

Gustav Dieckheuer, Marcel Mlakar, Ute Stemmann

Uniwersytet w Münster

**KREACJA I PRZESUNIĘCIE HANDLU
W PROCESIE ROZSZERZENIA UNII EUROPEJSKIEJ
ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKI****1. Wstęp**

Celem niniejszego opracowania jest analiza wybranych makroekonomicznych aspektów rozszerzenia Unii Europejskiej w odniesieniu do handlu między krajami UE, nowymi krajami członkowskimi (NMC) i krajami spoza obszaru integracji Unii Europejskiej (*rest of the world* — ROW, określanych także mianem *third countries* — TC). W celu oszacowania skutków integracji związanych ze zniesieniem barier handlowych zaprezentujemy ogólne ramy teoretyczne i zestawimy je z danymi empirycznymi opisującymi szczególną sytuację Polski, którą – z racji poziomu zaludnienia i ogólnego wskaźnika PKB – należy uznać za najważniejszy z krajów NMC¹.

Opracowanie ma następujący układ. W części 2 zawarto uwagi wstępne oraz dane dotyczące zmian w strukturze handlu w początkowym okresie transformacji ustrojowej w krajach Europy Wschodniej. Aby określić wpływ zniesienia barier handlowych między obecnymi i przyszłymi krajami członkowskimi UE na kierunki i rozmiar handlu, w części 3 zaprezentowano teoretyczne podstawy analizy. Dla celów niniejszego opracowania przygotowano dwa różne modele teoretyczne –

¹ Z punktu widzenia wpływu procesu transformacji na rozwój za najbardziej efektywną w gronie NMC należy uznać Słowenię, której PKB na głowę – zarówno w wartościach nominalnych, jak i w przeliczeniowej wartości siły nabywczej – jest najwyższy wśród NMC. Pełniejsze porównanie NMC pod kątem różnych wskaźników ekonomicznych – zob. np. IMF (2000), s. 140.

tradycyjny model kreacji i przesunięcia handlu w wyniku integracji ekonomicznej oraz model oparty na szerszej analizie wzajemnych zależności rynków importu i eksportu dotychczasowych i przyszłych krajów członkowskich obszaru integracji oraz krajów ROW. Część 4 prezentuje wybrane dane empiryczne opisujące strukturę polskiego handlu zagranicznego i jego bieżące ograniczenia, dowodzące, że większość zjawisk prognozowanych metodami teoretycznymi już znajduje swe potwierdzenie w praktyce. Wnioski te, w połączeniu z wynikami rozważań teoretycznych, w części 5 stanowią podstawę do określenia perspektyw wymiany handlowej między Polską i innymi krajami po ostatecznym przystąpieniu Polski do obszaru UE.

2. Kierunki handlu – wybrane wnioski empiryczne

Fundamentalnym zmianom politycznym i ekonomicznym w Europie, zapoczątkowanym upadkiem reżimów socjalistycznych w krajach Europy Wschodniej, towarzyszyły istotne zmiany w strukturze wymiany handlowej, wsparte wzajemnymi redukcjami barier handlowych. Tabele 1 i 2 dają przegląd wymiany handlowej między krajami UE, NMC i TC w roku 1990, tj. w przybliżeniu na początku okresu transformacji, oraz w roku 2000. Porównanie danych z tych dwóch okresów wskazuje, że kierunki i rozmiary wymiany handlowej między UE i NMC zmieniły się znacznie po zapoczątkowaniu procesu transformacji, zwłaszcza po zainicjowaniu procesu integracji europejskiej w ostatnim dziesięcioleciu.

Pomiędzy 1990 i 2000 r. można było zaobserwować bardzo silny wzrost obrotów handlowych między UE i krajami kandydackimi: eksport z krajów UE do NMC oraz eksport z NMC do UE wzrósł o przeszło 300%, podczas gdy wzrost obrotów handlowych z NMC do krajów trzecich osiągnął 180%. Tym samym wzrósł udział eksportu z UE do NMC i udział eksportu z NMC do UE (odpowiednio z 8,2 do 13,2% oraz z 49,6 do 70%). Dane te stanowią dobitne potwierdzenie skuteczności integracji NMC z rynkami europejskimi.

Tabela 1. Kierunki zagranicznego obrotu towarowego w 1990 r. (w mld USD)

Z \ Do	UE	Kraje kandydackie	Kraje trzecie	Ogółem
UE	-	25 003 (8,2%)	281 169	306 172
Kraje kandydackie	21 973 (49,6%)	-	22 365	44 338
Kraje trzecie	334 999	19 746	-	354 745
Ogółem	356 972	44 749	303 534	705 255

Źródło: IMF, *Direction of Trade Statistics*. W nawiasach udział eksportu (w %).

Tabela 2. Kierunki zagranicznego obrotu towarowego w 2000 r. (w mld USD)

Z \ Do	UE	Kraje kandydackie	Kraje trzecie	Ogółem
UE	-	111 597 [+346%] (13,2%)	754 577 [+168%]	966 174 [+183]
Kraje kandydackie	88 542 [+303%] (70 0%)	-	38 46 [+70%]	126 588 [+186%]
Kraje trzecie	779 532 [+133%]	46 545 [+136%]	-	826 077 [+133%]
Ogółem	868 074 [+143%]	158 142 [+253%]	792 623 [+161%]	1 818 839 [+158%]

Źródło: IMF, *Direction of Trade Statistics*.

[] – zmiany procentowe w odniesieniu do danych z 1990 r.; () – udział eksportu w %.

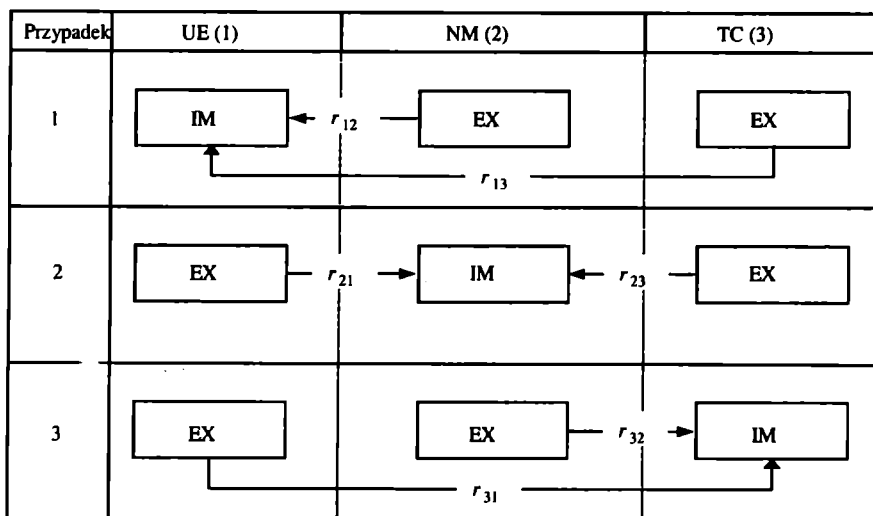
3. Teoretyczna analiza integracji handlowej

3.1. Stosunki handlowe

W modelach makroekonomicznych analiza skutków integracji handlowej opiera się najczęściej na zestawieniu trzech krajów. Wprawdzie na tak dużym poziomie abstrakcji zaciera się wiele szczegółów dotyczących barier handlowych na różnych rynkach międzynarodowych, jednak niniejsze opracowanie wykorzystuje to samo podejście. Dzięki temu uproszczeniu można stworzyć stosunkowo prosty model teoretyczny koncentrujący się na głównych efektach barier handlowych. Niniejsza analiza, dotycząca procesu rozszerzania Unii Europejskiej, opiera się na rozróżnieniu dotychczasowych krajów członkowskich UE (kraj 1), grupy krajów kandydujących do Unii (kraj 2) oraz innych krajów świata (kraj 3). Dla każdej z tych trzech grup należy określić popyt na dobra importowane (*IM*) oraz podaż dóbr przeznaczonych na eksport (*EX*). W obliczu istniejących barier handlowych przed ostatecznym rozszerzeniem UE można dla celów teoretycznych wyodrębnić sześć różnych stawek ochronnych regulujących obrót handlowy: r_{12} oraz r_{13} na dobra importowane przez UE z krajów kandydackich i krajów trzecich (TC), r_{21} oraz r_{23} na import przez NMC z krajów UE i TC, r_{31} oraz r_{32} na import przez TC z krajów UE i NMC². Na tej podstawie można wyodrębnić trzy przypadki interakcji rynkowej, przedstawione w tab. 3.

