

Marzena Adamczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UMOWY CELNE I HANDLOWE PODPISANE PRZEZ UNIĘ EUROPEJSKĄ Z KRAJAMI TRZECIMI – KONSEKWENCJE DLA POLSKI

1. Wstęp

Polska została przyjęta w poczet członków Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. Wpłynęło to na zmianę warunków funkcjonowania w wielu obszarach polskiej gospodarki i polityki. Jednym z tych obszarów jest wspólna polityka handlowa, w której nastąpiło pełne przeniesienie uprawnień ze szczebla krajowego na szczebel wspólnotowy. W zakresie wspólnej polityki handlowej obowiązuje w Polsce w tej chwili prawo wspólnotowe, które zastąpiło obowiązujące w Polsce przepisy polityki handlowej. Jednym z aspektów przyjęcia przez Polskę dorobku prawnego w zakresie wspólnej polityki handlowej jest fakt, że stała się ona stroną wszystkich międzynarodowych umów celnych i handlowych zawartych przez Wspólnotę oraz przyjęła wspólną taryfę celną WE. System powiązań z partnerami spoza WE określa się potocznie piramidą preferencji ze względu na różny zakres preferencji przyznawanych przez Wspólnotę poszczególnym państwom lub grupom państw. Wymiana może się odbywać na zasadach WTO, mogą zostać udzielone jednostronne preferencje lub wzajemne koncesje handlowe dla określonej grupy towarów bądź też mogą zostać utworzone strefy wolnego handlu lub unie celne [7, s. 18]. Przedmiotem niniejszego opracowania jest wskazanie, jakie międzynarodowe umowy celne i handlowe zostały zawarte przez Wspólnotę oraz jakie konsekwencje miało dla Polski ich przyjęcie.

2. Zakres wspólnej polityki handlowej Wspólnoty Europejskiej

Zasady rządzące wspólną polityką handlową UE zostały sformułowane pod koniec lat pięćdziesiątych w Traktacie rzymskim ustanawiającym Europejską Wspól-

notę Gospodarczą i do dnia dzisiejszego nie uległy dużym zmianom. Traktat z Maastricht ustanawiający Unię Europejską wprowadził do wcześniej wspomnianego Traktatu tylko pewne poprawki porządkujące przepisy dotyczące polityki handlowej. Natomiast przepisy wdrażające poszczególne instrumenty polityki handlowej były modyfikowane kilkakrotnie, co było następstwem budowy rynku wewnętrznego oraz dostosowań wynikających z Rundy Urugwajskiej GATT [9, s. 85-87].

Zasady wspólnej polityki handlowej zostały określone w Tytule IX w art. 131-134 oraz w art. 300 Przepisów ogólnych i końcowych Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE). Wspólnota opiera się na unii celnej, która polega na niestosowaniu ceł w handlu pomiędzy krajami UE oraz przyjęciu wspólnej zewnętrznej taryfy celnej [10, s. 241].

Najważniejszym spośród wymienionych artykułów jest art. 133. Określa on zakres przedmiotowy, w stosunku do którego obowiązują jednolite zasady wspólnej polityki handlowej. Zasady te dotyczą przede wszystkim:

- zmian taryf celnych,
- zawierania układów celnych i handlowych,
- instrumentów liberalizacji,
- polityki eksportowej,
- środków ochronnych w handlu, które muszą być podejmowane w przypadku dumpingu lub subsydiów [8, s. 183].

Zawieranie międzynarodowych umów celnych i handlowych jest więc jednym z elementów wspólnej polityki handlowej i leży w wyłącznej gestii Wspólnoty. Zawiera ona wiele różnego rodzaju umów z krajami trzecimi, które mają wpływ na kształt wspólnej polityki handlowej.

3. System preferencji handlowych stosowany przez Unię Europejską

Unia Europejska ma mocno rozbudowany system preferencji z różnorodnym zakresem preferencji handlowych. Na podstawie kryterium malejących preferencji można wyróżnić porozumienia zawierane przez Unię lub jednostronne jej decyzje, które pozwalają na:

- stworzenie unii celnej między UE a jej partnerem bądź partnerami,
- utworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy stronami,
- udzielenie jednostronnych preferencji handlowych,
- niestosowanie żadnych preferencji – handel oparty na KNU,
- gorsze traktowanie danego kraju niż pozostałych partnerów handlowych [10, s. 294-296].

