożliwiło tym samym uzyskanie

---

<sup>1</sup> H. Gao, *The RTA Strategy of China: A Critical Visit*, [w:] *Challenges to Multilateral Trade*, red. R. Buckley, V. Io Lo, L. Bouille, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2008, s. 53-54.

<sup>2</sup> 5,7% w latach 1980-1990; 14,1% – 1990-2000; 23,3 – 2000-2006.

<sup>3</sup> *International Trade Statistics 2008*, World Trade Organization, 2008, [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2008\\_e/its08\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_toc_e.htm), s. 10.

<sup>4</sup> H. Siebert, *China: Coming to Grips with the New Global Player*, *The World Economy*, vol. 30, issue 6, 2007, s. 895.

<sup>5</sup> M.in.: deficyty obrotów handlowych krajów rozwiniętych, konkurencja na światowych rynkach z innymi gospodarkami azjatyckimi, stopień i tempo zwiększania otwartości rynków.

przez ten kraj członkostwa w WTO (2001 r.)<sup>6</sup>. Poczynione przez Chiny w toku negocjacji zobowiązania uznaje się za jedne z największych na tle krajów rozwijających się i w wielu kwestiach porównuje się je z zobowiązaniami nałożonymi na najsilniejsze systemy gospodarcze państw wysoko rozwiniętych<sup>7</sup>.

Symptomy przyszłej strategii i równoległego zwrotu w kierunku budowania reguł handlu także na podstawie zasad bilateralnych można dostrzec dopiero w IX Pięcioletnim Planie Rozwoju, który zaczęto wprowadzać począwszy od 1996 r. Mimo iż dokument ten zapowiadał dalszy udział Chin w budowaniu wielostronnych zasad światowego handlu, to jednak w tym samym planie Chiny rozpoczęły proces pewnego zwrotu w swojej polityce, akcentując po raz pierwszy znaczenie aktywnego udziału i rozwoju regionalnej współpracy gospodarczej i handlowej, w tym także z innymi państwami rozwijającymi się. Chiny odwołały się po raz pierwszy w swojej strategii polityki handlowej do jej wymiaru zarówno multilateralnego, jak i bilateralnego<sup>8</sup>. Była to swoista odpowiedź na sytuację, z którą w owym czasie zostało skonfrontowane Państwo Środka. Nadwyrężone po azjatyckim kryzysie finansowym zaufanie do międzynarodowych instytucji (Bank Światowy, MFW) dodatkowo umocniło obraną strategię. Równoległe postępujące i przybierające na sile procesy integracyjne w różnych regionach świata, z drugiej zaś strony rozczarowanie przedłużającymi się niezgodnie z chińskimi oczekiwaniami negocjacjami na temat członkostwa w WTO sprawiły, że umowy o charakterze bilateralnym/regionalnym stały się nowym pomysłem i sposobem włączenia Chin do światowego systemu handlowego.

### 3. Pierwsze doświadczenie

Pierwsze chińskie działania związane z utworzeniem regionalnych porozumień gospodarczych skierowane zostały do najbliższych państw sąsiedzkich i jednocześnie ważnych partnerów gospodarczych – państw ASEAN, Hongkongu i Makao. W 2000 r. podczas szczytu ASEAN-Chiny zdecydowano o powołaniu Grupy Ekspertów ds. Współpracy Gospodarczej mającej opracować studium wykonalności dla potencjalnej strefy wolnego handlu pomiędzy krajami ASEAN oraz Chinami. Miała to być odpowiedź na kształtującą się nową sytuację – wejście Chin do WTO, oraz rozwijającą się współpracę gospodarczą pomiędzy Państwem Środka i krajami Azji Południowo-Wschodniej. W kolejnym roku powołana grupa przedstawiła raport, w którym podkreślono, że utworzenie strefy wolnego handlu przyniosłoby korzyści obydwu stronom, a samo przedsięwzięcie byłoby jednym z najważniejszych

---

<sup>6</sup> T. Hertel, T. Walmsley, *China's Accession to the WTO: Timing is Everything*, *The World Economy*, vol. 24, issue 8, 2002, s. 1019.

