PRACE NAUKOWE UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO WE WROCŁAWIU
Nr 28 2008
Ekonomia i Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze 19

Marzena Adamczyk, Agnieszka Piasecka-Głuszak

STOSUNKI HANDLOWE POMIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A WYBRANYMI KRAJAMI AZJATYCKIMI

1. Wstęp

Stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami trzecimi wynikają ze stosowania wspólnej polityki handlowej, której zasady zostały sformułowane pod koniec lat pięćdziesiątych w traktacie rzymskim ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Do dnia dzisiejszego zasady te nie uległy dużym zmianom. Komisja Europejska przyjęła instrumentalną interpretację pojęcia wspólnej polityki handlowej, mówiącą, że jest to ogół środków regulujących handel zagraniczny z krajami trzecimi. Natomiast Rada UE przyjęła, że wspólna polityka handlowa obejmuje wszystkie środki, które wywierają wpływ na strumienie handlu zagranicznego[1].

Polityka ta funkcjonuje na dwóch poziomach. Po pierwsze, Unia Europejska angażuje się aktywnie w stanowienie zasad wielostronnego systemu handlu międzynarodowego z partnerami na całym świecie w ramach Światowej Organizacji Handlu, a po drugie, Unia negocjuje własne dwustronne umowy handlowe z krajami i regionami. W swoich stosunkach handlowych UE kładzie szczególny nacisk na zapewnienie produktom z krajów rozwijających się łatwego dostępu do rynku europejskiego oraz na wspieranie rozwoju. Umowy UE z partnerami z całego świata wykraczają poza handel i tradycyjną pomoc na rzecz rozwoju. Obejmują one także wsparcie reform gospodarczych, edukacji i szkolnictwa oraz programów rozwoju infrastruktury, a także w niektórych przypadkach współpracę w takich dziedzinach, jak badania i rozwój oraz polityka ochrony środowiska. Umowy te tworzą również podwaliny dialogu politycznego w kwestiach np. demokracji i praw człowieka. Ostatnio zawierane porozumienia zobowiązują partnerów do nierozprzestrzeniania broni masowej zagłady[2].

Azja jest regionem oddziałującym coraz silniej na gospodarkę światową i biorącym coraz większy udział w handlu międzynarodowym. Udział ten rośnie również w stosunkach Azji z UE, stąd celem niniejszego opracowania jest przedstawienie

[1] J. Borowiec, K. Wilk, *Integracja europejska*, AE, Wrocław 2005, s. 452.

[2] *UE w świecie. Polityka zagraniczna Unii Europejskiej*, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji Społecznej, Bruksela, czerwiec 2007, s. 5-6.

stosunków handlowych Unii Europejskiej z wybranymi krajami azjatyckimi, w kontekście zarówno umów łączących Wspólnotę z tymi krajami, jak i znaczenia i udziału tych krajów w handlu unijnym.

2. Umowy zawierane przez UE z krajami trzecimi

Unia Europejska zawiera z krajami trzecimi wiele różnego rodzaju umów, które mają wpływ na kształt wspólnej polityki handlowej. Różnorodność tych umów utrudnia jednoznaczną ich klasyfikację. Zazwyczaj wyróżnia się dwa rodzaje:

1) **umowy handlowe** (w tym układy celne), które mogą mieć charakter **preferencyjny** bądź **niepreferencyjny**,

2) **umowy mieszane** (przede wszystkim stowarzyszeniowe), mające szerszy zakres niż handlowe.

Niepreferencyjnych umów handlowych jest niedużo i regulują one warunki handlu wszystkimi lub niektórymi towarami na zasadach WTO, zgodnie z klauzulą największego uprzywilejowania (KNU). Natomiast umowy **preferencyjne** przewidują wzajemne udzielanie przez partnerów pewnych ulg w postaci redukcji stawek celnych i/lub zmniejszenia innych barier handlowych. Występują one zazwyczaj w postaci stref wolnego handlu lub umów o tworzeniu unii celnych. Poza tym UE udziela niektórym krajom jednostronnych preferencji, które muszą być usankcjonowane na forum GATT/WTO, w przypadku gdy nie są zgodne z zasadami tej organizacji[3].

Umowy **mieszane** można podzielić na umowy o handlu i współpracy gospodarczej oraz umowy stowarzyszeniowe. **Umowy o handlu i współpracy** były zawierane w przeszłości przez Wspólnotę Europejską przede wszystkim z byłymi krajami socjalistycznymi. Obejmowały normalizację warunków wymiany oraz ogólne ramy współpracy w innych dziedzinach gospodarki. Podobne do nich są zawarte obecnie umowy o partnerstwie i współpracy z krajami Wspólnoty Niepodległych Państw. Z kolei **umowy stowarzyszeniowe** obejmują szerszy zakres współpracy niż umowy handlowe, np. pomoc techniczną, finansową, późniejsze przystąpienie państw do UE, a ich celem jest najczęściej stworzenie korzystniejszych warunków wymiany handlowej oraz intensywniejsza współpraca w innych sektorach gospodarki. W traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską (TWE) wyróżnione zostały dwa typy takich umów:

– pierwszy to dokumenty stowarzyszające ze Wspólnotą kraje pozaeuropejskie i terytoria, które należą do byłych kolonii i terytoriów zależnych od państw Wspólnoty (reguluje je część IV TWE); są to tzw. kraje AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku), które podpisały ze Wspólnotą konwencje o współpracy mające na celu

[3] *Unia Europejska. Przygotowanie Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001, s. 291.

wspieranie rozwoju ekonomicznego i społecznego słabiej rozwiniętych państw (art. 182 TWE),
– drugi rodzaj umów stowarzyszeniowych to układy charakteryzujące się wzajemnością praw i obowiązków, wspólnymi działaniami i szczególnymi procedurami (art. 310 TWE); celem tych umów jest stworzenie korzystnych warunków wymiany handlowej między stronami, pomoc finansowa ze strony Wspólnoty, jak również niejednokrotnie przyszła akcesja do Wspólnoty[4].