Poza preferencjami wzajemnymi, które stosuje Wspólnota na podstawie umów, udziela również jednostronnych preferencji na warunkach systemu powszechnych preferencji celnych GSP (*Generalized System of Preferences*). Preferencje te są przyznawane przez Wspólnotę jednostronnie krajom słabiej rozwiniętym, do któ-

rych zalicza się kraje rozwijające się, państwa WNP, Albanie oraz niektóre państwa byłej Jugosławii (razem 178 państw). Obecnie obowiązuje system oparty na Rozporządzeniu Rady (WE) nr 2501/2001, obejmujący lata 2002-2005 i dotyczący ok. 7000 produktów.

Wiele spośród państw rozwijających się (np. państwa Afryki, Karaibów i Pacyfiku) korzysta ponadto z preferencji WE na mocy innych porozumień, co powoduje swego rodzaju erozję systemu GSP.

Wspólnotowa taryfa celna przewiduje wiele preferencyjnych stawek celnych z tytułu pochodzenia towarów. Lista krajów, wobec których nie stosuje się takich stawek jest dosyć krótka i zawiera tylko kraje wysoko rozwinięte, takie jak Stany Zjednoczone, Kanada, Japonia czy Australia. Z pozostałymi krajami UE ma podpisane różne umowy, które pozwalają na korzystanie z preferencji [6, s. 8].

4. Umowy zawarte przez Wspólnotę z krajami trzecimi

4.1. Umowy WE z krajami europejskimi

Unia Europejska zawarła unie celne z Turcją, Cyprzem, Malcią, Andorą oraz San Marino. Cypr i Malta są członkami Unii Europejskiej od maja 2004 r., a więc umowy o unii celnej z tymi krajami już nie funkcjonują.

Podstawowe przepisy o unii celnej z Turcją zaczęły obowiązywać 1 stycznia 1996 r. Wprowadzono bezcłowy obrót towarami przemysłowymi oraz przetworzonymi artykułami rolnymi, Turcja przyjęła wspólnotową taryfę celną, a w stosunku do krajów trzecich stosuje zasadę traktowania tych krajów w sposób podobny, jak robi to WE.

Umowa z Andorą została podpisana 28 czerwca 1990 r. (weszła w życie 1 lipca 1991 r.), a z San Marino 27 listopada 1992 r. (weszła w życie 1 grudnia 1992 r.). Umowy te przewidywały utworzenie unii celnej w zakresie towarów przemysłowych [10, s. 300-301].

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej podpisały ze Wspólnotami układy europejskie, które funkcjonują do dziś tylko w stosunku do dwóch krajów: Rumunii i Bułgarii. Kraje te nie spełniły wszystkich warunków członkostwa i pozostały poza UE, podczas gdy osiem pozostałych wstąpiło do Unii, tworząc jednolity rynek. Z Rumunią i Bułgarią utrzymywane są strefy wolnego handlu.

Kolejna grupa krajów to kraje bałkańskie (Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Macedonia oraz Serbia i Czarnogóra), z którymi Unia negocjuje umowy o stabilizacji i stowarzyszeniu. Strategia przewiduje m.in. utworzenie stref wolnego handlu towarami przemysłowymi z tymi krajami. Porozumienie jest zbliżone tematycznie do układów europejskich [1, s. 129]. W poszczególnych krajach regionu umowy wchodziły w różnym czasie – najpierw zaczęły obowiązywać w Macedonii (część handlowa 1 czerwca 2001 r., a cała umowa – 1 kwietnia 2004 r.), w dalszej kolejności w Chorwacji (część handlowa 1 marca 2002 r.). Negocjacje na temat umów z pozostałymi krajami rozpoczęły się w 2003 r.