<sup>7</sup> R. Sally, *New Frontiers in Free Trade. Globalization's Future and Asia's Rising Role*, Cato Institute, Washington, D.C. 2008, s. 104.

<sup>8</sup> H. Gao, wyd. cyt., s. 55.

fundamentów współpracy gospodarczej w regionie Azji Wschodniej<sup>9</sup>. Miesiąc po przedstawieniu raportu podczas szczytu ASEAN-Chiny kraje w nim uczestniczące zdecydowały o utworzeniu w ciągu dziesięciu lat strefy wolnego handlu.

W listopadzie 2002 r. podpisano Ramowe Porozumienie o Wszechstronnej Współpracy Gospodarczej, w którym zawarto stosunkowo ogólne zasady współpracy gospodarczej, handlowej i inwestycyjnej, stopniowej liberalizacji handlu w zakresie dóbr i usług, utworzenia przejrzystych warunków dla przepływu inwestycji i regionalnej integracji ekonomicznej. Podpisując porozumienie, strony ustaliły, że celem do którego będą dążyć, będzie utworzenie strefy wolnego handlu (CAFTA). Ustalono także, że liberalizacja w formie strefy wolnego handlu z państwami założycielskimi ASEAN (Indonezja, Malezja, Filipiny, Singapur, Tajlandia) oraz Brunei<sup>10</sup> zostanie osiągnięta do 2010 r.<sup>11</sup>, natomiast ze słabiej rozwiniętymi krajami regionu, które do stowarzyszenia przystąpiły w późniejszym okresie (Kambodża, Laos, Myanmar, Wietnam), do roku 2015. Założono przy tym, że dwustronne stawki celne dla większości dóbr zostaną obniżone do poziomu 0-5%, a pozostałe bariery pozataryfowe ulegną całkowitemu wyeliminowaniu. Jednym z kluczowych elementów dalszej realizacji tego porozumienia było wejście w 2004 r. w życie porozumienia (*early harvest programme*) w sprawie liberalizacji handlu artykułami rolnymi, które zapoczątkowało proces obniżania stawek celnych na ponad 600 produktów rolnych. Wyznaczono przy tym cel na poziomie zerowej stawki celnej odpowiednio do roku 2006 r. (ASEAN-6) i 2010 r. (pozostałe państwa)<sup>12</sup>. Jako ostatnie państwo do porozumienia w 2006 r. włączyły się Filipiny, które obawiając się zbytnej konkurencji z Chinami, opóźniały swoje przystąpienie do wspomnianego porozumienia.

W 2005 r. weszło w życie podpisane rok wcześniej przez Chiny i ASEAN Porozumienie w Sprawie Handlu Towarami, które umożliwiło dalszą liberalizację handlu (obniżono cła na ponad 7000 produktów) i przybliżyło partnerów do osiągnięcia założonego w 2002 r. celu. Ważnym krokiem było także zakończenie w 2006 r. negocjacji i przyjęcie Porozumienia w Sprawie Handlu Usługami (*TIS Agreement*), będącego następstwem zapowiedzi zawartych w ramowym porozumieniu z 2002 r. Porozumienie<sup>13</sup> weszło w życie w lipcu 2007 r., ułatwiając wzajemny dostęp do rynków partnerów w sektorze usług<sup>14</sup>. Jedną z kwestii pozostających do rozstrzygnięcia jest porozumienie w zakresie przepływu inwestycji, będące

---

<sup>9</sup> *International Trade...*, s. 31-32.

<sup>10</sup> ASEAN-6

<sup>11</sup> Wspomniana liberalizacja ma objąć ok. 90% produktów.

<sup>12</sup> A. Antkiewicz, J. Whalley, *China's New Regional Trade Agreements*, *The World Economy*, vol. 28, issue 10, 2005, s. 1545.