Unia Europejska ma mocno rozbudowany system preferencji, a umowy preferencyjne charakteryzują się bardzo 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 pomiędzy 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 niż pozostałych partnerów handlowych[5].

Poza preferencjami wzajemnymi, które Wspólnota stosuje na podstawie umów, udziela ona również jednostronnych preferencji na warunkach systemu powszechnych preferencji celnych GSP (Generalized System of Preferences). Obecnie obowiązujący unijny GSP został ustanowiony na podstawie Rozporządzenia Rady nr 980/2005 z dnia 27 czerwca 2005 roku. System GSP wszedł w życie z dniem 1 stycznia 2006 r., z wyjątkiem GSP+ [6], który obowiązuje od 1 lipca 2005 roku. Preferencje celne w ramach GSP nie są wzajemne, lecz mają charakter jednostronny. Unijny system GSP obejmuje obecnie 149 krajów trzecich, z czego 85 krajów DEV, 14 krajów objętych systemem GSP+ oraz 50 krajów najmniej rozwiniętych (LDC). System GSP składa się z trzech poziomów liberalizacji ceł: systemu ogólnego (stosowanego wobec krajów DEV) oraz dwóch poziomów liberalizacji o charakterze szczególnym – szczególnego systemu motywacyjnego (tzw. GSP+) oraz poziomu liberalizacji przewidzianego dla krajów LDC. System GSP przewiduje także całkowite zawieszenie cła ze względu na jego niski wymiar oraz wyłączenia z systemu preferencji taryfowych w ramach GSP i czasowe cofnięcie preferencji w określonych przypadkach[7].

---

[4] *Unia Europejska*, t. 1 , red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 206-207.

[5] *Unia Europejska. Przygotowanie…*, s. 294–296.

[6] GSP+ to system głębszej liberalizacji ceł, obejmujący kraje rozwijające się, które nie są państwami o wysokim dochodzie i nie wykazują przyjętego na potrzeby systemu GSP poziomu zróżnicowania eksportu (pięć największych sekcji przywozu objętego systemem GSP na rynek Wspólnoty stanowi więcej niż 75% wartości przywozu objętego systemem GSP) oraz dodatkowo eksport ten do Wspólnoty jest stosunkowo niewielki (przywóz na rynek Wspólnoty objęty systemem GSP stanowi mniej niż 1% wartości całego wspólnotowego przywozu objętego systemem GSP).

[7] http://www.mg.gov.pl (data dostępu 13.07.2008).

3. Stosunki umowne UE z krajami azjatyckimi

Azja jako całość jest drugim największym regionalnym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Stosunki handlowe z krajami azjatyckimi analizowane są najczęściej w podziale na regiony bądź na poszczególne kraje. Najważniejsze z ekonomicznego punktu widzenia są Azja Północno-Wschodnia i Azja Południowo-Wschodnia. W dalszej kolejności plasują się: Azja Południowa, Azja Centralna oraz Australia i Oceania. W niniejszym opracowaniu zostaną omówione stosunki handlowe z partnerami handlowymi (krajami bądź ugrupowaniami) mającymi znaczny udział w handlu unijnym, czyli z partnerami z Azji Północno-Wschodniej i Azji Południowo-Wschodniej.

Stosunki handlowe Unii Europejskiej z pięcioma najbardziej rozwiniętymi krajami Azji, tj. z Hongkongiem, Japonią, Koreą Południową, Singapurem i Tajwanem, odbywają się na zasadach WTO (cztery z tych krajów należą do Azji Północno-Wschodniej, tylko Singapur do Azji Południowo-Wschodniej). Preferencje GSP wobec wyżej wymienionych krajów Unia wycofała w 1998 r. (nie dotyczy to Japonii, która nie korzystała z GSP). Z wymienionymi krajami, jak i z innymi krajami regionu Azji, UE zawarła umowy niepreferencyjne[8], jedynie z Koreą Południową rozpoczęła w maju 2007 r. negocjacje nt. utworzenia strefy wolnego handlu (FTA – Free Trade Area).

Do regionu Azji Północno-Wschodniej należą, prócz wymienionych wyżej, jeszcze Chiny oraz Rosja – państwa o szczególnym znaczeniu w gospodarce światowej. Chiny należą do grupy krajów traktowanych w przeszłości w sposób dyskryminacyjny, lecz w miarę upływu lat stosunki UE z Chinami zaczęły stopniowo się poprawiać, 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 roku. Podpisano również wiele umów w takich dziedzinach jak: transport morski, współpraca celna, nauka i technologia itd. Niektóre chińskie wyroby korzystają ponadto z preferencji w ramach systemu GSP. Duże znaczenie miało przystąpienie Chin do WTO w 2001 r., dzięki niemu chińscy eksporterzy uzyskali łatwiejszy dostęp do rynków międzynarodowych, tym samym do rynku Unii Europejskiej.

W 2007 r. rozpoczęły się negocjacje umowy o partnerstwie i współpracy (PCA – Partnership and Cooperation Agreement), mającej stworzyć ramy dla dwustronnego handlu i inwestycji. Ponadto w kwietniu 2008 r. w Pekinie zapoczątkowano „mechanizm gospodarczo-handlowy wysokiego szczebla" (The High Level Economic and Trade Mechanism), który ma wzmacniać dialog pomiędzy UE a Chinami w takich kwestiach, jak stosunki handlowe UE – Chiny, inwestycje oraz współpraca gospodarcza[9].

---

[8] E. Kaliszuk, *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?*, „Wspólnoty Europejskie" 2006, nr 12, s. 33.

[9] http://ec.europa.eu/external_relations/china/intro/index.htm (data dostępu 13.07.2008).

Z Rosją Wspólnota Europejska podpisała w 1994 r. bilateralną niepreferencyjną umowę gospodarczą o partnerstwie i współpracy (PCA). Strony umowy przyznały sobie klauzulę największego uprzywilejowania oraz zobowiązały się do niestosowania ograniczeń ilościowych w handlu artykułami przemysłowymi[10].