Ponadto Unia tworzy Europejski Obszar Gospodarczy z krajami EFTA. Kraje EFTA były ważnymi partnerami handlowymi państw Unii Europejskiej niemal od początku istnienia obu tych ugrupowań. Niektóre z nich przystąpiły do Unii Europejskiej (Wielka Brytania, Irlandia i Dania w 1973 r., a Austria, Finlandia i Szwecja w 1995 r.). Zanim jednak druga grupa krajów weszła w skład Wspólnoty, postanowiły one zacieśnić współpracę z UE, czego skutkiem było podpisanie 2 maja 1992 r. w Porto w Portugalii Układu o utworzeniu Europejskiego Obszaru Gospodarczego¹. Układ wszedł w życie 1 stycznia 1994 r.

Utworzenie EOG oznaczało w praktyce włączenie państw EFTA do rynku wewnętrznego WE na zasadach określonych przez odpowiednie przepisy wspólnotowego dorobku prawnego. Ponadto Układ jest systematycznie aktualizowany w miarę wprowadzania nowych przepisów we Wspólnocie [1, s. 151-154].

Europejski Obszar Gospodarczy pozwala państwom EFTA na korzystanie z dobrodziejstw wspólnego rynku UE, co rekompensuje zmniejszające się obroty w ramach EFTA. Jednocześnie państwa EFTA mogą swobodnie kształtować własną politykę gospodarczą, ponieważ EFTA nie tworzy z UE unii celnej, a jedynie strefę wolnego handlu w zakresie towarów przemysłowych. Kraje te nie wprowadziły wspólnej taryfy celnej Unii, wspólnej polityki handlowej oraz zachowały indywidualne zasady dotyczące wymiany handlowej w zakresie artykułów rolnych i rybołówstwa [7, s. 19].

4.2. Umowy z państwami basenu Morza Śródziemnego

Stosunki Wspólnoty Europejskiej z krajami basenu Morza Śródziemnego opierały się początkowo na indywidualnych umowach o stowarzyszeniu przypadające na lata siedemdziesiąte i różniących się swoim zakresem.

Przełomowym momentem w rozwoju stosunków WE z krajami tego regionu było podpisanie w 1995 r. Deklaracji barcelońskiej, której celem jest utworzenie partnerstwa eurośródziemnomorskiego do 2010 r. Porozumienie to zostało podpisane przez WE oraz 12 państw z rejonu Morza Śródziemnego (Maroko, Algieria, Tunezja, Egipt, Izrael, Jordania, Autonomia Palestyńska, Liban, Syria, Turcja, Cypr i Malta). Cypr i Malta uczestniczyły w porozumieniu do czasu akcesji do UE. Od roku 1999 Libia stała się członkiem porozumienia, ale tylko na prawach obserwatora [8, s. 221].

Deklaracja barcelońska zakłada m.in. stworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy krajami basenu Morza Śródziemnego w celu zapewnienia im silnego wzrostu gospodarczego (pierwszy etap) oraz utworzenie strefy wolnego handlu między WE a krajami z tego regionu (drugi etap tworzenia strefy wolnego handlu MEFTA, czyli *Mediterranean Free Trade Area* – jego ukończenie planuje się na 2010 r.).

¹ Układ został podpisany pomiędzy 12 ówczesnymi członkami WE a 7 państwami EFTA (Austria, Finlandia, Islandia, Lichtenstein, Norwegia, Szwajcaria i Szwecja). Szwajcaria i Lichtenstein wycofały się z umowy, z tym że Lichtenstein przystąpił do EOG w 1995 r.

Na podstawie Deklaracji została już wynegocjowana i ratyfikowana większość porozumień handlowych.

Osobno należy potraktować stosunki Wspólnoty Europejskie – Izrael. W tym przypadku strefa wolnego handlu zaczęła funkcjonować już od 1989 r. na mocy umowy z roku 1975. Obecnie obowiązuje porozumienie ustanawiające stowarzyszenie między WE a Izraelem, które zostało zawarte w roku 1995, a weszło w życie 1 czerwca 2000 r. [8, s. 221].