<sup>13</sup> Porozumienie dotyczyło m.in.: usług biznesowych, turystyki, rekreacji i kultury, transportu, edukacji, telekomunikacji, energetyki.

<sup>14</sup> *China, ASEAN sign trade in services agreement of FTA*, „People's Daily”, 15.01.2007.

obok porozumienia dotyczącego handlu towarami i usługami trzecim najważniejszym elementem na drodze do utworzenia strefy wolnego handlu ASEAN-Chiny. W 2008 r. podczas ministerialnych negocjacji poczyniono w tym zakresie postępy, zbliżając strony do osiągnięcia ostatecznego porozumienia<sup>15</sup>.

Podpisanie tego rodzaju umów między krajami ASEAN a Chinami było istotne z punktu widzenia współpracy w całym regionie. Obaj partnerzy określani byli dotychczas bardziej jako gospodarczy rywale. Rosnące gospodarczo Chiny, z podobną do ASEAN strukturą produkcji, eksportu czy głównymi rynkami zbytu, były postrzegane jako poważne zagrożenie dla gospodarczego rozwoju państw Azji Płd.-Wsch. Podpisane porozumienia z jednej strony stworzyły dla państw ASEAN nowe gospodarcze możliwości – jako pierwsze państwa po akcesji Chin do WTO otrzymały preferencyjny dostęp do wielkiego rynku zbytu. Dodatkowo jest to także szansa na ściąganie do regionu coraz większej liczby chińskich inwestycji, kolejnego elementu gospodarczej ekspansji Chin. Zawarte umowy są jednak z drugiej strony dla krajów ASEAN ogromnym wyzwaniem – w obliczu pewnego podobieństwa w strukturze gospodarczej i utrzymującej się konkurencyjności chińskiej produkcji i gospodarki porozumienie to prowadzi do sytuacji, w której obaj partnerzy będą zmuszeni konkurować nie tylko na rynkach krajów trzecich, ale także na swoich własnych<sup>16</sup>.

Kolejnym chińskim krokiem w procesie budowania regionalnych porozumień gospodarczych było zawarcie Układów o Bliższym Partnerstwie Gospodarczym (*Closer Partnership Arrangement – CEPA*) z Hongkongiem (2003) oraz Makao (2003). Układy te mają charakter bilateralnych porozumień handlowych o utworzeniu strefy wolnego handlu oraz integracji gospodarczej. Głównymi elementami zawartych porozumień była redukcja i eliminacja taryfowych i pozataryfowych ograniczeń w handlu towarami, redukcja dwustronnych ograniczeń w zakresie przepływu usług oraz szeroko rozumiana wzajemna promocja przepływu obrotów handlowych i inwestycyjnych. W porozumieniach tych to Chiny zobowiązały się do stopniowego otwierania swojego rynku na produkty pochodzące z Hongkongu<sup>17</sup> i Makao; liberalizacja w drugą stronę nastąpiła wcześniej – chińskie towary importowane do Hongkongu objęte zostały już wcześniej zerową stawką. O ile liberalizacja w zakresie obrotów handlowych miała głównie wymiar jednostronny, o tyle liberalizacja w zakresie świadczenia usług zapowiadała korzyści dla obydwu stron. Dla wysoko rozwiniętego Hongkongu (HK) szczególne znaczenie miała właśnie część porozumienia odnosząca się do przepływu usług. W porozumieniu zawarto warunki, na jakich firmy mające siedzibę w HK będą mogły świadczyć usługi na

<sup>15</sup> ASEAN, *China make substantive progress on investment pact*, „People’s Daily”, 28.08.2008.

<sup>16</sup> J.L. Tongzon, *ASEAN-China Free Trade Area: A Bane or Boon for ASEAN Countries?*, *The World Economy*, vol. 28, issue 2, 2005, s. 192-193.