Druga grupa krajów azjatyckich ważnych dla handlu unijnego to kraje Azji Południowo-Wschodniej. Wszystkie należą do ASEAN[11] i w większości są to byłe kolonie dzisiejszych państw Wspólnoty Europejskiej. Ich stosunki gospodarcze z Europą sięgają więc jeszcze tamtych kolonialnych czasów. Ich kluczowa pozycja w regionie Azji i Pacyfiku oraz rozwój gospodarczy spowodowały, że kraje stowarzyszenia są bardzo ważnym partnerem UE w Azji. Po utworzeniu ASEAN chciały one zacieśnić współpracę gospodarczą ze Wspólnotą ze względu na wspomniane silne związki z krajami europejskimi. Od roku 1978 współpraca polegała na regularnych (raz na dwa lata) spotkaniach przedstawicieli obu ugrupowań, odbywających się na szczeblu ministerialnym. Podczas drugiego takiego spotkania w 1980 r. została zawarta umowa o handlu i współpracy ekonomicznej (EC–ASEAN Economic and Commercial Cooperation Agreement) pomiędzy Wspólnotą Europejską a Brunei, Indonezją, Malezją, Filipinami, Singapurem, Tajlandią i Wietnamem. Umowę ratyfikowały w 2000 r. dwa kolejne państwa ASEAN, czyli Laos i Kambodża. Jedynie Myanmar pozostaje poza umową z powodu braku demokracji i nieprzestrzegania praw człowieka[12]. Unia Europejska i kraje ASEAN przyznały sobie na zasadzie wzajemności klauzulę największego uprzywilejowania. Wspólnota objęła kraje ASEAN w 1971 r. systemem GSP, który dotyczył prawie całego eksportu z tych krajów.

W latach dziewięćdziesiątych, ze względu na szybki rozwój gospodarczy niektórych krajów ASEAN i wzrastającą konkurencyjność ich eksportu, UE musiała dokonać kilku zmian w systemie GSP. Zmiany miały zapewnić przede wszystkim przesuwanie się preferencji od krajów wyżej rozwiniętych do krajów biedniejszych. W związku z tym takie kraje, jak: Singapur, Indonezja, Tajlandia, Malezja i Filipiny, zostały albo wykluczone z systemu preferencji GSP, albo stały się na tyle konkurencyjne w niektórych sektorach, że zaczęły tracić korzyści z tego systemu. Wobec krajów najsłabiej rozwiniętych (Kambodży i Laosu) obowiązuje zerowa stawka (na towary z wyjątkiem broni), a Wietnam korzysta w pełni z systemu GSP. Natomiast Myanmar został wyłączony z systemu GSP ze względu na wspomniany wcześniej brak demokracji i nieprzestrzeganie praw człowieka[13].

---

[10] E. Kawecka-Wyrzykowska, *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia,* Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny nr 4/5 (150), IKCHZ 2003, s. 19-20.

[11] Stowarzyszenie Krajów Azji Południowo-Wschodniej (Association of South-East Asian Nations) to organizacja polityczno-gospodarcza założona w 1967 r. przez pięć państw: Filipiny, Indonezję, Malezję, Singapur i Tajlandię. W późniejszych latach rozszerzona o Brunei Darussalam, Wietnam, Laos, Myanmar (Birmę) i Kambodżę.

[12] http://ec.europa.eu/external_relations/asean/intro/index.htm (data dostępu 13.07.2008).

[13] Zob. B. Mańka, *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami ASEAN*, „Wspólnoty Europejskie" 2003, nr 6, s. 31-39.

W następnych latach współpraca pomiędzy WE a państwami ASEAN była cały czas intensyfikowana. W roku 1994 Komisja Europejska wytyczyła podstawowe założenia współpracy UE z krajami azjatyckimi w komunikacie pt. *W kierunku nowej strategii wobec Azji*[14]. We wrześniu 2001 r. Komisja Europejska przedstawiła komunikat pt. *Europa i Azja: strategiczne ramy dla wzmocnionego partnerstwa*[15], który wskazywał na ASEAN jako kluczowego ekonomicznego i politycznego partnera dla UE.

Kolejna inicjatywa powstała w kwietniu 2003 r., kiedy to uzgodniono powstanie TREATI (Trans-Regional EU – ASEAN Trade Initiative)[16], która stanowi ramy dla dialogu i rozwoju współpracy w celu rozszerzenia relacji handlowych UE z krajami ASEAN. W ramach inicjatywy w latach 2004-2006 odbyło się 11 seminariów, warsztatów bądź spotkań, podczas których kładziono nacisk na współpracę w takich dziedzinach, jak: standardy sanitarne i fitosanitarne dotyczące produktów rolnych i owoców morza, standardy techniczne w elektronice, gałęzie przemysłu oparte na drewnie oraz ułatwienia w handlu i inwestycjach. Te działania miały zademonstrować umiejętność zmagania się z rzeczywistymi barierami w handlu między UE a ASEAN i jednocześnie pokazać pozytywny wkład UE w wewnętrzny proces integracji ASEAN. Na lata 2008-2009 zaplanowano kolejnych pięć seminariów w następujących obszarach: regionalna integracja gospodarcza, usługi telekomunikacyjne i w sektorze finansowym, bariery techniczne w handlu oraz cła i ułatwienia w handlu[17].

Następna inicjatywa powstała w październiku 2006 r., kiedy to Komisja Europejska wydała kolejny komunikat pt. *Globalna Europa, konkurując na świecie*[18], w którym ASEAN pojawia się jako podstawowy partner do utworzenia strefy wolnego handlu (FTA). W komunikacie stwierdzono, że tego rodzaju strefa wolnego handlu powinna być bardzo ogólna, nakierowana na możliwie najwyższy stopień liberalizacji handlu, włączając dalekosiężną liberalizację usług i inwestycji. 23 kwietnia 2007 r. Rada upoważniła Komisję do rozpoczęcia negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z ASEAN. Negocjacje zostały rozpoczęte 4 maja 2007 r. Proces negocjacji między UE a ASEAN ma być oparty na zbliżaniu obu regionów, z uwzględnieniem różnych poziomów rozwoju poszczególnych krajów członkowskich ASEAN. W ramach negocjacji zostały na razie zaplanowane cztery rundy negocjacyjne w 2008 r.[19]

---

[14] *Towards a New Asia Strategy,* COM (94) 314 final, Brussels 13.07.1994.