4.3. Umowy z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP)

Grupa państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku powstała w 1975 r. i należą do niej były kolonie państw wchodzących obecnie w skład Unii Europejskiej. Kraje te zostały stowarzyszone ze Wspólnotami na mocy części IV TWE, a warunki stowarzyszenia zostały określone w konwencji wykonawczej. Później były podpisywane kolejne porozumienia o współpracy z tymi krajami w postaci konwencji (zob. [8, s. 224-247]); najpierw były to konwencje z Jaunde, a od 1975 r. konwencje z Lomé. Realizacja wszystkich konwencji z Lomé sprowadzała się głównie do pomocy udzielanej przez WE biedniejszym partnerom oraz do handlu na preferencyjnych warunkach (korzystniejszych od systemu GSP). Ostatnia z nich wygasła w 2000 r. i została zastąpiona Układem o partnerstwie z Cotonou z 23 czerwca 2000 r. Porozumienie to przewiduje istotną zmianę w zasadach kontaktów handlowych między państwami AKP a WE. Począwszy od września 2002 r., negocjowane są z tymi państwami dwustronne umowy o partnerstwie gospodarczym, mające na celu utworzenie stref wolnego handlu artykułami przemysłowymi z selektywną i częściową liberalizacją handlu artykułami rolnymi. Umowy te mają wejść w życie do 1 stycznia 2008 r. W praktyce będzie to oznaczało przechodzenie z preferencji jednostronnych do preferencji wzajemnych w handlu. W tym czasie WE będzie kontynuowała jednostronne, bezcłowe traktowanie importu artykułów przemysłowych i przetworzonych produktów rolnych oraz produktów rybnych [7, s. 18].

WE podpisała z Republiką Południowej Afryki porozumienie o handlu, rozwoju i współpracy – TACA (*Trade, Development and Cooperation Agreement*), które weszło w życie 1 stycznia 2000 r. na zasadach tymczasowych. Zakłada ono pełną liberalizację 90% wzajemnej wymiany towarowej w ciągu 10 lat [7, s. 19].

4.4. Umowy z krajami Ameryki Łacińskiej

Wspólnoty Europejskie mają kontakty handlowe z następującymi krajami oraz ugrupowaniami Ameryki Łacińskiej: Wspólnota Andyjska, Ameryka Środkowa, Karaiby, Mercosur, Meksyk i Chile.

Stosunki Wspólnoty Andyjskiej² ze Wspólnotą Europejską zostały zapoczątkowane w 1996 r. poprzez podpisanie wspólnej deklaracji w Rzymie, która została

² Do Wspólnoty Andyjskiej (*Andean Community of Nations*) należy 5 państw Ameryki Południowej: Boliwia, Kolumbia, Ekwador, Peru i Wenezuela.

rozszerzona również w Rzymie 15 grudnia 2003 r. w Porozumieniu w sprawie dialogu politycznego i współpracy [8, s. 230].

Kraje Wspólnoty Andyjskiej są objęte systemem jednostronnych preferencji celnych GSP oraz specjalnym porozumieniem związanym ze zwalczaniem produkcji i handlu narkotykami. Preferencje te obowiązują od 13 grudnia 1990 r.

Kraje Ameryki Środkowej oraz Karaibów, tak samo jak kraje Wspólnoty Andyjskiej, są objęte systemem jednostronnych preferencji celnych GSP oraz specjalnym reżimem, w którym przyznanie preferencji jest uzależnione od walki z produkcją i handlem narkotykami.

Mercosur³ datuje początki swojej współpracy ze Wspólnotą na lata siedemdziesiąte, a ich pogłębienie nastąpiło 15 grudnia 1995 r. poprzez podpisanie Międzyregionalnego ramowego porozumienia o współpracy. Porozumienie weszło w życie na warunkach prowizorycznych w 1996 r., a oficjalnie 1 lipca 1999 r. Celem tego porozumienia jest przygotowanie umowy o stowarzyszeniu przewidującym utworzenie strefy wolnego handlu między ugrupowaniami [7, s. 18].