² W związku z tym, że wpływ barier celnych i pozacelnych na kierunki i rozmiar handlu jest zasadniczo taki sam, oraz ze względu na to, że niniejsza analiza uwzględnia wpływ pozacelnych środków regulacji obrotów, autorzy uznali za zasadne zastąpić termin „stawki celne” określeniem „stawki ochronne”.

Tabela 3. Formy barier handlowych w modelu interakcji między trzema krajami



NM – kraje kandydackie; TC – kraje trzecie.

3.2. Kreacja i przesunięcie handlu w modelu tradycyjnym

W tradycyjnych, podręcznikowych modelach analizy efektów wejścia do wspólnego rynku rozpatrywany jest zwykle tylko przypadek 1³. Jednak w odniesieniu do efektów rozszerzenia Unii Europejskiej istotne są przypadki 1, 2 oraz 3, ponieważ integracja handlowa w tym kontekście ma trzy ważne implikacje:

- Po nawiązaniu wspólnorynkowych relacji między UE i państwami kandydackimi usunięte zostaną bariery handlowe na import przez UE z NMC i *vice versa*.
- Bariery handlowe między nowym obszarem integracji i resztą świata będą musiały zostać zharmonizowane przez wprowadzenie wspólnej taryfy ochronnej.
- Ceny eksportu w UE i NMC mogą się zmienić w wyniku integracji handlowej.

Pierwsza z tych zależności oznacza, że stawki ochronne r_{12} i r_{21} równają się zero; druga implikuje zrównanie stawek ochronnych UE i NMC na import z krajów trzecich: $r_{13} = r_{23}$. Oczywiście nie można wykluczyć, że kraje trzecie także zmienią stawki ochronne w reakcji na rozszerzenie Unii Europejskiej. Niemniej jednak w niniejszej analizie teoretycznej skupimy się na stawkach ochronnych r_{12} , r_{13} , r_{21} oraz r_{23} , zakładając tym samym, że stawki ochronne r_{31} i r_{32} pozostają niezmiennie.

W celu przybliżenia założeń naszej analizy, zaczniemy od log-liniowej wersji tradycyjnego modelu, ograniczającej się do przypadku 1. Model ten nie obejmuje wpływu dochodów.

³ Zob. Balassa (1961); Blank/Clausen/Wacker (1998); Dieckheuer (2001); El-Agraa/Jones (1981); Lang/Stange (1994); Lipsey (1960).

- (1.1) $m_1 = m^a - m_p p_1$ rzeczywisty import w obszarze EU (kraj 1)
- (1.2) $e_2 = e_2^a + e_{p2} p_2$ rzeczywisty eksport z obszaru NMC (kraj 2)
- (1.3) $e_3 = e_3^a + e_{p3} p_3$ rzeczywisty eksport z krajów trzecich (kraj 3)
- (1.4) $m_1 = e_2 + e_3$ równowaga na rynku importowym w obszarze EU
- (1.5) $p_2 \equiv p_1 = r_{12}$ poziom cen w kraju 2
- (1.6) $p_3 = p_1 - r_{13}$ poziom cen w kraju 3

[indeks a = autonomiczny, e_{pi} \equiv elastyczność cenowa eksportu kraju i ; r_{ij} – stawka ochronna na import przez kraj i z kraju j]

Eliminacja wszelkich barier ochronnych między krajem 1 i krajem 2 oznacza, że $\Delta r_{12} = -r_{12}$. Taka regulacja wywołuje następujące skutki:

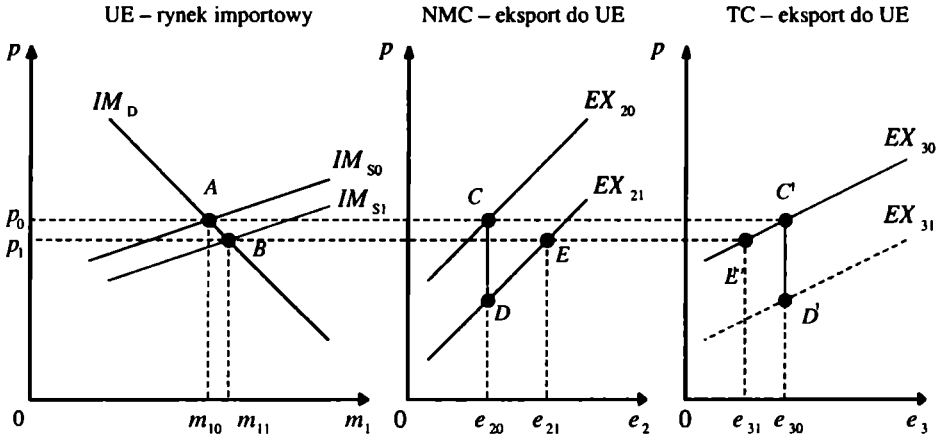
- (1.7) $\Delta m_1 = r_{12} > 0$ zmiana wielkości importu w UE
- (1.8) $\Delta e_2 = \frac{e_{p2}}{N} \left(1 + \frac{e_{p3}}{m_p}\right) r_{12} > 0$ zmiana wielkości eksportu w krajach NMC
- (1.9) $\Delta e_3 = -\frac{e_{p2}}{N} \frac{e_{p3}}{m_p} r_{12} < 0$ zmiana wielkości eksportu w TC
- dla: $N = 1 + \frac{e_{p2}}{m_p} + \frac{e_{p3}}{m_p} > 0$

Prowadzi to do następujących zależności:

- Im większa elastyczność cen w popycie importowym UE i podaży eksportowej NMC (m_p oraz e_{p2}), tym bardziej import w obszarze UE rośnie w reakcji na redukcję stawek ochronnych. Tym większy jest zatem **efekt kreacji handlu**.
- Im większa elastyczność cen w podaży eksportowej NMC **oraz** podaży eksportowej krajów trzecich (e_{p2} oraz e_{p3}) oraz im mniejsza elastyczność cen w popycie importowym w obszarze UE (m_p), tym bardziej rośnie eksport z obszaru NMC i tym bardziej w reakcji na ów wzrost spada udział eksportu z krajów trzecich. Tym większy jest zatem **efekt przesunięcia handlu** na korzyść obszaru NMC.

Efekty te przedstawiono na rys. 1. Na lewym wykresie IM_D obrazuje popyt importowy w UE w odniesieniu do równania (1.1). Podaż IM_S na rynku importowym UE wynika z eksportu z kraju 2 i kraju 3 w odniesieniu do równań (1.2) i (1.3). IM_{S0} opisuje skalę podaży przed integracją, a IM_{S1} – po integracji NMC w obszar UE. Wskutek integracji podaż eksportowa NMC jest wyrażona w EX_{21} zamiast w EX_{20} , podczas gdy skala eksportu z krajów trzecich obrazowana jest, jak dotych-

czas, przez EX_{30} . W nawiązaniu do równań (1.5) i (1.6) odległość CD między EX_{20} i EX_{21} oraz odległość $C'D'$ między EX_{30} i EX_{31} równają się stawce ochronnej $r_{12} = r_{13}$. Efekt kreacji handlu obrazuje zmiana wartości eksportu NMC $e_{21} - e_{20}$, a efekt przesunięcia handlu ilustrowany jest zmianą wartości eksportu TC $e_{30} - e_{31}$. Poziom cen na rynku importowym UE spada o $p_0 - p_1$.