[15] *Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnerships*, COM (2001) 469 final, Brussels 4.09.2001.

[16] Inicjatywa TREATI została oficjalnie zapoczątkowana jako podstawowy komponent Komunikatu KE z czerwca 2003 r. pt. *Nowe partnerstwo z Azją Południowo-Wschodnią* (*A New Partnership with South East Asia*, COM (2003) 399/4).

[17] *TREATI – Work Programme and Progress Report*, European Commission, Brussels, December 2007.

[18] *Global Europe, Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*, Brussels, October 2006.

[19] http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/asem/index_en.htm (data dostępu 13.07.2008).

Unia Europejska przywiązuje dużą wagę do współpracy z ASEAN, ponieważ handel z krajami tego stowarzyszenia stanowi znaczną część całego handlu zewnętrznego Unii. Natomiast już w połowie lat dziewięćdziesiątych stało się oczywiste, że dialog UE – ASEAN ma zbyt wąską formułę, dlatego że nie obejmuje wszystkich państw położonych w Azji Wschodniej, a odgrywających ważną rolę zarówno w regionalnym układzie sił politycznych, jak i w gospodarce światowej, takich jak Chiny, Japonia i Republika Korei[20]. W związku z tym w 1996 r. w Bangkoku zapoczątkowano dialog Azja – Europa (ASEM – The Asia – Europe Meeting), zrzeszający obecnie 43 indywidualne kraje (10 krajów ASEAN, Chiny, Indie, Japonię, Mongolię, Pakistan, Koreę Południową i 27 krajów UE) oraz dwie instytucje (Komisję Europejską oraz Sekretariat ASEAN). Ostatnie rozszerzenie miało miejsce w 2006 r. i dotyczyło dwóch nowych członków UE: Bułgarii i Rumunii, oraz po stronie azjatyckiej: Indii, Mongolii, Pakistanu i Sekretariatu ASEAN[21].

Dialog w ramach ASEM jest nakierowany na wzmocnienie wzajemnych stosunków i zrozumienia pomiędzy regionami. Ma on charakter nieformalny i pozwala rządzącym przedyskutować wzajemne interesy polityczne, ekonomiczne i kulturalne. W ten sposób uzupełnia uzgodnienia wypracowane na forach bilateralnych bądź multilateralnych, takich jak Organizacja Narodów Zjednoczonych czy Światowa Organizacja Handlu. Jest dialogiem wielopłaszczyznowym, obejmującym wszelkie relacje pomiędzy dwoma regionami. Podkreśla partnerstwo i współpracę opartą na wzajemnym szacunku i wzajemnych korzyściach. Stanowi platformę do spotkań na wysokim szczeblu (głowy państw czy rządów, ministrowie) i jednocześnie popiera kontakty na poziomie zwykłych obywateli[22].

Dotychczas podstawowym tematem do dyskusji w ramach ASEM były kwestie dotyczące WTO, regionalnej integracji gospodarczej, realizacji planu ułatwień w handlu (TFAP – Trade Facilitation Action Plan), mającego na celu redukcję i usuwanie barier pozataryfowych w handlu między dwoma regionami, a także realizacji planu promocji inwestycji (IPAP – Investment Promotion Action Plan), nakierowanego na promowanie przepływów inwestycji pomiędzy Azją i Europą. Spotkania w ramach ASEM odbywają się co dwa lata. Ostatnie miało miejsce w Finlandii w sierpniu 2006 r. Została na nim przyjęta deklaracja identyfikująca kluczowe obszary działania, m.in. takie jak: wzmocnienie stosunków wielostronnych, przywiązywanie większej wagi do zagrożeń globalnych, globalizacja, konkurencyjność, zmiany strukturalne w gospodarce globalnej oraz energia. Kolejny szczyt ASEM został zaplanowany w Chinach na 24-25 października 2008 r.[23]

---

[20] B. Mańka, wyd. cyt., s. 33.

[21] http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/asem/index_en.htm (data dostępu 13.07.2008).

[22] http://ec.europa.eu/external_relations/asem/intro/index.htm (data dostępu 13.07.2008).

[23] http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/asem/index_en.htm (data dostępu 13.07.2008).

4. Handel między Unią Europejską a wybranymi krajami azjatyckimi

Handel między Unią Europejską a resztą świata ma bardzo specyficzny charakter, co wynika z koncentracji krajów UE na wymianie wewnątrzwspólnotowej (tab. 1). Dane statystyczne na temat handlu wewnątrz regionów i pomiędzy nimi w 2005 r. ukazują, jak ogromne znaczenie ma handel w ramach rynku europejskiego – ponad 70% całości handlu regionu. Pozostałe rynki mają więc dla Wspólnoty znaczenie drugorzędne. Wśród nich na pierwszym miejscu plasuje się rynek Ameryki Północnej, a na drugim omawiany rynek azjatycki. Rynek azjatycki jest drugim najważniejszym partnerem handlowym całej Europy, z udziałem 7,6% w całości handlu regionu. Dla Azji Europa jest również drugim partnerem handlowym po Ameryce Północnej, ale z udziałem 17,9% w całości handlu regionu Azji. Można więc pokusić się o stwierdzenie, że rynek azjatycki nie jest tak ważny dla UE, jak europejski dla krajów azjatyckich.