Meksyk posiada ze Wspólnotą Umowę o partnerstwie gospodarczym, koordynacji politycznej i współpracy z 8 grudnia 1997 r., a 23 marca 2000 r. weszła w życie Decyzja Rady Wspólnej UE – Meksyk, na podstawie której tworzona jest strefa wolnego handlu w zakresie wyrobów przemysłowych między stronami. Strefa została utworzona do 2003 r. w przypadku importu unijnego, natomiast proces liberalizacji importu Meksyku powinien się zakończyć w 2007 r.

Chile rozpoczęło rozmowy z WE na temat redukcji ceł w 2000 r., a w 2002 r. podpisało Umowę stowarzyszeniową, która przewiduje utworzenie strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi w ciągu 10 lat oraz stopniową redukcję ceł i innych ograniczeń w handlu artykułami rolnymi i w dziedzinie rybołówstwa [8, s. 231-232].

4.5. Umowy z krajami azjatyckimi

Stosunki handlowe z krajami azjatyckimi można podzielić na trzy grupy: stosunki z krajami ASEAN, z państwami Zatoki Perskiej oraz z Chinami.

Kraje należące do ASEAN⁴ to były kolonie dzisiejszych państw WE. Ich stosunki gospodarcze z Europą sięgają więc jeszcze czasów kolonialnych. Natomiast po utworzeniu ASEAN została zawarta w 1980 r. umowa o handlu i współpracy ekonomicznej pomiędzy WE a Indonezją, Malezją, Filipinami, Singapurem i Tajlandią. Umowę ratyfikowały w późniejszym czasie pozostałe państwa ASEAN, czyli Brunei Darussalam, Wietnam, Laos i Kambodża. Jedynie Myanmar pozostaje

³ Wspólny Rynek Południa – Mercosur (*Southern Common Market*) – należą do niego następujące kraje: Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj.

⁴ Stowarzyszenie Krajów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South-East Asian Nations*) jest organizacją polityczno-gospodarczą założoną w 1967 r. przez 5 państw: Filipiny, Indonezję, Malezję, Singapur i Tajlandię. W późniejszych latach została rozszerzona o Brunei Darussalam, Wietnam, Laos, Myanmar i Kambodżę.

poza umową z powodu braku demokracji i nieprzestrzegania praw człowieka. W następnych latach współpraca między WE a państwami ASEAN była cały czas intensyfikowana, a ostatnia inicjatywa powstała w kwietniu 2003 r., kiedy to uzgodniono powstanie TREATI (*Trans – Regina EU – ASEAN Trade Initiative*), której zadaniem jest wzmocnienie wzajemnych stosunków w handlu i inwestycjach. WE objęła kraje ASEAN w 1971 r. systemem powszechnych preferencji celnych, który dotyczył prawie całego eksportu z tych krajów. W latach dziewięćdziesiątych rozwój gospodarczy niektórych krajów ASEAN i wzrastająca konkurencyjność eksportu spowodowały konieczność zmian w systemie GSP. Zmiany miały zapewnić przesuwanie się preferencji od krajów wyżej rozwiniętych do krajów biedniejszych. Ponadto w 1998 r., na mocy nowego rozporządzenia, z systemu został wykluczony Singapur w związku z wysokim poziomem rozwoju gospodarczego. Z kolei Indonezja i Tajlandia stały się na tyle konkurencyjne w niektórych sektorach, że stopniowo zaczęły tracić korzyści z systemu GSP na poszczególne produkty. W niektórych sektorach zostały również wyłączone Malezja i Filipiny. Wobec krajów najslabiej rozwiniętych (Kambodża i Laos) obowiązuje zerowa stawka (z wyjątkiem broni), a Wietnam korzysta w pełni z systemu GSP [3, s. 31-38].

Kraje należące do Rady Współpracy Państw Zatoki (Perskiej)⁵ negocjują z WE umowy o wolnym handlu od 2002 r. Ich zawarcie zależne jest od utworzenia przez kraje należące do Rady unii celnej. Jest ona planowana na rok 2005.

Chiny są krajem, który należał w przeszłości do grupy krajów traktowanych w sposób dyskryminacyjny, lecz w miarę upływu lat stosunki UE z Chinami ulegały stopniowej poprawie, szczególnie w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia. W 2000 r. Chiny podpisały ze Wspólnotą umowę, w której zgodziły się otworzyć swój rynek dla wspólnotowych dostawców towarów i usług do 2005 r. Zostało również podpisanych wiele umów w takich dziedzinach, jak np. transport morski, współpraca celna, nauka i technologia. Niektóre chińskie wyroby korzystają ponadto z preferencji w ramach systemu GSP.