Rys. 1. Efekty integracji w modelu tradycyjnym

3.3. Kreacja i przesunięcie handlu w modelu rozszerzonym

Rozważmy teraz przypadki 1, 2 i 3 jednocześnie, analizując wpływ obniżenia stawek ochronnych na rynki importowe UE oraz NMC. Spróbujmy także zawrzeć w analizie zmiany w dochodzie. Dla uproszczenia analizy wprowadźmy jednak dwa założenia: po pierwsze, elastyczność cenowa w odniesieniu do podaży eksportowej z TC jest nieskończona; po drugie, przyjmijmy, że mamy do czynienia z jednym kursem wymiany, przypierającym stałą wartość. Ponownie skorzystamy z modelu log-liniowego:

- (2.1) $m_1 = m_1^a + m_{y1}y_1 = m_{p1}p_{m1}$ import w obszar UE
- (2.2) $m_2 = m_2^a + m_{y2}y_2 = m_{p2}p_{m2}$ import w krajach członkowskich
- (2.3) $e_1 = e_1^a + e_{p1}p_{e1}$ eksport z obszaru UE
- (2.4) $e_2 = e_2^a + e_{p2}p_{e2}$ eksport z obszaru NMC
- (2.5) $p_{m1} \equiv p_3 + r_{13}$ poziom cen importu do UE
- (2.6) $p_{m2} \equiv p_3 + r_{23}$ poziom cen importu do NMC

- (2.7) $p_{e1} = p_{m2} = r_{21}$ poziom cen eksportu z UE
- (2.8) $p_{e2} = p_{m1} = r_{12}$ poziom cen eksportu z NMC
- (2.9) $y_1 = y_1^a + e_1 = m_1$ produkt krajowy brutto (PKB) w UE
- (2.10) $y_2 = y_2^a + e_2 = m_2$ PKB w obszarze NMC

m_{yi} wyraża elastyczność dochodów, a m_{pi} elastyczność cen w popycie importowym kraju i . E_{pi} odzwierciedla elastyczność cen w podaży eksportowej kraju i . Z racji zakładanej nieskończonej elastyczności cen w podaży eksportowej z obszaru TC poziom cen p_3 jest stały. Integracja państw kandydackich (kraj 2) w obszar dotychczasowej UE prowadzi do następujących zmian w odniesieniu do stawek ochronnych:

- (2.11) $\Delta r_{12} = -r_{12}$ eliminacja stawek UE wobec NMC
- (2.12) $\Delta r_{21} = -r_{21}$ eliminacja stawek NMC wobec UE
- (2.13) $\Delta r_{23} = -(r_{23} - r_{13})$ dopasowanie stawek NMC do obowiązujących w UE
- (2.14) $\Delta r_{13} = 0$ niezmienione stawki UE wobec państw trzecich (TC)
- (2.15) $\Delta p_3 = 0$ niezmieniony poziom cen eksportowych TC

Z rozwiązania modelu otrzymujemy następujące wyniki:

- (2.16) $\Delta e_1 = e_{p1} [r_{21}^{\bullet} - (r_{23} - r_{13})^{\bullet}]$ \bullet bezpośrednie przesunięcie w reakcji na cenę
 \bullet pośrednie przesunięcie w reakcji na cenę
- (2.17) $\Delta e_2 = e_{p2} r_{12}$ przesunięcie handlu w reakcji na cenę
- (2.18) $\Delta m_1 = \mu_1 e_{p1} [r_{21} - (r_{23} - r_{13})]$ reakcja handlu w reakcji na dochód
- (2.19) $\Delta m_2 = \mu_2 [e_{p2} r_{12}^{\bullet} + m_{p2} (r_{23} - r_{13})^{\bullet}]$ \bullet reakcja handlu w reakcji na dochód
 \bullet przesunięcie handlu w reakcji na cenę
- (2.20) $\Delta y_1 = e_{p1} (1 - \mu_1) [r_{21} - (r_{23} - r_{13})]$ wpływ dochodu
- (2.21) $\Delta y_2 = e_{p1} (1 - \mu_2) r_{21} - m_{p2} \mu_2 (r_{23} - r_{13})$ wpływ dochodu

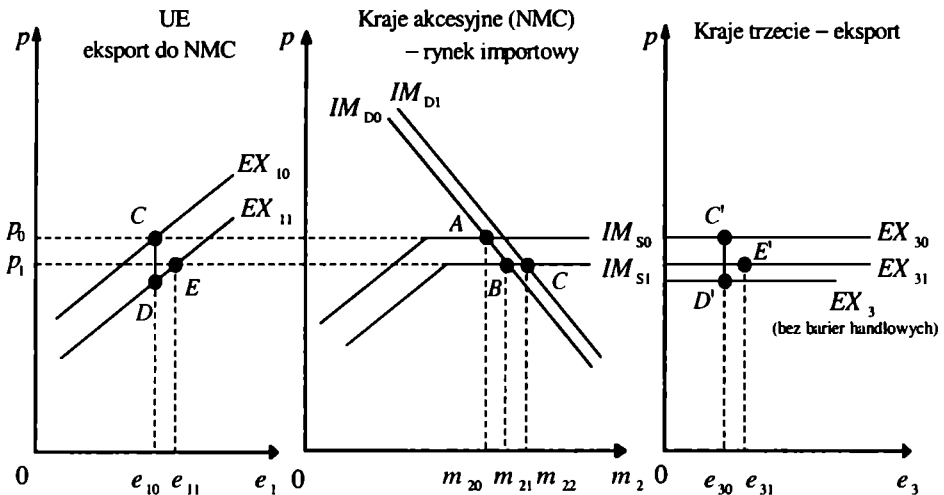
$$\text{dla: } \mu_1 = \frac{1}{1 + m_{y_1}}, \mu_2 \equiv \frac{1}{1 + m_{y_2}}, (1 - \mu_1) > 0; (1 - \mu_2) > 0$$

Główne wnioski z powyższych zależności są następujące:

- W świetle równania (2.16) dotyczącego **eksportu z UE** występują dwa efekty wywołane ceną: z jednej strony eksport do krajów NMC jest ułatwiony skutkiem eliminacji barier handlowych, z drugiej zaś przemysł eksportowy UE stoi w obliczu potencjalnej konkurencji, jeśli bariery handlowe NMC wobec produktów z obszaru TC będą wyższe niż analogiczne bariery w UE. Istnieją jednak przesłanki po temu, by uznać, że pierwszy z opisanych efektów będzie dominujący.
- Jak wynika z równania (2.18) dotyczącego **importu w obszar UE**, znaczne są tylko efekty wywołane zmianami dochodu. Dochód UE rośnie w miarę zwiększania eksportu z obszaru UE do obszaru NMC i być może także TC. Efekt przesunięcia handlu w relacji do ceny nie występuje, ponieważ w świetle równań (2.5), (2.14) oraz (2.15) poziom cen dla importu UE p_{m_1} jest stały.
- Ze względu na to, że efekty występujące na rynkach importowych krajów trzecich są do pominięcia, co wynika z równania (2.17), **eksport do NMC** jest zależny wyłącznie od reakcji krajów tego obszaru na zniesienie barier handlowych UE.
- W świetle równania (2.19) dotyczącego **importu w obszar NMC** mamy do czynienia nie tylko z efektem w relacji do dochodu związanym ze wzrostem wartości eksportu pomnażających dochód, ale także z potencjalnym wzrostem importu z krajów trzecich na skutek obniżenia barier handlowych NMC do wartości obowiązujących w obszarze UE.