Jak zostało wcześniej pokazane, kraje Azji funkcjonują na wielu różnych poziomach rozwoju gospodarczego i różny jest ich udział w handlu światowym, nie można zatem traktować tego regionu jako jednolitej całości. W związku z tym, adekwatnie do wcześniej omówionych stosunków umownych, przedstawiony zostanie handel pomiędzy UE a najważniejszymi partnerami handlowymi z Azji, zarówno z krajami, jak i z grupami krajów.

Rozpoczynając analizę od pięciu krajów należących do grupy najwyżej rozwiniętych krajów Azji, można zauważyć, że w 2006 r. wszystkie należały do głównych partnerów handlowych UE (tab. 2). Spośród nich największy udział miała Japonia, która była piątym dostawcą na rynek unijny (z udziałem 5,6%) i szóstym odbiorcą towarów unijnych (z udziałem 3,8%). Korea Południowa i Singapur znalazły się zarówno wśród głównych eksporterów, jak i wśród importerów, natomiast Tajwan jest w pierwszej dwudziestce dostawców na rynek UE, a Hongkong w pierwszej dwudziestce odbiorców.

W handlu UE z Japonią w dziesięcioleciu 1996-2006 widać pewną tendencję, tzn. zarówno eksport, jak i import UE z tym krajem wartościowo rośnie, natomiast udział w całości eksportu i importu spada (tab. 3 i tab. 4). Udział eksportu UE do Japonii zmniejszył się z 6,3% w 1996 r. do 3,8% w 2006 r., a importu z Japonii z 9,8% w 1996 r. do 5,6% w 2006 r.

Eksport UE do pozostałych czterech najbardziej rozwiniętych krajów Azji podlegał takiej samej tendencji, ale spadki nie były tak duże. Podobna sytuacja była w imporcie Unii z tych krajów, jedynie import z Korei Południowej wzrósł z 2,1% w 1996 r. do 2,9% w roku 2006. W sumie eksport unijny do tych krajów spadł z poziomu 15,9% w 1996 r. do 10,2% w 2006 r. (przy nieznacznym wzroście wartości), natomiast import unijny z tych krajów, mimo znacznego wzrostu wartości, również spadł: z 16,7% w 1996 r. do 12,7% w 2006 r. (tab. 3 i 4).

Tabela 1. Handel międzynarodowy między regionami i w ramach regionów w roku 2005

Z/Do	Ameryka Północna	Ameryka Łacińska	Europa	Kraje WNP	Afryka	Bliski Wschód	Azja	Świat
Wartość w mld USD								
Ameryka Północna	824	87	238	7	18	34	270	1478
Ameryka Łacińska	118	86	68	6	10	6	48	355
Europa	398	58	3201	109	112	122	332	4372
Kraje WNP	19	7	178	62	5	11	40	340
Afryka	60	8	128	1	26	5	49	298
Bliski Wschód	66	3	87	3	15	54	281	538
Azja	608	51	498	37	54	89	1424	2779
Świat	2093	301	4398	224	240	321	2443	10159
Udział handlu regionalnego w całym handlu regionu (eksport towarów) w %								
Ameryka Północna	**55,8**	5,9	16,1	0,5	1,2	2,3	18,3	100,0
Ameryka Łacińska	33,2	**24,3**	19,1	1,6	2,7	1,8	13,4	100,0
Europa	9,1	1,3	**73,2**	2,5	2,6	2,8	7,6	100,0
Kraje WNP	5,7	2,0	52,3	**18,1**	1,4	3,1	11,8	100,0
Afryka	20,2	2,8	42,9	0,3	**8,9**	1,7	16,3	100,0
Bliski Wschód	12,3	0,6	16,1	0,6	2,9	**10,1**	52,2	100,0
Azja	21,9	1,9	17,9	1,3	1,9	3,2	**51,2**	100,0
Świat	20,6	3,0	43,3	2,2	2,4	3,2	24,0	100,0
Udział handlu regionów w światowym eksporcie w %								
Ameryka Północna	8,1	0,9	2,3	0,1	0,2	0,3	2,7	14,5
Ameryka Łacińska	1,2	0,8	0,7	0,1	0,1	0,1	0,5	3,5
Europa	3,9	0,6	31,5	1,1	1,1	1,2	3,3	43,0
Kraje WNP	0,2	0,1	1,8	0,6	0,0	0,1	0,4	3,3
Afryka	0,6	0,1	1,3	0,0	0,3	0,1	0,5	2,9
Bliski Wschód	0,7	0,0	0,9	0,0	0,2	0,5	2,8	5,3
Azja	6,0	0,5	4,9	0,4	0,5	0,9	14,0	27,4
Świat	20,6	3,0	43,3	2,2	2,4	3,2	24,0	100,0

Źródło: http://www.wto.org.

Tabela 2. Główni partnerzy handlowi UE w roku 2006

Kraj	Import UE		Kraj	Eksport UE	
	mld EUR	%		mld EUR	%
Świat	**1 364,0**	100,0	Świat	**1 189,1**	100,0
Chiny	192,5	14,1	USA	269,5	22,7
USA	179,2	13,1	Szwajcaria	87,9	7,4
Rosja	137,2	10,1	Rosja	71,9	6,0
Norwegia	79,1	5,8	Chiny	63,9	5,4
Japonia	76,6	5,6	Turcja	46,7	3,9
Szwajcaria	71,2	5,2	Japonia	44,8	3,8
Korea Płd.	40,0	2,9	Norwegia	38,2	3,2
Turcja	38,7	2,8	Rumunia	27,3	2,3
Brazylia	26,4	1,9	Kanada	26,9	2,3
Tajwan	26,4	1,9	Zjedn. Emiraty Arabskie	25,0	2,1
Libia	26,1	1,9	Indie	24,4	2,1
Algieria	24,2	1,8	Korea Południowa	22,9	2,0
Arabia Saudyjska	23,7	1,7	Hongkong	21,6	1,8
Indie	22,5	1,7	Australia	21,3	1,8
Kanada	19,9	1,5	RPA	20,0	1,7
Singapur	19,3	1,4	Singapur	19,6	1,6
RPA	18,5	1,4	Meksyk	19,1	1,6
Malezja	17,8	1,3	Brazylia	18,0	1,5
Rumunia	17,7	1,3	Ukraina	17,8	1,5
Tajlandia	14,6	1,1	Arabia Saudyjska	17,7	1,5

Źródło: *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008.