4.6. Umowy z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP)

Po rozpadzie Związku Radzieckiego Wspólnota Europejska podpisała z krajami WNP bilateralne niepreferencyjne umowy gospodarcze, zwane Układami o partnerstwie i współpracy (PCA – *Partnership and Cooperation Agreement*). Pierwsze zostały podpisane w 1994 r. z Rosją i Ukrainą, a w kolejnych latach z pozostałymi krajami WNP. Wszystkie te umowy są do siebie podobne pod względem konstrukcji i zawartych uzgodnień. Strony tych umów przyznały sobie klauzulę największego uprzywilejowania oraz zobowiązały się do niestosowania ograniczeń ilościowych w handlu artykułami przemysłowymi. Ponadto WE, w

⁵ Rada Współpracy Państw Zatoki (GCC – *Gulf Cooperation Council*) została powołana w 1981 r. przez 6 państw arabskich: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn, Arabię Saudyjską, Oman, Katar oraz Kuwejt.

celu wsparcia gospodarek transformujących się krajów, objęła państwa WNP od 1 stycznia 1993 r. systemem powszechnych preferencji celnych (GSP) [2, s. 19-20].

Polska, stając się członkiem Unii Europejskiej, musiała zrezygnować z zawartych wcześniej umów na rzecz umów zawartych przez Wspólnotę. Przed przystąpieniem do UE Polska miała zawartych kilka umów, z których podstawową był Układ stowarzyszeniowy ze Wspólnotami Europejskimi. Spowodował on ogromny postęp w liberalizacji naszych obrotów handlowych z UE. Ponadto Polska podpisała umowy o wolnym handlu z krajami EFTA, CEFTA oraz kilkoma innymi krajami: Estonią, Izraelem, Litwą, Łotwą, Turcją i Wyspami Owczymi. Wobec tych ugrupowań i krajów Polska stosowała obniżone stawki celne. Ponadto w preferencyjny sposób traktowane były kraje rozwijające się (*DEV's – developing countries*) oraz najslabiej rozwinięte (*LDC's – least developed countries*). Wymiana z pozostałymi krajami opierała się na stawkach konwencyjnych i autonomicznych. Konwencyjne stawki dotyczyły krajów członkowskich WTO, natomiast autonomiczne – wszystkich pozostałych.

Umowy, które UE ma podpisane z krajami trzecimi, są liczniejsze aniżeli te, które obowiązywały w Polsce. Wcześniejsze umowy Polski pokrywają się zakresem z umowami unijnymi, natomiast nowe umowy wpływają na obniżenie stawek celnych w Polsce, a tym samym rozszerzają zakres liberalizacji polskiego handlu międzynarodowego.

5. Zmiany poziomu stawek celnych w imporcie do Polski w zakresie towarów przemysłowych

W związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej nastąpiło przyjęcie przez Polskę umów celnych i handlowych z krajami trzecimi oraz Wspólnej Taryfy Celnej UE (WTC), która zastąpiła wcześniejszą taryfę celną ustaloną przez władze polskie. Rezultatem tego było obniżenie poziomu stawek celnych na towary przemysłowe. W tab. 1 zaprezentowano, jak zmienił się rodzaj stawki celnej w zależności od grup krajów po wejściu Polski do UE. Natomiast w stosunku do artykułów rolnych można zauważyć zarówno obniżenie, jak i podwyższenie stawek celnych w polskim imporcie w zależności od rodzaju produktu.