Wyniki analiz teoretycznych potwierdzają zatem, że liberalizacja handlu jako podstawowy czynnik towarzyszący procesowi rozszerzenia Unii Europejskiej będzie miała istotne i pozytywne skutki zarówno dla krajów obecnego obszaru UE, jak i dla przyszłych członków Unii. Wystąpi istotny wzrost obrotów handlowych – importu i eksportu – między UE i NMC; w wyniku integracji wzrośnie także dochód w obu analizowanych obszarach. Analizy wskazują na wystąpienie efektów przesunięcia handlu na korzyść obszarów UE i NMC kosztem obszarów TC, jednak efekty kreacji handlu związane ze wzrostem dochodów w nowym obszarze integracji okażą się także korzystne dla krajów trzecich i będą, jak się wydaje, na dalszą metę dominujące.

Na rys. 2 przedstawiono – w celu zilustrowania tych zależności – efekty na rynkach importowych NMC oraz na rynkach eksportowych obecnego obszaru UE i krajów trzecich.



Rys. 2. Efekty handlowe i ich wpływ na import NMC, eksport UE i eksport TC

W odniesieniu do sytuacji sprzed integracji założono, że stawki ochronne r_{23} w obszarze NMC wobec krajów trzecich są wyższe niż analogiczne stawki ochronne r_{13} w obszarze UE. A zatem poziom cen w skali międzynarodowej w imporcie w obszarze NMC z obszarów UE i TC spadnie z wartości p_0 do p_1 po integracji nowych członków z obszarem Unii Europejskiej. Przy zakładanej idealnej konkurencji na wszystkich rynkach eksportowych taka zmiana cen wystąpi w odniesieniu do wszystkich krajów, co widać na rys. 2 w przypadku eksportu UE i eksportu TC. Ponadto krzywa popytu importowego NMC przesunie się z IM_{D0} do IM_{D1} ze względu na wystąpienie efektu powiązanego ze wzrostem dochodów. Stąd też – jak wynika z równania (2.19) – obok efektu wywołanego ceną $m_{21} - m_{20}$, wystąpi efekt w reakcji na wzrost dochodów $m_{22} - m_{21}$. Należy oczekiwać, że oba te efekty w reakcji na cenę i dochód przyczynią się do wzrostu poziomu eksportu z obszarów UE i TC do krajów obecnego obszaru NMC.

4. UE i Polska – dane empiryczne za okres poprzedzający proces integracji

4.1. Bariery handlowe między UE i Polską

Od zarania procesu transformacji ustrojowej bariery handlowe między Polską i krajami Unii Europejskiej podlegały stopniowej redukcji, ale decydującym krokiem w tej mierze było podpisanie Układu Europejskiego w 1991 r. Obok takich kwestii, jak: np. nawiązanie dialogu politycznego, współpraca gospodarcza i dostosowanie norm legislacyjnych układ ten tworzył podstawy do ustalenia strefy wolnego handlu, postulując szybszą liberalizację dóbr eksportowych z Polski. Obecnie konsolidacja stawek w odniesie-

niu do dóbr przemysłowych jest już na ukończeniu. Ponadto zostały zredukowane stawki celne i restrykcje ilościowe w obrotach produktami rolnymi – obecnie około 90% importu płodów rolnych z Polski do UE i ponad 40% importu płodów rolnych z UE do Polski odbywa się bezcłowo. Istotnie bariery handlowe występują w dalszym ciągu w przetwórstwie rybnym. Średnia stawka celna w tym sektorze wynosi 18,3%⁴. Niemniej jednak, w ogólnym bilansie, istniejące bariery celne w obrotach między Polską i krajami obszaru UE odgrywają coraz mniejszą rolę.

Z drugiej strony jednak w dalszym ciągu mamy do czynienia ze znacznymi barierami pozacelnymi, które zakłócają i ograniczają wolny handel na dużą skalę. Szczególnie istotne w tej mierze są kontrole graniczne, które z uwagi na długi czas oczekiwania na granicy i żmudne formalności celne przyczyniają się do wzrostu kosztów transakcji. Do barier pozacelnych należy zaliczyć także różnice w zakresie norm i standardów legislacyjnych. Wymóg zgodności z różnymi normami i standardami generuje znaczne i często zaporowe koszty dla firm operujących na rynkach międzynarodowych⁵. Bariery te znacznie zmniejszono na mocy porozumień Układu europejskiego. W czerwcu 2001 r. skala wdrożenia norm europejskich w Polsce sięgała 45%⁶. Szacunkowe dane źródłowe wskazują, że eliminacja barier pozacelnych w wyniku pełnej integracji i udziału we wspólnym rynku może prowadzić do oszczędności w granicach 5-10% ogólnej wartości transakcji⁷. Podsumowując należy podkreślić, że bariery handlowe zostały znacznie ograniczone, lecz handel zagraniczny w dalszym ciągu rozwija się zbyt wolno, głównie na skutek istniejących barier pozacelnych.

4.2. Bariery handlowe w obrotach między Polską i krajami trzecimi (TC)

Oprócz negocjacji z krajami Unii Europejskiej Polska podejmuje działania w celu liberalizacji handlu w kontaktach z innymi krajami i obszarami gospodarczymi. Na przykład porozumienie zawarte przez Polskę z krajami EFTA w grudniu 1992 r.⁸ zapoczątkowało proces stopniowej redukcji ceł we wzajemnych obrotach towarami przemysłowymi. Obecnie wzajemne zobowiązania w tym zakresie zostały zrealizowane niemal w całości, z wyłączeniem eksportu produktów ropopochodnych do Islandii. Co więcej, Polska nawiązała szereg umów dwustronnych z krajami członkowskimi EFTA w zakresie redukcji ceł na wybrane towary rolno-spożywcze. Niemniej jednak w sektorze rolnym w dalszym ciągu występują istotne bariery handlowe.

⁴ Zob. bazy danych Market Access Sectoral oraz Trade Barriers Database dotyczące obszaru UE: <http://mkacddb.eu.int>.

⁵ Zob. OECD (2002), s. 18.

⁶ European Commission (2001), s. 38.

⁷ Zob. Kohler (1999), s. 14 i nast.

⁸ Obecnie EFTA zrzesza Islandię, Liechtenstein, Norwegię i Szwajcarię.

W 1992 r. Polska podpisała porozumienie w ramach Środkowo-europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (CEFTA) wraz z Węgrami, Czechami i Słowacją. Od tego czasu układ został poszerzony trzykrotnie: o Słowenię (1997), Rumunię (1998) i Bułgarię (1999). Umowa zakładała stopniową likwidację ceł i barier pozacelnych, głównie w obrocie towarami przemysłowymi. Na mocy tych porozumień, na początku 1999 r. obrót towarami przemysłowymi między krajami CEFTA odbywa się bezcłowo (z wyłączeniem sektora motoryzacyjnego, który miał zostać dołączony w kolejnej transzy w trzy lata później).