<sup>17</sup> Przed podpisaniem porozumienia jedynie ok. 20% produktów importowanych z HK do Chin było zwolnionych z ceł; po wejściu w życie w 2004 r. CEPA zwolnienia objęły już ok. 90% wspomnianych produktów.

terenie Chin. Jasne określenie zasad miało służyć także traktowaniu tego specjalnego regionu administracyjnego jako przyczółka dla wielu firm z całego świata planujących poprzez HK ekspansję na rynek Chin kontynentalnych. Porozumienie to dawało więc HK uprzywilejowaną pozycję na chińskim rynku w zakresie świadczenia (określonych) usług, zanim miała nastąpić liberalizacja w dostępie dla państw trzecich na mocy porozumienia o przystąpieniu Chin do WTO. W odniesieniu do usług także same Chiny dostrzegały tutaj swój wyraźny interes – otwarcie na firmy pochodzące z HK miało służyć szybszej integracji gospodarczej i społecznej tego regionu z kontynentalnymi Chinami<sup>18</sup>.

Podpisane porozumienia z pewnością nie były ostatnim krokiem, jaki Chiny przedsięwzięły w zakresie budowanie relacji z najbliższymi partnerami handlowymi, w tym głównie z państwami azjatyckimi. Mimo podpisanego wcześniej porozumienia z krajami ASEAN w 2006 r. Chiny rozpoczęły negocjacje o utworzeniu strefy wolnego handlu z Singapurem, najwyższym rozwiniętym państwem w Azji Płd.-Wsch. Wynegocjowana i podpisana po ponad dwóch latach umowa zaczęła obowiązywać od 1 stycznia 2009 r.<sup>19</sup>. W porównaniu z porozumieniem zawartym wcześniej ze wszystkimi państwami ASEAN umowa z Singapurem idzie o krok dalej i reguluje kwestie, które nie zostały wypracowane i zawarte w porozumieniu z pozostałymi państwami regionu. Porozumienie o strefie wolnego handlu między Chinami a Singapurem (CSFTA) uznane jest za pierwszą kompleksową umowę o charakterze dwustronnym, zawartą przez Chiny z innym państwem azjatyckim<sup>20</sup>. Mimo iż bilateralna umowa z Singapurem w wielu zasadniczych kwestiach bazuje na zapisach zawartych w umowie z ASEAN, to jak wspomniano, reguluje także kwestie, które nie zostały zawarte w ww. porozumieniu wielostronnym (m.in. takie jak procedury celne, eliminacja subsydiów eksportowych, zasady przepływu pracowników pomiędzy państwami). Na mocy porozumienia strony zobowiązały się do szerszego, niż wynikałoby to ze zobowiązań, jakie poczyniły na forum WTO, dostępu do rynku usług w sektorze usług biznesowych i w służbie zdrowia, a dla Chin dodatkowo w sektorze edukacyjnym. Umowa ta zapowiedziała także pogłębienie szeroko rozumianej współpracy gospodarczej, obejmującej m.in. promocję inwestycji i handlu, w tym wspomaganie chińskich przedsiębiorstw w inwestowaniu poza granicami państwa i ekspansji na światowe rynki (*go global*)<sup>21</sup>.

<sup>18</sup> A. Antkiewicz, J. Whalley, wyd. cyt., s. 1542-1544.

<sup>19</sup> *Regional Trade Agreements Information System*, WTO, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

<sup>20</sup> Na mocy porozumienia strony zobowiązały się, że począwszy od wejścia w życie umowy, cały chiński eksport do Singapuru będzie objęty zerową stawką celną; z takich samych preferencji korzysta ok. 85% towarów płynących w przeciwnym kierunku (od 2010 r. zakresem liberalizacji będzie objęte ok. 95%).

<sup>21</sup> *Free Trade Agreement between the People's Republic of China and the Republic of Singapore (CSFTA)*, Ministry of Trade and Industry, Singapore, <http://www.fta.gov.sg/csfta/mti%20media%20kit%20site.pdf>.