Większość polskiego importu przemysłowego nie odczuła zmian stawek celnych, ponieważ proces liberalizacji dostępu wyrobów przemysłowych ze Wspólnoty do rynku polskiego rozpoczął się już 1 marca 1992 r., a zakończył w roku 2002, czyli jeszcze przed akcesją [10, s. 625]. Ponadto Polska zapewniła już wcześniej wolnocłowy dostęp do swojego rynku krajom CEFTA, EFTA, Estonii, Izraelowi, Litwie, Łotwie, Turcji oraz Wyspom Owczym. Udział wymienionych krajów, wraz z piętnastoma krajami ówczesnej UE, stanowił w 2002 r. 73,6% całości polskiego importu. Dla tej największej części importu do Polski (ostatnia grupa krajów w tab. 1) nie zmieniły się stawki celne, ponieważ zostały one zniesione wcześniej.

W stosunku do krajów wysoko rozwiniętych, wobec których zarówno Polska, jak i UE stosowały stawki związane z klauzulą najwyższego uprzywilejowania (KNU), nastąpiła niewielka obniżka poziomu tych stawek – z 6,2% przed akcesją do 2,6% po wejściu do UE. Wynikała ona z przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej, która ma niższy poziom stawek.

Tabela 1. Grupy krajów w imporcie do Polski według ich statusu celnego, przed wejściem i po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Lp.	Status celny w imporcie do Polski przed wejściem do UE	Status celny w imporcie do Polski po wejściu do UE	Przykłady krajów	Udział w globalnym imporcie Polski (w %, 2002 r.)
1	KNU	KNU	Australia, Hongkong, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia, Republika Korei, Singapur, Tajwan, USA	8,4
2	KNU	Strefa wolnego handlu lub unia celna	Cypr ¹ , Malta ¹ , Macedonia ² , Meksyk ² , Maroko ³ , Tunezja ³ , RPA	0,8
3	KNU	Preferencje dla krajów rozwijających się (AKP i GSP)	Arabia Saudyjska, Argentyna, Brazylia, Chile, Katar, Kuwejt, Malezja, Oman, Panama, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela	1,7
4	KNU	Preferencje GSP dla WNP	WNP	9,6
5	GSP	GSP	Algieria, Chiny, Filipiny, Indie, Indonezja, Kostaryka, Maroko, Mongolia, Pakistan, Tunezja, Wietnam	5,8
6	Kraje najmniej rozwinięte (LDC)	Kraje najmniej rozwinięte (LDC)	Afganistan, Angola, Bangladesz, Benin, Bhutan, Brunei, Burundi, Kambodża, Czad, Komory, Gwinea, Laos, Liberia, Malawi, Nepal, Somalia, Sudan, Tanzania, Zair, Zambia	0,1
7	Strefa wolnego handlu	Strefa wolnego handlu	UE, EFTA, CEFTA, Litwa, Łotwa, Estonia, Izrael, Wyspy Owcze, Turcja, Chorwacja	73,6

¹ Cypr i Malta przystąpiły do UE wraz z Polską.

² Macedonia i Meksyk są w procesie tworzenia stref wolnego handlu z UE.

³ UE zapowiedziała wynegocjowanie umów o wolnym handlu z krajami Maghrebu i Mashreku; umowy te są w bardzo wstępnej fazie negocjacyjnej (z wyjątkiem Turcji i Maroka).

Źródło: [4, s. 94].

Największa obniżka stawek celnych nastąpiła w imporcie z tych krajów, wobec których Polska stosowała stawki KNU, a UE ma umowy o wolnym handlu. Należą do nich następujące kraje: Cypr, Malta, Tunezja, Maroko, Meksyk, RPA i Macedonia. Udział tych krajów w polskim imporcie jest jednak mało istotny.

Kolejna grupa krajów to kraje rozwijające się, które w Polsce były objęte stawką KNU, a w UE korzystają z preferencji celnych w ramach AKP oraz systemu GSP. Do grupy tej zalicza się kilkanaście krajów, ponieważ pozostałe korzystały również w Polsce z preferencyjnych stawek celnych. Obniżka stawek była dość duża, jednak udział tych krajów w polskim imporcie – niewielki. Taka sama sytuacja dotyczy importu z krajów WNP, jednak jego wielkość wyniosła w 2002 r. 9,6% całego importu Polski. Największą część tego importu stanowi ropa naftowa i gaz (ok. 90%), wobec których Polska już wcześniej stosowała zerową stawkę celną [4, s. 95].