Bardzo ważnym partnerem handlowym Unii są Chiny – największy dostawca na rynek unijny. Wartość importu z Chin wzrosła prawie siedmiokrotnie pomiędzy rokiem 1996 a 2006, a jego udział w całym imporcie UE wzrósł z 5,6 do 14,1%. Eksport do Chin również wzrósł, choć nie tak spektakularnie jak import: z 2,6 do 5,4%. Tak ogromny wzrost wartości importu z Chin wynika z bardzo szybkiego rozwoju gospodarczego tego kraju oraz szybkiej ekspansji gospodarki chińskiej w gospodarce światowej w ostatnich latach, a także z przystąpienia Chin do WTO, co poprawiło dostęp chińskich towarów do rynku światowego.

Kolejnym istotnym partnerem handlowym UE spośród krajów Azji Północno-Wschodniej jest Rosja, która zarówno w eksporcie, jak i w imporcie zajmuje trzecią pozycję. Udział eksportu UE do Rosji w całym eksporcie wzrósł z 3,4% w 1996 r. do 6,0% w roku 2006. Wartość eksportu wzrosła w tym okresie ponadtrzykrotnie. Natomiast wartość importu w omawianym okresie wzrosła ponadpięciokrotnie, a udział w całości importu unijnego z 4,4% do 10,1%.

Tabela 3. Eksport UE-25 według wybranych partnerów handlowych w latach 1996-2006

Wyszczególnienie	Wartość w mld ECU/EUR						Udział %					
	1996	2002	2003	2004	2005	2006	1996	2002	2003	2004	2005	2006
Razem eksport UE-25 w tym:	564,8	903,6	882,9	969,3	1071,9	1189,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	114,9	247,0	226,4	234,6	251,7	269,5	20,3	27,3	25,6	24,2	23,5	22,7
Szwajcaria	51,5	72,6	71,2	75,1	82,4	87,9	9,1	8,0	8,1	7,7	7,7	7,4
Rosja	19,1	34,3	37,1	45,8	56,6	71,9	3,4	3,8	4,2	4,7	5,3	6,0
Chiny	14,8	34,9	41,2	48,2	51,6	63,9	2,6	3,9	4,7	5,0	4,8	5,4
Turcja	18,3	25,4	29,4	38,0	41,9	46,7	3,2	2,8	3,3	3,9	3,9	3,9
Japonia	35,8	43,4	40,9	43,3	43,6	44,8	6,3	4,8	4,6	4,5	4,1	3,8
Norwegia	19,8	28,0	27,6	30,7	33,8	38,2	3,5	3,1	3,1	3,2	3,2	3,2
Indie	9,9	14,3	14,5	17,0	21,1	24,4	1,8	1,6	1,6	1,8	2,0	2,1
Korea Płd.	14,4	17,6	16,4	17,8	20,2	22,9	2,5	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9
Hongkong	17,5	20,2	18,3	19,2	20,4	21,6	3,1	2,2	2,1	2,0	1,9	1,8
Tajwan	10,0	11,9	11,0	12,8	13,0	13,3	1,8	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1
Singapur	12,3	14,8	14,3	16,1	17,2	19,6	2,2	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6
Malezja	7,5	8,5	8,4	8,8	9,2	10,3	1,3	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Tajlandia	8,5	6,9	6,4	7,0	7,9	7,3	1,5	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Indonezja	7,0	4,6	4,2	4,8	4,8	5,0	1,2	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
ASEAN	42,0	40,2	39,1	42,7	44,7	49,2	7,2	4,4	4,4	4,0	4,1	4,1
ASEM	119,0	152,6	154,3	172,0	185,1	209,4	20,8	16,8	17,5	17,4	17,3	17,7
5 najbardziej rozwiniętych krajów Azji	90,0	108,0	100,9	109,2	114,4	122,6	15,9	11,8	11,4	11,3	10,7	10,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie *External and intra-European Union Trade,* Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008, s. 32-40.

Jedynym partnerem handlowym z regionu Azji Południowej mającym znaczenie dla handlu unijnego są Indie. Znalazły się one wśród głównych dwudziestu partnerów handlowych UE z udziałem 1,7% w imporcie oraz 2,1% w eksporcie (w 2006 r.).

Następnym azjatyckim partnerem handlowym UE jest ASEAN. Tylko trzy spośród krajów członkowskich tego ugrupowania, tj. Singapur, Malezja i Tajlandia, znajdują się w gronie głównych partnerów handlowych UE, natomiast pozostałe w handlu unijnym mają udział niewielki. W 2006 r. ASEAN jako całość było dla UE trzecim regionalnym partnerem handlowym (tab. 5), z udziałem 5,8% w imporcie, oraz szóstym w eksporcie, z udziałem 4,2%. Udział ASEAN w handlu unijnym pomiędzy 1996 a 2006 rokiem spadł (w eksporcie z 7,2 do 4,1%, a w imporcie z 7,2 do 5,7%), przy jednoczesnym wzroście wartości zarówno eksportu, jak i importu (tab. 3 i tab. 4).

Spadki udziału w handlu unijnym większości krajów azjatyckich w latach 1996--2006 można tłumaczyć z jednej strony kryzysem azjatyckim 1997 i 1998 r. oraz jego konsekwencjami dla tych gospodarek, a z drugiej strony wzrastającym udziałem Chin w handlu i przejmowaniem przez nie rynku unijnego.