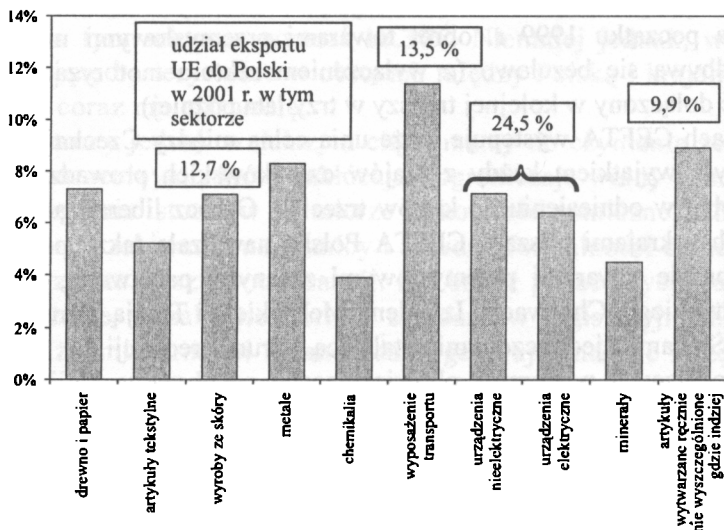
W ramach CEFTA występuje także unia celna między Czechami i Słowacją, ale poza tym wyjątkiem każdy z krajów członkowskich prowadzi samodzielną politykę celną w odniesieniu do krajów trzecich. Oprócz liberalizacji w obrotach handlowych z krajami obszaru CEFTA Polska nawiązała także porozumienia o wolnym obrocie towarami przemysłowymi z innymi państwami, m.in. krajami regionu bałtyckiego, Chorwacją, Izraelem, Meksykiem i Turcją. Ponadto podpisała umowę ze Stanami Zjednoczonymi ustalającą warunki redukcji ceł, w wielu przypadkach sięgających poziomów obowiązujących na obszarze Unii Europejskiej. Warto jednak wspomnieć, że taryfy celne w obrotach między Polską i krajami spoza obszarów ujętych w porozumieniach o wolnym handlu są stosunkowo wysokie – ich średnia wartość wynosi 10% (ze znacznymi wahaniami tej wartości w odniesieniu do poszczególnych grup towarów)⁹. Dla porównania: wspólne taryfy określone w odniesieniu do obszaru Unii Europejskiej sięgają około 4%. Na rys. 3 przedstawiono różnice w wysokości polskich i unijnych stawek taryfowych w różnych sektorach oraz dystrybucję polskiego importu z obszaru UE w wyszczególnionych obszarach. Widać wyraźnie, że redukcja stawek celnych po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej będzie bardzo duża w odniesieniu do głównych sektorów importowych.

Poza taryfami celnymi obroty handlowe między Polską i krajami trzecimi są ograniczone licznymi barierami pozacelnymi. Oprócz problemów związanych z nadzorem w ruchu granicznym istotnym czynnikiem utrudniającym wolny przepływ towarów są różnice w normach i standardach, ponieważ międzynarodowe standardy towarów przemysłowych nie są automatycznie uznawane w polskich przepisach. Brak akceptacji certyfikatów międzynarodowych i procedury testowania zgodności towarów wydłużają czas transakcji, a same procesy weryfikacyjne są często kosztowne. Na przykład eksporterzy z USA skarżą się na złożoność systemu, brak przejrzystych wymogów i arbitralne decyzje urzędników¹⁰. Z drugiej strony jednak większość krajów trzecich akceptuje normy europejskie jako obowiązujące standardy międzynarodowe, więc bariery handlowe mają tu charakter asymetryczny.

⁹ Zob. IMF (2002), s. 31.

¹⁰ Zob. USTR (2002), s. 354 i nast.

Podsumowując, należy zauważyć, że również w obrotach handlowych między Polską i krajami trzecimi można zaobserwować redukcję barier handlowych, ale związane z tym ograniczenia są silniej zarysowane niż w przypadku relacji handlowych z krajami obszaru UE.



Rys. 3. Taryfy celne na produkty przemysłowe: różnice między stawkami polskimi i unijnymi

Źródło: WTO (2002), Polskie Ministerstwo Gospodarki.

4.3. Polski handel zagraniczny w okresie transformacji ustrojowej

Rozwój handlu zagranicznego Polski w okresie transformacji odzwierciedla zmiany w zakresie obniżania barier handlowych. Wartość polskiego eksportu (importu) wzrosła z 14 (9) mld dolarów (USA) w 1990 r. do 36 (50) mld w roku 2001. Jak wynika z danych zamieszczonych w tab. 4, od zarania procesu transformacji wystąpiły także istotne zmiany w strukturze obrotów w handlu zagranicznym. W tabeli ujęto porównanie danych dotyczących handlu zagranicznego w trzech różnych okresach, reprezentujących ważne etapy rozwoju polskich stosunków handlowych na arenie międzynarodowej:

- okres przed upadkiem reżimu komunistycznego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (1988),
- początek okresu transformacji ustrojowej (1990),
- obecny etap, po przeszło dziesięciu latach od zapoczątkowania procesu transformacji (2001).

Udział krajów obszaru UE wzrósł w przybliżeniu do dwóch trzecich ogółu obrotów w polskim handlu zagranicznym w porównaniu z 40% w okresie sprzed trzynastu lat. Odwrotny trend obserwuje się w kontaktach handlowych z pozostałymi obszarami, szczególnie w odniesieniu do krajów dawnego ZSRR. Kraje

te straciły swój dominujący charakter w strukturze polskiego handlu zagranicznego w wyniku załamania się obrotów handlowych w obrębie dawnego Układu Warszawskiego. To tłumaczy, dlaczego kraje UE miały przeszło 50-procentowy udział w polskim imporcie i eksporcie już w 1990 r., mimo że ogólny wzrost eksportu w latach 1988–1990 wyniósł zaledwie 30%, a import nawet spadł mniej więcej o 12%.

Tabela 4. Obroty handlowe Polski w relacjach z różnymi kategoriami partnerów

Eksport z Polski do	1988		1990		2001	
	mld USD	udział (w %)	mld USD	udział (w %)	mld USD	udział (w%)
EU 15 ^a	5,609	41,4	7,466	54,8	24,987	69,2
EFTA ^b	0,454	3,4	0,780	5,7	0,894	2,5
Kraje byłego ZSRR	3,385	25,0	2,081	15,3	3,599	10,0
CEFTA ^c	1,618	11,9	0,921	6,8	3,149	8,7
Kraje trzecie	2,478	18,3	2,376	17,4	3,463	9,6
Ogółem	13,544	100,0	13,624	100,0	36,092	100,0

Polski import z	1988		1990		2001	
	mld USD	udział (w %)	mld USD	udział (w%)	mld USD	udział (w%)
EU 15 ^a	5,294	38,3	4,614	51,4	30,867	61,4
EFTA ^b	0,693	5,0	0,708	7,9	1,183	2,4
Kraje byłego ZSRR	3,790	27,4	1,780	19,8	5,594	11,1
CEFTA ^c	1,611	11,6	0,483	5,4	3,743	7,4
Kraje trzecie	2,446	17,7	1,389	15,5	8,888	17,7
Ogółem	13,834	100,0	8,974	100,0	50,275	100,0

Źródło: Polskie Ministerstwo Gospodarki; ^{a)} wliczając NRD; ^{b)} Islandia, Liechtenstein, Norwegia i Szwajcaria; ^{c)} dane za 1988 i 1990 nie uwzględniają obrotów ze Słowenią.

Jeśli chodzi o dystrybucję polskiego eksportu do obszaru UE w odniesieniu do poszczególnych krajów członkowskich, rozkład obrotów jest zdecydowanie nierównomierny.