Następna grupa krajów to kraje rozwijające się, które korzystały w Polsce z systemu GSP i korzystają z niego w UE. Nastąpiło tutaj również pewne obniżenie stawek ze względu na redukcję stawek KNU, od których liczona jest marża preferencji. Skala obniżek była różna ze względu na odmienną marżę preferencji w Polsce i UE [4, s. 95].

Import z krajów najmniej rozwiniętych był traktowany zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej w sposób bardzo preferencyjny (stawka celna 0%).

6. Zakończenie

Przystąpienie Polski do UE wpłynęło w istotny sposób na polską gospodarkę oraz na zmianę kompetencji polskich władz. Część decyzji (m.in. decyzje w ramach omawianej powyżej wspólnej polityki handlowej UE) podejmuje się na szczeblu unijnym. Zawieranie międzynarodowych umów celnych i handlowych leży w wyłącznej gestii Wspólnoty, a taryfa celna, którą Polska musiała przyjąć, wstępując do UE, jest również taryfą wspólnotową. Nie oznacza to jednak, że Polska całkowicie utraciła wpływ na jej kształtowanie. Wpływ taki ma nadal poprzez uczestnictwo polskich przedstawicieli w pracach Rady UE, Parlamentu Europejskiego i różnych komitetów opiniujących przygotowywane akty prawne [11, s. 138-139].

Unia Europejska jest stroną wielu umów celnych i handlowych, a tym samym ma rozbudowany system preferencji udzielanych różnym krajom bądź grupom krajów. Zakres tych preferencji znacznie różni się od stosowanego przez Polskę przed akcesją. Skala zmian oraz skutków dla Polski w dziedzinie polityki handlowej była jednak w momencie akcesji dużo mniejsza niż wtedy, gdy wchodziły w życie postanowienia Układu Europejskiego. Przyjęcie wspólnej polityki handlowej wpłynęło w nieznacznym stopniu na handel Polski z krajami UE, natomiast jeśli chodzi o kraje trzecie – można zauważyć zwiększenie rozmiarów i kierunków handlu z tymi krajami. Polska, przystępując do Unii Europejskiej, weszła w skład jednolitego rynku, w ramach którego cła nie występują. To samo dotyczyło pozostałych państw, które przystąpiły do UE, a mianowicie Cypru, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Malty, Słowacji, Słowenii oraz Węgier. Generalnie akcesja spowodowała większą liberalizację polskiej gospodarki oraz większe otwarcie na konkurencję

zagraniczną. Polscy przedsiębiorcy muszą w tej chwili sprostać nie tylko konkurentom z UE, państw EFTA, CEFTA i kilku innych, które już wcześniej korzystały z preferencyjnego dostępu do naszego rynku, ale także z wszystkich innych krajów, korzystających z preferencji w handlu z UE.

Literatura

- [1] *Integracja europejska*, red. A. Marszałek, PWE, Warszawa 2004.
- [2] Kawecka-Wyrzykowska E., *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia*, Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny, IKCHZ, 2003 nr 4/5 (150).
- [3] Mańka B., *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami ASEAN*, „Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny”, 2003, nr 6 (141).
- [4] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.
- [5] *Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, luty 1999.
- [6] *Stosowane przez Unię Europejską preferencje celne związane z pochodzeniem towarów*, „Aktualności Celne” 2004 nr 9.
- [7] Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski (I)*, „Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny”, 2003 nr 4 (139).
- [8] *Unia Europejska*, t. I, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.
- [9] *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
- [10] *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001.
- [11] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003-2004. Raport roczny*, red. J. Kotyński, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.

TRADE AND CUSTOMS AGREEMENTS SIGNED BY THE EUROPEAN UNION WITH OTHER COUNTRIES – THE CONSEQUENCES FOR POLAND

Summary

The accession to the European Union had a great influence on the Polish economy and substantially changed Polish authorities competence. In joint trade policy area all competence has been moved from country level to European Union level. One of the aspects of joint trade policy was taking over of all EU international customs and trade agreements and common customs tariffs. As a consequence the liberalization of the Polish economy became more intense and the economy itself became more open for international competition.