Wagę regionu azjatyckiego w handlu unijnym pokazują dane statystyczne zsumowane dla krajów ASEM (po stronie azjatyckiej: 10 krajów ASEAN, Chiny, Indie, Japonia, Mongolia, Pakistan, Korea Południowa). Eksport do krajów stowarzyszonych w ASEM stanowił w 2006 r. 17,7% całości eksportu UE i było to drugie miejsce wśród partnerów regionalnych. Import unijny z krajów ASEM wyniósł w 2006 r. 30,2% w całości importu UE, co wysuwa ASEM na pierwsze miejsce wśród partnerów regionalnych (tab. 5).

Wartość eksportu do krajów ASEM wzrosła prawie dwukrotnie w latach 1996--2006, a ich udział w całym eksporcie unijnym spadł z 20,8% w 1996 r. do 17,7% w roku 2006. Natomiast wartość importu w omawianym okresie wzrosła prawie czterokrotnie, a udział w całym imporcie UE wzrósł z 26,7 do 30,2%.

Tabela 4. Regionalni partnerzy handlowi UE w roku 2006

Partner regionalny	Import UE		Eksport UE	
	w mln EUR	%	w mln EUR	%
Świat[1]	1 364 494	100,0	1 189 109	100,0
NAFTA[2]	206 646	15,3	313 438	26,9
Ameryka Łacińska[3]	78 372	5,8	62 857	5,4
Kraje kandydujące[4] do UE	67 542	5,0	94 663	8,1
EFTA[5]	153 106	11,3	129 028	11,1
Kraje Śródziemnomorskie[6]	60 016	4,4	59 886	5,1
ASEAN[7]	78 190	5,8	48 422	4,2

[1] Wyłączając handel wewnątrzunijny, [2] USA, Kanada i Meksyk, [3] 20 krajów, [4] Do krajów kandydujących w roku 2006 zaliczały się jeszcze Bułgaria i Rumunia, [5] Islandia, Norwegia, Szwajcaria, [6] Wyłączając Turcję: Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Strefa Gazy, Syria, Tunezja, [7] Brunei, Kambodża, Indonezja, Laos, Malezja, Myanmar, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam.

Źródło: *EU Bilateral Trade and Trade with the World. ASEAN*, Eurostat, DG Trade Statistics, 7.08.2007.

Tabela 5. Import UE-25 według wybranych partnerów handlowych w latach 1996-2006

Wyszczególnienie	Wartość w mld ECU/EUR						Udział %					
	1996	2002	2003	2004	2005	2006	1996	2002	2003	2004	2005	2006
Razem import UE-25, w tym:	537,8	942,5	940,8	1032,4	1183,8	1364,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
USA	113,1	181,9	157,4	158,4	162,5	179,2	21,0	19,3	16,7	15,3	13,7	13,1
Szwajcaria	42,8	61,4	58,8	61,6	66,1	71,2	7,9	6,5	6,2	6,0	5,6	5,2
Rosja	23,3	62,0	67,8	80,7	109,6	137,2	4,4	6,6	7,2	7,8	9,3	10,1
Chiny	30,0	89,6	105,4	127,5	158,5	192,5	5,6	9,5	11,2	12,3	13,4	14,1
Turcja	10,2	23,6	25,9	30,9	33,6	38,7	1,9	2,5	2,7	3,0	2,8	2,8
Japonia	52,6	73,3	72,0	74,2	73,4	76,6	9,8	7,8	7,7	7,2	6,2	5,6
Norwegia	27,9	48,0	51,0	55,2	67,1	79,1	5,2	5,1	5,4	5,3	5,7	5,8
Indie	8,6	13,6	14,0	16,2	18,9	22,5	1,6	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7
Korea Płd.	11,1	24,3	25,7	30,3	33,9	40,0	2,1	2,6	2,7	2,9	2,9	2,9
Hongkong	7,3	10,2	9,9	10,0	10,7	12,2	1,4	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9
Tajwan	13,3	23,2	22,4	23,6	23,8	26,4	2,5	2,5	2,4	2,3	2,0	1,9
Singapur	9,3	14,3	14,8	16,9	18,4	19,3	1,7	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4
Malezja	9,4	16,1	15,7	15,6	16,0	17,8	1,8	1,7	1,7	1,5	1,3	1,3
Tajlandia	7,6	12,0	11,8	12,9	13,0	14,6	1,4	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
Indonezja	7,1	11,0	10,4	10,3	10,8	12,2	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9
ASEAN	38,7	70,6	64,6	67,9	70,2	77,2	7,2	7,1	7,0	6,5	5,9	5,7
ASEM	135,4	274,4	284,8	319,5	358,0	409,1	26,7	28,7	30,4	30,8	30,3	30,2
5 najbardziej rozwiniętych krajów Azji	93,6	145,3	144,8	155,0	160,2	174,5	16,7	15,5	15,5	15,0	13,6	12,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008, s. 44-48.

Jeżeli uzupełnimy handel krajów ASEM o Rosję, Hongkong i Tajwan, to okazuje się, że region Azji jest podstawowym partnerem handlowym Unii Europejskiej z udziałem w eksporcie unijnym w wysokości 26,6% (drugie miejsce za NAFTA) oraz w imporcie w wysokości 43,1% (pierwsze miejsce).

Tabela 6. Saldo handlu UE z wybranymi krajami w roku 2006

Kraj	Eksport (w mld EUR)	Import (w mld EUR)	Saldo
Razem UE-25, w tym:	1189,1	1364,0	-174,9
USA	269,5	179,2	90,3
Szwajcaria	87,9	71,2	16,7
Rosja	71,9	137,2	**-65,3**
Chiny	63,9	192,5	**-128,6**
Turcja	46,7	38,7	8,0
Japonia	44,8	76,6	**-31,8**
Norwegia	38,2	79,1	**-40,9**
Indie	24,4	22,5	**1,9**
Korea Płd.	22,9	40,0	**-17,1**
Hongkong	21,6	12,2	**9,4**
Tajwan	13,3	26,4	**-13,1**
Singapur	19,6	19,3	**0,3**
Malezja	10,3	17,8	**-7,5**
Tajlandia	7,3	14,6	**-7,3**
Indonezja	5,0	12,2	**-7,2**
ASEAN	49,2	77,2	**-28,0**
ASEM	209,4	409,1	**-199,7**
5 najbardziej rozwiniętych krajów Azji	122,6	174,5	**-51,9**

Źródło: opracowanie własne na podstawie *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008.