W tab. 5 przedstawiono trendy rozwoju obrotów handlowych Polski z wybranymi krajami obszaru UE. Po pierwsze, warto zauważyć, że w obrębie krajów członkowskich Unii dominującą pozycję w handlu z Polską zajmują Niemcy. Dynamiczne relacje handlowe Polski z Niemcami były i są głównym powodem korzystnego rozwoju tendencji w imporcie i eksporcie obszaru Unii Europejskiej; w rezultacie Niemcy bardzo szybko wysunęły się na czoło listy największych partnerów handlowych Polski, wypierając Związek Radziecki. Po drugie, wzrost obrotów handlowych można zaobserwować także w relacjach Polski z pozostałymi krajami członkowskimi Unii. Po trzecie, na uwagę zasługują pewne istotne różnice w roz-

woju trendów. Podczas gdy takie kraje, jak Włochy, Francja, Hiszpania i Portugalia sukcesywnie powiększają swój udział w obrotach z Polską, można zauważyć relatywny spadek obrotów w kontaktach z Wielką Brytanią i Austrią. W obu tych przypadkach obserwuje się znaczny spadek zarówno eksportu, jak i importu. Świadczy to o występowaniu różnych efektów w odniesieniu do struktury handlu zagranicznego. Mimo że wspomniana wyżej redukcja barier handlowych między Polską i krajami obszaru UE wywarła pozytywny wpływ na obroty handlowe, w grę wchodzi także wiele innych czynników (zostaną one omówione w dalszej części opracowania).

Tabela 5. Obroty handlowe Polski z wybranymi krajami członkowskimi UE

Eksport z Polski do	1988		1990		2001	
	mld USD	udział (w %)	mld USD	udział (w%)	mld USD	udział (w%)
UE-15 ^a	5,609	100,0	7,466	100,0	24,987	100,0
Niemiec ^a	2,405	42,9	3,421	45,8	12,414	49,7
Włoch	0,328	5,8	0,402	5,4	1,948	7,8
Francji	0,427	7,6	0,439	5,9	1,954	7,8
Wlk. Brytanii	0,676	12,1	0,971	13,0	1,800	7,2
Hiszpanii	0,055	1,0	0,096	1,3	0,581	2,3
Austrii	0,422	7,5	0,525	7,0	0,732	2,9
Portugalii	0,009	0,2	0,009	0,1	0,260	1,0

Polski import z	1988		1990		2001	
	mld USD	udział (w%)	mld USD	udział (w%)	mld USD	udział (w%)
UE-15 ^a	5,294	100,0	4,614	100,0	30,867	100,0
Niemiec ^a	2,354	44,5	1,805	39,1	12,046	39,0
Włoch	0,436	8,2	0,671	14,5	4,148	13,4
Francji	0,330	6,2	0,271	5,9	3,421	11,1
Wlk. Brytanii	0,559	10,6	0,507	11,0	2,093	6,8
Hiszpanii	0,043	0,8	0,047	1,0	1,284	4,2
Austrii	0,572	10,8	0,510	11,1	0,983	3,2
Portugalii	0,003	0,1	0,001	0,0	0,161	0,5

Źródło: Polskie Ministerstwo Gospodarki, IMF (1995); ^{a)} z NRD włącznie.

5. Okres po integracji – szanse dla Polski

5.1. UE i Polska

Jak wynika z oceny danych empirycznych przedstawionych w rozdziale 3 niniejszego opracowania, wejście w obszar wspólnego rynku po zakończeniu procesu akcesyjnego nie powinno przynieść drastycznych zmian w obrotach handlowych w

odniesieniu do państw kandydackich. Proces wzajemnej redukcji barier handlowych jest już na ukończeniu, zwłaszcza w zakresie ograniczeń celnych. Jednak eliminacja wspomnianych wcześniej barier pozacelnych, takich jak kontrola graniczna i różnice w ocenie zgodności towarów, może prowadzić do istotnych zmian w rozmiarze obrotów¹¹. Wśród barier pozacelnych do najistotniejszych można zaliczyć prawdopodobnie ograniczenia techniczne¹², ponieważ są czynnikiem, który może oddziaływać na każdy z etapów produkcji i dystrybucji towaru¹³. Zestawienie wagi barier technicznych w poszczególnych krajach kandydackich wskazuje, że polski eksport jest szczególnie dotknięty obostrzeniami ze strony regulacji unijnych, stąd też w przypadku Polski skala pozytywnych efektów handlowych będzie bardzo duża.

Zastanawiające jest to, że w latach dziewięćdziesiątych znacząco wzrósł udział sektorów, w których bariery techniczne odgrywają ważną rolę, mimo ogólnej tendencji do liberalizacji handlu¹⁴. Powodem tego jest niewątpliwie istotna zmiana struktury importu UE z krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Jednak aby oszacować wpływ zniesienia barier technicznych na polski eksport, w myśl zasady wzajemnego uznania certyfikatów zgodności bądź w wyniku harmonizacji systemu oceny zgodności w odniesieniu do polskiego eksportu, należy przede wszystkim określić, czy obecne restrykcje dotyczą szczególnie konkurencyjnych sektorów i czy wzrost-polskiego eksportu może wpłynąć na zmniejszenie dotychczasowych obrotów UE z krajami spoza Unii. Pierwszy warunek w przypadku Polski jest spełniony, drugi zaś jest do pominięcia, co prowadzi do złagodzenia skutków liberalizacji¹⁵.

Analizując wpływ rozszerzenia Unii Europejskiej na dotychczasowe i przyszłe kraje członkowskie, należy podkreślić, że dla NMC skutki integracji będą istotniejsze niż dla krajów obecnego obszaru UE, ponieważ z ekonomicznego punktu widzenia Polska i pozostałe kraje kandydackie tworzą stosunkowo niewielki region: UE jest dla NMC partnerem handlowym znacznie ważniejszym niż *vice versa*. Na poziomie przedsiębiorstw, gospodarki skali będą dla krajów kandydackich szczególnie korzystne wskutek tego, że firmy z tych obszarów będą w stanie znacząco powiększyć swoje rynki zbytu. Wpływ rozmiaru gospodarki nie został uwzględ-

¹¹ W rozdz. 3 opisano wpływ kontroli granicznej na obroty; oszczędności po zniesieniu granic szacuje się w przybliżeniu na 5–10% całkowitego kosztu transakcji. Inne przykłady i argumenty, zob. Kohler (1999), s. 14 i nast.; Baldwin/Francois/Portes (1997), s. 136 i nast.

¹² Bariery techniczne występują wówczas, gdy producent jest zmuszony wprowadzić zmiany do produktu, aby zapewnić zgodność z różnymi wymogami dotyczącymi bezpieczeństwa, zdrowia, środowiska i ochrony praw konsumentów obowiązującymi w kraju, do którego produkt jest sprzedawany.

¹³ Zob. Brenton/Sheehy/Vancauteran (2000), s. 3.

¹⁴ Tamże, s. 8. Udział wymienionych sektorów wzrósł w przybliżeniu z 50% w 1988 r. do 73% w roku 1997.

¹⁵ Pierwszy argument dotyczy efektów kreacji, drugi zaś efektów przesunięcia handlu, zob. tamże, s. 12 i nast.

niony w naszym modelu teoretycznym, ale odnosząc się do przypadku 2 naszego modelu, także w tym kontekście – ze względu na występowanie różnych efektów handlu – skutki będą większe dla krajów NMC (dowodem porównanie e_1 i e_2 oraz m_1 i m_2 w równaniach 2.16–2.19). Ponadto z uwagi na to, że rynek wewnętrzny Polski jest stosunkowo duży i handel zagraniczny w zestawieniu z PKB odgrywa na nim rolę mniejszą niż w pozostałych krajach Europy Środkowo-Wschodniej¹⁶, w Polsce należy oczekiwać efektów handlu znacznie bardziej pozytywnych niż w krajach, które zdążyły już w znacznym stopniu wykorzystać potencjał swych relacji handlowych.