Chińska strategia kształtowania relacji handlowych i gospodarczych na zasadach dwustronnych/regionalnych umów nie ograniczyła się jednak wyłącznie do przedstawionych państw Azji Wschodniej. W 2003 r. Chiny podpisały ramową umowę o współpracy handlowej i gospodarczej z Australią, w której zapowiedziano przygotowanie analizy dotyczącej utworzenia strefy wolnego handlu między obydwoma krajami. Zaprezentowane studium wykonalności w tym zakresie stało się podstawą do rozpoczętych w maju 2005 r. bilateralnych negocjacji nad utworzeniem ww. strefy. W 2004 r. rozpoczęły się negocjacje o utworzeniu strefy wolnego handlu z Nową Zelandią, zakończone w 2007 r.<sup>22</sup>. Tym samym Nowa Zelandia stała się pierwszym wysoko rozwiniętym krajem i członkiem OECD, który podpisał tego typu umowę z Chinami<sup>23</sup>. W 2006 r. weszła w życie podpisana rok wcześniej umowa o utworzeniu strefy wolnego handlu w zakresie przepływu towarów z Chile, która stała się pierwszą tego typu umową podpisaną z krajem poza kontynentem azjatyckim. Rok później (2007 r.) z kolei zaczęło obowiązywać podobne porozumienie zawarte przez Chiny z Pakistanem<sup>24</sup>. Negocjacje nad podobnymi porozumieniami toczą się obecnie z państwami Rady Współpracy Państw Zatok Perskiej, SACU, Islandią, Norwegią, Peru oraz Kostaryką.

#### 4. Co preferencyjne porozumienia handlowe oznaczają dla Dalekiego Wschodu?

Światowy renesans i zwrot ku zawieraniu preferencyjnych porozumień handlowych o znaczeniu bilateralnym i regionalnym, kosztem szerszych uwarunkowań na forum współpracy wielostronnej (WTO), dotarł ostatecznie do Azji Wschodniej, w tym także do jednego z najważniejszych graczy w regionie, czyli do Chin. Regionalne negocjacje i umowy mają tę zaletę, że mogą pomóc partnerom handlowym ustalić zasady wzajemnej współpracy często w szybszy, szerszy i głębszy sposób, niż ma to miejsce w przypadku umów o charakterze wielostronnym. Nie oznacza to jednak, że umowy te nie podlegają krytyce. Preferencyjność dla jednych oznacza dyskryminację dla innych, a rosnąca w skali świata popularność umów bilateralnych i regionalnych może zmniejszać szanse na wypracowanie szerszego porozumienia o zakresie wielostronnym.

Włączenie się Chin w ten proces i włączenie do swojej strategii zagranicznej polityki gospodarczej bilateralnych/regionalnych porozumień o handlu i współpracy gospodarczej z pewnością ma istotny wpływ na obraz gospodarczy regionu Dalekiego Wschodu. Regionalizacja zewnętrznej polityki gospodarczej Chin wpisała

---

<sup>22</sup> Podpisane porozumienie, na mocy którego 96% nowozelandzkiego eksportu do Chin do 2019 r. zostanie zwolnione z cla, weszło w życie 1 października 2008 r.

<sup>23</sup> *New Zealand – China. Free Trade Agreement*, New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, Wellington 2008, [www.ChinaFTA.govt.nz](http://www.ChinaFTA.govt.nz), s. 11, 18.

<sup>24</sup> *Regional Trade...*

się w szerszy proces uruchomienia „efektu domina”<sup>25</sup> w zawieraniu regionalnych porozumień gospodarczych przez państwa azjatyckie, w tym kraje Azji Wschodniej – regionu będącego wcześniej „prawdziwym przyjacielem multilateralizmu”<sup>26</sup>. Włączenie się do tego procesu tak znaczącego państwa, jakim są Chiny, w istotny sposób przyczyniło się do zmiany układu sił w regionie. Trudno jest obecnie wyobrazić sobie utworzenie ważnego i efektywnego systemu handlowego w obszarze Azji Wschodniej bez udziału tego kraju.