Jednocześnie można zauważyć, że z wszystkimi omawianymi krajami azjatyckimi Unia ma ujemne saldo handlowe – oprócz Indii, Hongkongu i Singapuru, z którymi ma niewielkie saldo dodatnie. Największą część tego salda tworzy handel z Chinami, a na drugim miejscu – z Rosją (tab. 6).

Analiza tabel 3 i 4 pokazuje, że ten deficyt w handlu występował już w roku 1996, z roku na rok przyjmując coraz większe rozmiary. Wynika to z coraz wyższego poziomu gospodarczego tych krajów, niższych kosztów wytwarzania oraz z coraz większego udziału krajów azjatyckich w handlu światowym. W strukturze towarowej handlu UE z krajami azjatyckimi obserwuje się ciągły wzrost znaczenia maszyn i środków transportu oraz wyrobów przemysłowych, zarówno w eksporcie, jak i w

imporcie. Wzrost ten odbywał się zazwyczaj kosztem artykułów rolnych i surowców[24], co wiąże się z ciągłym rozwojem gospodarczym krajów Azji – zmieniających swoją strukturę produkcji na coraz bardziej zaawansowaną technologicznie. Eksport artykułów o znacznym zaawansowaniu technologicznym jest w dużym stopniu pochodną inwestycji bezpośrednich dokonanych w rozwijających się krajach Azji przez przedsiębiorstwa unijne.

5. Podsumowanie

Unia Europejska swoje stosunki handlowe z krajami trzecimi opiera na wspólnej polityce handlowej. Prowadząc tę politykę, zawiera wiele umów dwustronnych z różnymi krajami oraz regionami. Umowy mają na celu poprawę wzajemnych relacji handlowych poprzez m.in. ujednolicenie standardów w handlu.

Region Azji jest ogromnym terytorium, bardzo ważnym w gospodarce światowej. Najważniejsze z ekonomicznego punktu widzenia są dla Wspólnoty Azja Północno-Wschodnia i Azja Południowo-Wschodnia. Mniejsze znaczenie w handlu mają: Azja Południowa, Azja Centralna oraz Australia i Oceania. W artykule przedstawiono stosunki handlowe z partnerami z Azji Północno-Wschodniej i Azji Południowo-Wschodniej.

Unia Europejska traktuje najbardziej rozwinięte kraje azjatyckie na zasadach WTO, ma z nimi podpisane umowy niepreferencyjne i jednocześnie prowadzi nieoficjalny dialog z tymi krajami na szczeblu rządowym. Natomiast z krajami rozwijającymi się, np. należącymi do ASEAN, podpisała różnego rodzaju umowy, a w szczególności dotyczące tworzenia z nimi stref wolnego handlu. Kraje regionu, które są najsłabiej rozwinięte, korzystają z systemu preferencji celnych GSP.

Handel z krajami trzecimi stanowi tylko około 30% całości handlu Unii Europejskiej. Większość handlu UE to handel wewnątrzunijmy. Region Azji jest razem z Ameryką Północną najważniejszym zewnętrznym partnerem handlowym UE, z udziałem prawie 30% w zewnętrznym eksporcie unijnym oraz ponad 40% w zewnętrznym unijnym imporcie. Spośród gospodarek azjatyckich największe znaczenie dla UE mają Chiny i Rosja. Chiny są największym dostawcą na rynek unijny oraz czwartym odbiorcą z tego rynku, natomiast Rosja w obu przypadkach zajmuje trzecie miejsce. Te dwa kraje generują ponadto dużą część deficytu wymiany handlowej pomiędzy Unią a krajami azjatyckimi. Kraje Azji to kraje o coraz wyższym stopniu rozwoju gospodarczego i coraz większym znaczeniu w gospodarce światowej, czego odzwierciedleniem jest ich udział w handlu zewnętrznym Unii Europejskiej.

[24] Zob. *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008.

Literatura

Borowiec J., Wilk K., *Integracja europejska*, AE, Wrocław 2005.
EU Bilateral Trade and Trade with the World. ASEAN, Eurostat, DG Trade Statistics,7.08.2007.
Europa and Asia: A StrategicFramework for Enhanced Partnerships, COM (2001) 469 final, Brussels 4.09.2001.
External and intra-European Union Trade, Statistical Yearbook Data 1958-2006, Eurostat 2008.
Global Europe, Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Brussels, October 2006.
Kaliszuk E., *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?,* „Wspólnoty Europejskie" 2006, nr 12.
Kawecka-Wyrzykowska E., *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia*, Wspólnoty Europejskie – Biuletyn Informacyjny nr 4/5 (150), Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2003.
Mańka B., *Stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami ASEAN*, „Wspólnoty Europejskie" 2003, nr 6.
Towards a New Asia Strategy, COM (94) 314 final, Brussels 13.07.1994.
TREATI – Work Programme and Progress Report, European Commission, Brussels, December 2007.
Unia Europejska, t. 1, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.
Unia Europejska. Przygotowanie Polski do członkostwa, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001.
UE w świecie. Polityka zagraniczna Unii Europejskiej, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji Społecznej, Bruksela, czerwiec 2007.

Źródła internetowe

http://ec.europa.eu/.
http://www.mg.gov.pl.
http://www.wto.org.

TRADE RELATIONS BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND SELECTED ASIAN COUNTRIES

Summary

Asian countries have become more important in the world economy. Asia as a whole is the European Union's second-largest regional trading partner (the first one is North America). This article's objective is to present trade relations between the European Union and selected Asian countries. It contains examples of trade agreements signed between the EU and North-East Asian and South-East Asian countries. It shows also the importance and contribution of these countries to the union trade.

Marzena Adamczyk, dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Agnieszka Piasecka-Głuszak, dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.