Porównanie równań 2.17 i 2.19 wykazuje także, że ogólny wzrost importu w krajach Europy Środkowej i Wschodniej będzie wyższy niż ogólny wzrost eksportu z tych obszarów; trend ten będzie się przyczyniał do dalszego powiększenia deficytu w obrotach bieżących, już teraz osiągającego wartość ujemną. Analiza problemów w bilansie płatniczym wykracza poza obszar zjawisk ujętych w niniejszym opracowaniu¹⁷, ale można przyjąć, że oprócz konkretnych efektów liberalizacji chwilowy wzrost deficytu w krajach podlegających przekształceniom jest zjawiskiem normalnym i sprzyja wzrostowi inwestycji, dlatego też trudno go uznać za niekorzystny z punktu widzenia rozwoju tych krajów, wręcz przeciwnie...¹⁸

5.2. Polska i Niemcy

Jak już wspomniano, Niemcy wysunęły się na czoło listy najważniejszych partnerów handlowych Polski, wypierając ZSRR (obecnie Rosję). W roku 2000 udział Niemiec w wolumenie obrotów handlowych Polski sięgnął 34,4% w eksporcie i 24,0% w imporcie z jej obszaru. Słuszne wydaje się założenie, że w kolejnych latach dojdzie do dalszego wzrostu obrotów handlowych między Polską a innymi krajami europejskimi, zwłaszcza z regionami na obrzeżach obszaru Unii, które obecnie w kontaktach handlowych odgrywają marginalną rolę. Teza ta ma potwierdzenie w praktyce – dane wskazują na znaczny wzrost obrotów w latach dziewięćdziesiątych w kontaktach z takimi krajami jak Portugalia i Hiszpania¹⁹. Wyniki ostatnich badań każą jednak przypuszczać, że największe korzyści z rozszerzenia Unii Europejskiej odniosą te kraje obecnego obszaru UE, które już teraz utrzymują intensywne kontakty handlowe z krajami Europy Środkowej i Wschodniej²⁰.

¹⁶ Zob. Gács (1999), s. 41, Breuss (2001), s. 658.

¹⁷ Założenia użytego modelu pomijają wpływ regulacji kursów walutowych jako jednego z możliwych mechanizmów łagodzenia dysproporcji w bilansie handlowym.

¹⁸ W istocie np. dla Polski znacznie większym zagrożeniem jest deficyt obrotów wynikający z unijnych obostrzeń w relacjach handlowych między UE i Polską. Zob. Pluciński (2000), s. 224 i 227.

¹⁹ Zob. tab. 5, w podrozdz. 4.3 niniejszego opracowania.

²⁰ Zob. Breuss (2001), s. 658 i 662. Autor podkreśla także, że w porównaniu z efektami dla NMC efekty z punktu widzenia członków UE mają mniejsze znaczenie; ta sama zależność występuje w odniesieniu do różnic w efektach między krajami UE – są one generalnie do pominięcia.

Aby uzyskać miarodajną prognozę rozwoju relacji między Polską i Niemcami, należy wspomnieć o dwóch istotnych czynnikach. Po pierwsze, dalszy rozwój kontaktów handlowych zależy także w znacznej mierze od obecnych i przeszłych kontaktów, tzn. że formowanie kierunków handlu jest w znacznym stopniu zdeterminowane istniejącymi kanałami handlu²¹. Po drugie, intensywność relacji handlowych między Polską i Niemcami można po części tłumaczyć geograficzną bliskością obu tych krajów. Oba te argumenty wskazują, że w zakresie obrotów handlowych Niemcy będą na uprzywilejowanej pozycji, jeśli idzie o skalę korzyści płynących z rozszerzenia Unii Europejskiej, choć z drugiej strony otwarcie na wschód może być dla Niemiec źródłem wielu negatywnych zjawisk. Pomijając bowiem ogólne koszty integracji, niektóre branże, takie jak np. przemysł włókienniczy, mogą stanąć w obliczu bardzo ostrej konkurencji (ze względu na niekorzystne różnice płacowe). Tak więc znaczny wzrost w obrotach handlowych może przestąpić istotne zmiany strukturalne.

Ze względu na to, że nasz model służy jedynie do ilustracji efektów zniesienia barier handlowych w odniesieniu do *rozmiarów* handlu, nie jest on dobrym narzędziem do analizy różnic między Niemcami i pozostałymi krajami obszaru UE w zakresie struktury obrotów handlowych z Polską²². Niemniej jednak rozwój *struktury* obrotów w relacjach handlowych między Polską i Niemcami jest dość istotnym zagadnieniem w dyskusji nad możliwościami przyszłej integracji Polski ze strukturami unijnymi. W związku z tym, że obroty handlowe między obecnymi członkami Unii Europejskiej oceniane są głównie na podstawie wskaźnika rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego, proces integracji NMC z UE powinien obejmować także konwergencję w zakresie struktury handlu. Polska, w porównaniu z innymi NMC, ma zadziwiająco niski wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego w kontaktach z Niemcami, chociaż w niektórych obszarach, np. w odniesieniu do eksportu w przemyśle maszynowym, da się zaobserwować wyraźny wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego²³. Wnioski te mogą wskazywać na dalsze perspektywy znacznego wzrostu w obrotach między Polską i Niemcami²⁴.

²¹ Eichengreen i Irwin (1996) w swej analizie rozwoju relacji handlowych w latach 1949-1964 dostarczają dowodów na występowanie zależności między istniejącymi kanałami handlu i dalszym rozwojem relacji. Wprawdzie ich analiza jest oparta na stosunkowo dawnych liczbach, można jednak zakładać, że historia relacji ma wymierny wpływ na dalszy rozwój handlu także w odniesieniu do współczesnych tendencji.

²² Szczegółowa analiza efektów rozszerzenia Unii Europejskiej w gospodarce Niemiec – zob. Keuschnigg/Keuschnigg/Kohler (1999). Autorzy omawiają np. takie kwestie jak ciężar relacji handlowych.

²³ Zob. Plucinski (2000), s. 228. Z uwagi na różnice względnych korzyści termin „handel wewnątrzgałęziowy” odnosi się głównie do tzw. „pionowego handlu wewnątrzgałęziowego”, w którym obrót towarami jest odzwierciedleniem jakości; zob. Gabrisch/Segnana (2002), s. 14.

²⁴ W tym kontekście analiza handlu wewnątrzgałęziowego między UE i NMC, z rozróżnieniem dóbr „zliberalizowanych” i „niezliberalizowanych”, potwierdza istotną rolę wolnego handlu w procesie integracji – jako czynnika pobudzającego rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. Szczegółowe omówienie – zob. Gabrisch/Segnana (2002).

Warto przytoczyć jeszcze jeden argument potwierdzający szanse na wystąpienie istotnego wzrostu w obrotach handlowych między NMC i peryferyjnymi obszarami Unii Europejskiej: perspektywy przystąpienia NMC do Unii Europejskiej i sama integracja mogą w istotny sposób pobudzać zainteresowanie krajów UE i ich firm rozwojem kontaktów z Polską. Na potwierdzenie tej tendencji warto przytoczyć dane dotyczące zmian, jakie nastąpiły w strukturze handlu podczas negocjacji akcesyjnych Hiszpanii i Portugalii. Już sama perspektywa integracji tych krajów w struktury unijne spowodowała istotną reorientację zainteresowań ówczesnych krajów członkowskich UE na korzyść nowo wstępujących państw, kosztem Grecji.

5.3. Polska i kraje trzecie

Ponieważ stawki ochronne UE są generalnie niższe niż te obowiązujące w NMC, przyjęcie przez Polskę zewnętrznych stawek unijnych obniży poziom barier ochronnych, co doprowadzi do wzrostu nacisku na produkcję towarów zastępujących importowane dobra i w konsekwencji do wzrostu importu z krajów trzecich.