Chińska strategia gospodarczej ekspansji na podstawie regionalnych/bilateralnych porozumień gospodarczych i handlowych ma swoje fundamenty zarówno w motywach gospodarczych, ale także, co jest podkreślane przez wielu badaczy, w motywach politycznych. Z wyjątkiem Australii i ASEAN, wszystkie państwa, z którymi Chiny podpisały lub negocjują tego typu umowy, nie znajdują się na liście najważniejszych partnerów handlowych tego kraju. Z drugiej strony Państwo Środka jest często jednym z najważniejszych partnerów tychże państw. Taki układ daje Chinom swoistą przewagę podczas negocjacji. Preferencyjne porozumienia gospodarcze są dla Chin doskonałą okazją do tego, aby uzyskać od jak największej liczby krajów to, czego nie udało się osiągnąć podczas negocjacji dotyczących członkostwa w WTO, tj. osiągnięcie statusu gospodarki wolnorynkowej – kwestii niezwykle ważnej dla Chin w momencie wszczynania przeciwko producentom z tego kraju postępowania antydumpingowego. Bilateralne i regionalne preferencyjne porozumienia są także doskonałą okazją do selektywnego realizowania strategii zabezpieczającej długookresowe interesy kraju. W większości przypadków państwa, które znalazły się w centrum zainteresowań Chin, są dostawcami surowców mineralnych i energetycznych oraz produktów rolnych – ważnych pozycji w chińskim imporcie<sup>27</sup>. Zabezpieczenie dostępu i stabilności dostaw będzie miało duże znaczenie dla zrównoważonego rozwoju Chin. Związane z tym są także elementy porozumień odnoszące się do przepływu inwestycji – podpisywane porozumienia mają stworzyć bardziej sprzyjające środowisko dla ekspansji chińskich firm na rynkach zagranicznych.

Rosnące znaczenie Chin oraz rozwijająca się sieć nowych preferencyjnych powiązań wewnątrz samego regionu Azji Wschodniej skłaniają do zastanowienia, jaki wpływ będą miały te zjawiska na procesy integracji w omawianym regionie świata. Obecnie wydaje się, że jedynie Chiny i Japonia mogłyby przejąć rolę lidera tych procesów. Inicjatywa regionalnej integracji na osi ASEAN+3 (Chiny, Japonia, Korea Płd.) straciła w ostatnim okresie dynamikę i w opinii niektórych badaczy

---

<sup>25</sup> W latach 2001-2005 państwa azjatyckie (dane ESCAP) podpisały aż 38 preferencyjnych porozumień handlowych, podczas gdy w latach 1991-1995 było ich zaledwie 13, a w latach 1996-2000 – 16.

<sup>26</sup> T. Bonapace, M. Mikic, *Asia-Pacific Regionalism Quo Vadis? Charting the Territory for New International Routes*, [w:] *Multilateralism, Regionalism and Bilateralism in Trade and Investment*, red. P. de Lombaerde, UNU CRIS, Springer, Dordrecht 2007, s. 75-76.

<sup>27</sup> H. Gao, wyd. cyt., s. 60-62.



ewoluuje w kierunku bardziej fragmentarycznej integracji opartej na modelu ASEAN+1+1+1, z czego jak na razie najbardziej zaawansowana jest opcja ASEAN+1 (Chiny) opierająca się na ww. porozumieniach<sup>28</sup>. Sam ASEAN obecnie nie będzie najprawdopodobniej motorem regionalnej integracji ze względu na rozbieżności interesów i różnice rozwojowe poszczególnych państw członkowskich, jak również relatywną słabość polityczną i gospodarczą wobec Chin i Japonii, która uniemożliwi integrację wszystkich partnerów „pod jednym dachem”.

Istotne dla określenia kierunków rozwoju i postępu integracji gospodarczej regionu będą relacje Chin z Japonią i Koreą Płd. Analizy wskazujące na korzyści wynikające z utworzenia strefy wolnego handlu, obejmującej Azję Wschodnią i rynkowy charakter dotychczasowych procesów integracyjnych<sup>29</sup>, napotyka jednak kwestie o charakterze politycznym. Chiny ze swoją dynamiczną gospodarką mogłyby stać się liderem procesów integracyjnych i współpracy regionalnej. Taka pozycja stoi jednak w pewnej sprzeczności do działań samych Chin. Selektywny dobór partnerów gospodarczych, jak również stosunkowo płytki zakres (głównie handel i inwestycje; brak odniesień do kwestii nieregulowanych w ramach WTO) zawieranych przez to państwo umów mogą świadczyć o realizacji własnych interesów i długookresowej strategii gospodarczej. Przez wiele krajów regionu preferencyjne porozumienia gospodarcze z Chinami mogą być postrzegane jako wyraz ekspansji i gospodarczego uzależnienia od potężnego sąsiada – obaw, które wcześniej były kierowane także pod adresem Japonii. Należy także pamiętać, że mimo wskazywanych ekonomicznych korzyści liberalizacji handlu istnieją także sektory – np. rolnictwo – w których w dalszym ciągu utrzymywane są protekcyjnistyczne rozwiązania (Japonia, Korea Płd.), i niewiele wskazuje na to, aby poszczególne kraje chciały otworzyć się na wewnątrzregionalną konkurencję w tym zakresie. Uczynienie z Chin motoru regionalnej integracji, oprócz kwestii gospodarczych, napotyka także wiele trudności politycznych. Państwa regionu (np. Tajlandia, Tajwan, Japonia, Korea Płd.) powiązane są często nie tylko porozumieniami gospodarczymi, ale także politycznymi i militarnymi ze Stanami Zjednoczonymi, co może skutecznie uniemożliwić w najbliższym czasie przyjęcie szerokiego i głębokiego planu integracji gospodarczej na podstawie regionalnych porozumień gospodarczych państw regionu pod przywództwem Chin.

## 5. Zakończenie

Przyłączenie się Chin do ogólnoświatowego trendu tworzenia regionalnych porozumień gospodarczych i handlowych jest kolejnym elementem włączania się Państwa Środka do światowego systemu gospodarczego. Po okresie chińskich sta-

<sup>28</sup> T. Bonapace, M. Mikic, wyd. cyt., s. 83.

<sup>29</sup> J.W. Lee, I. Park, *Free Trade Areas in East Asia: Discriminatory or Non-discriminatory?*, *The World Economy*, vol. 28, issue 1, 2005, s. 44.

rań o członkostwo w WTO i długoletnich prób wypracowania porozumienia o charakterze wielostronnym nowe porozumienia stają się kolejnym instrumentem używanym przez rząd w Pekinie do pozycjonowania kraju na handlowej mapie świata i zabezpieczenia swoich interesów w bardziej zindywidualizowany sposób. Ostatnie plany rozwoju pięcioletniego (X. – 2000-2005 i XI. – 2006-2010), nakreślające kierunki rozwoju społeczno-gospodarczego, są tego najlepszym potwierdzeniem. Zawarto w nich wezwanie do aktywnego uczestnictwa Chin w różnych formach regionalnej współpracy gospodarczej. Wskazują przy tym, że przyjęta po 2000 r. w tym zakresie strategia będzie kontynuowana. Z jednej strony podpisane umowy stają się dodatkowym impulsem do dalszego rozwoju handlu i szeroko rozumianej współpracy gospodarczej także w regionie Azji Wschodniej, co w perspektywie czasu może przelożyć się na pogłębianie i poszerzanie procesów integracyjnych w regionie. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, że widoczne w tym procesie zabezpieczenie chińskich interesów gospodarczych i realizacja długookresowej strategii poszukiwania nowych partnerów niekoniecznie musi służyć integracji całego regionu. Ograniczenie zawieranych umów do określonej grupy krajów i selektywność w doborze partnerów, z którymi Pekin jest skłonny podjąć w tym zakresie negocjacje, może skłaniać do refleksji, że nowa strategia nie musi całkowicie służyć budowaniu jednolitego gospodarczo handlowego bloku w Azji Wschodniej, a raczej umacnianiu silnej pozycji samych Chin.