Nasz model nie obejmuje efektów w odniesieniu do eksportu z obecnego i przyszłego obszaru UE do krajów trzecich, ale można zakładać, że NMC odniosą pewne ogólne korzyści z integracji z UE, przejmując pewne wartości niewymierne charakteryzujące obszar UE, takie jak choćby „reputacja w stosunkach handlowych”, w wyniku np. przyjęcia norm i standardów unijnych. Skutkiem tego może być istotne ograniczenie kolejnej ważnej, choć często pomijanej w analizach bariery handlowej: preferencyjnego wyboru takiego partnera handlowego, który cieszy się reputacją wiarygodnego. W związku z integracją NMC z Unią Europejską może w istotny sposób obniżyć koszty transakcji w kształtowaniu relacji handlowych z krajami trzecimi.

Kolejnym argumentem wartym podkreślenia jest to, że najistotniejszymi skutkami integracji są nie tyle krótko- i średnioterminowe efekty handlowe, ale przede wszystkim długofalowe efekty wywołane pozytywnym wpływem FDI na konkurencyjność krajów obszaru NMC: poprawa konkurencyjności krajów kandydackich doprowadzi do zmian w strukturze handlu, łagodząc w rezultacie problemy związane z bilansem płatniczym.

Reakcja krajów trzecich na rozszerzenie Unii Europejskiej jest trudna do oszacowania, nie została więc uwzględniona w naszym modelu. Kroki odwetowe są mało prawdopodobne, ale nowa sytuacja może sprzyjać formowaniu się regionalnych porozumień w innych obszarach globu. Pytanie, czy regionalna liberalizacja handlu jest czynnikiem opóźniającym globalny proces eliminacji barier handlowych, wykracza poza zakres niniejszego opracowania.

Przedstawione powyżej teoretyczne i empiryczne wnioski dotyczące efektów handlowych towarzyszących procesowi rozszerzenia Unii Europejskiej wskazują, że mimo iż wiele pozytywnych efektów kreacji i przesunięcia handlu da się już

zauważyć, zwłaszcza w przypadku Polski, to w dalszym ciągu istnieje wiele szans znacznego wzrostu obrotów handlowych – zarówno dla Polski, jak i dla obecnych krajów członkowskich Unii Europejskiej – które będą skutkiem (1) ostatecznego zniesienia pozacłowych barier handlowych, (2) dalszych zmian w strukturze obrotów i innowacji na poziomie poszczególnych sektorów oraz (3) rozszerzenia kontaktów handlowych na cały obszar Unii Europejskiej.

Literatura

- Balassa B. (1961), *The Theory of Economic Integration*, London.
- Baldwin R., Francois J., Portes R. (1997), *The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: the Impact on the EU and Central Europe*, [w:] *Economic Policy*, No 24, April 1997, s. 127–76.
- Blank J.E., Clausen H., Wacker H. (1998), *Internationale ökonomische Integration*, München.
- Brenton P., Sheehy J., Vancauteran M. (2000), *Technical Barriers to Trade in the European Union: Importance for Accession Countries*, CEPS Working Document No. 144, April 2000, 27 s., url: <http://www.ceps.be/Pubs/2000/wd/144.PDF>.
- Breuss F. (2001), *Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder*, WIFO-Monatsberichte 11/2001, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, xx, s. 655-666, url: http://www.wifo.ac.at/Fritz.Breuss/mb_2001_11_05_osterweiterung_makroeffekte.pdf
- Czarny E., Lang G. (2002), *Accession Poland's to the EU – Some Lessons From International Trade Theory*, [w:] *Bank i Kredyt*, vol. 33, Nr 2, s. 20-30, url: <http://www.wiwi.uni-augsburg.de/vwl/institut/paper/216.pdf>.
- Dieckheuer G. (2001), *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, 5. Auflage, München.
- Egger P. (2000), *Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) – Entwicklungen der letzten Jahre und Versuch einer Prognose – Preparity Teilprojekt 4*, WIFO-Study, url: http://preparity.wsr.ac.at/public/veroeffentlichungen/at/p4_4_egg_062000_lang.pdf.
- Eichengreen B., Irwin D.A. (1996), *The Role of History in Bilateral Trade Flows*, NBER Working Paper No. 5565, National Bureau Of Economic Research, Cambridge /MA, 51 s., url: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4623#Paper%20Download.
- El-Agraa A.M., Jones A.J. (1981), *The Theory of Customs Unions*, Oxford.
- European Commission (2001), *Regular report on Poland's progress towards accession*.
- Gabrisch H., Segnana M.L. (2002), *Intra-industry Trade between European Union and Transition Economies. Does Income Distribution Matter?*, IWH-Discussion Papers, No. 155, 28 s., url: <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/155.pdf>.
- Gács J. (1999), *Makroökonomische Entwicklungen in den mittel-osteuropäischen Beitrittskandidaten in Zusammenhang mit der Erweiterung der Europäischen Union – Preparity Teilprojekt 2*, WIFO-Study, 149 s., url: http://preparity.wsr.ac.at/public/veroeffentlichungen/at/tp2_1_gacs_1299_lang.pdf.
- IMF (2000), *World Economic Outlook – Focus on Transition Economies*, October 2000, Washington, 284 s.
- IMF (2002), *Republic of Poland: Selected Issues and Statistical Appendix*.
- Keuschnigg C., Keuschnigg M., Kohler W. (1999), *Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits For the EU Present Member States? – Germany*, Final Report on Study XIX B1/9801 for the European Commission, Brussels, September 1999, 53 s., url: http://europa.eu.int/comm/budget/pdf/financing/enlargement_study/def_germany.pdf.

- Kohler W. (1999), *Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU?*, Working Paper No. 9920, November 1999, Linz, 47 s., [w:] L. Hoffmann, (Hrsg.), Jahrestagung 1999: Erweiterung der EU, Schriften des Vereins für Socialpolitik, 2000, 274, s. 27–77, url: <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Kohler/papers/9920.pdf>.
- Lipsey R.G. (1960), *The Theory of Customs Unions: A General Survey*, [w:] The Economic Journal, vol. 70, s. 496–513.
- OECD (2002), *OECD Reviews of Regulatory reform: Regulatory Reform in Poland – From Transition to new regulatory Challenges: Enhancing Market openness through regulatory reform*.
- Plucinski E. (2000), *Die Osterweiterung der Europäischen Union aus polnischer Sicht*, [w:] S. Paraskewopoulos, (Hrsg.), *Die Osterweiterung der Europäischen Union – Chancen und Perspektiven*, Duncker & Humblot, Berlin, s. 215–233.
- USTR (2002), *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*.

TRADE CREATION AND TRADE DIVERSION BY EU ENLARGEMENT WITH SPECIAL REFERENCE TO POLAND

Summary

Our aim is to analyse some macroeconomic aspects of the impact of an EU enlargement on trade between the EU, new member countries (NMCs) and the rest of the world (ROW / also referred to as third countries TCs). To capture the effects of integration due to the removal of trade barriers we present a general theoretical framework and contrast those results with some empirical evidence for the special situation of Poland, which is – concerning absolute levels of population and GDP – the most important NMC²⁵.

The paper is organized as follows: in part 2 we begin with some introductory remarks and data concerning changes of trade flows during the years after starting the transformation process in Eastern Europe. To identify the effects of an elimination of trade barriers between current and new UE members on direction and volume of trade a theoretical analysis is presented in part 3. We develop two different models – at first a traditional model of trade creation and trade diversion caused by economic integration and secondly a model of broader interdependence between export and import markets of old and new members of an integration area as well as ROW-countries. Part 4 presents some empirical facts about Poland's foreign trade and its current restrictions, showing that most of the theoretically predicted effects have already been realized. Part 5 is – along with the theoretical findings – the basis for the assessment of prospects for trade flows between Poland and other countries after Poland's accession to the EU.

²⁵ In terms of progress concerning the transformation process *Slovenia* is the most successful country so far as indicated by its GDP per capita, which – in nominal terms as well as on purchasing-power-parity basis – is the highest among the NMCs. For a comparison of NMCs according to various economic indicators see e.g. IMF (2000), p. 140.