## Literatura

- Antkiewicz A., Whalley J., *China's New Regional Trade Agreements*, The World Economy, vol. 28, issue 10, 2005.
- ASEAN, *China make substantive progress on investment pact*, „People's Daily”, 28.08.2008.
- ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation, October 2001, [http://www.aseansec.org/asean\\_chi.pdf](http://www.aseansec.org/asean_chi.pdf).
- Bonapace T., Mikic M., *Asia-Pacific Regionalism Quo Vadis? Charting the Territory for New International Routes*, [w:] *Multilateralism, Regionalism and Bilateralism in Trade and Investment*, red. P. de Lombaerde, UNU CRIS, Springer, Dordrecht 2007.
- China, *ASEAN sign trade in services agreement of FTA*, „People's Daily”, 15.01.2007.
- Forging Closer ASEAN-China Economic Relations in the Twenty-First Century, A Report Submitted by the Free Trade Agreement between the People's Republic of China and the Republic of Singapore (CSFTA)*, Ministry of Trade and Industry, Singapore, <http://www.fta.gov.sg/csfta/mti%20media%20kit%20site.pdf>.
- Gao H., *The RTA Strategy of China: A Critical Visit*, [w:] *Challenges to Multilateral Trade*, red. R. Buckley, V. Io Lo, L. Boule, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2008.
- Hertel T., Walmsley T., *China's Accession to the WTO: Timing is Everything*, The World Economy, vol. 24, issue 8, 2002.
- International Trade Statistics 2008*, World Trade Organization, 2008, [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2008\\_e/its08\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_toc_e.htm).

- Lee J.W., Park I., *Free Trade Areas in East Asia: Discriminatory or Non-discriminatory?*, The World Economy, vol. 28, issue 1, 2005.
- New Zealand – China. Free Trade Agreement*, New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, Wellington 2008, [www.ChinaFTA.govt.nz](http://www.ChinaFTA.govt.nz).
- Regional Trade Agreements Information System*, WTO, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTA-Home.aspx>.
- Sally R., *New Frontiers in Free Trade. Globalization's Future and Asia's Rising Role*, Cato Institute, Washington, D.C. 2008.
- Siebert H., *China: Coming to Grips with the New Global Player*, The World Economy, vol. 30, issue 6, 2007.
- Tongzon J.L., *ASEAN-China Free Trade Area: A Bane or Boon for ASEAN Countries?*, The World Economy, vol. 28, issue 2, 2005.

## PREFERENTIAL TRADE AGREEMENTS OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

### Summary

Incorporation of China into the international trade and economic system was initially based on multilateral initiatives and arrangements for WTO membership. Since the end of the 90s this country, similarly to the whole region of East Asia, expressed more interest and willingness to co-operation based on bilateral and regional agreements. In accordance with 'bilateral strategy' that was launched actively after obtaining the membership in WTO several preferential trade and economic agreements were concluded with both Asian countries (ASEAN, Hong Kong, Macao, Singapore, Pakistan) and states from other regions (Chile, New Zealand). During the last few years bilateral strategy of Chinese trade policy has become a parallel and an alternative platform to multilateralism and enabled China to defend and realize more selectively its economic interests. Ongoing negotiations on future free trade agreements with many new countries will facilitate and stimulate further economic and trade co-operation. However, it should be borne in mind that these actions weaken other initiatives and obstruct the successful conclusion of multilateral trade rules on WTO forum. Moreover, too many preferential trade agreements (defined as "the spaghetti bowl" syndrome), additionally restricted only for new members, may hamper co-operation and economic integration in the region, in this case in East Asia.