

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

Umowa stowarzyszeniowa Chile z Unią Europejską i jej konsekwencje dla polsko-chilijskiej wymiany handlowej

STRESZCZENIE

Artykuł odnosi się do fenomenu proliferacji międzyregionalnych umów handlowych w ramach międzynarodowego reżimu handlowego. Duża część tych porozumień była i jest podpisywana między krajami rozwijającymi się tworząc zinstytucjonalizowaną podstawę dla rozwoju coraz bardziej kompleksowych relacji handlowych Południe-Południe. Są jednakże i takie umowy międzyregionalne, które wynikają z konsekwentnie realizowanych strategii otwarcia na współpracę z krajami rozwiniętymi, co znajduje swoje potwierdzenie w przypadku siatki porozumień zawartych przez Chile. Umowa stowarzyszeniowa z Unią Europejską – omówiona w pierwszej części artykułu – ma więc także określone konsekwencje dla ewolucji wymiany handlowej tego kraju z Polską, co zostało przedstawione w drugiej części rozważań.

Słowa kluczowe: międzyregionalne porozumienia handlowe, Unia Europejska, Chile, Polska, liberalizacja handlu

SUMMARY

Association Agreement Between the EU and Chile and Its Consequences for Polish-Chilean Trade Relations

The article addresses the phenomenon of proliferating cross-regional trade agreements within the international trading regime. A significant share of these agreements was and still is signed between developing countries creating a legal and institutional framework for the development of the increasing complexity of South-South trade relations. However, among them there are also cross-regional agreements resulting from coherent strategies aimed at opening up national economies for cooperation with developed partners. This can be especially proved by the case of Chile and its RTA network. The association agreement with the European Union – covered in the first part of the paper – exerts thus a particular impact on the evolution of trade relations with Poland, which is the issue presented in the second part of the article.

Keywords: cross-regional trade agreements, European Union, Chile, Poland, trade liberalisation

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Wstęp

Jednym z charakterystycznych procesów zachodzących we współczesnej gospodarce światowej jest intensyfikacja porozumień handlowych zawieranych zarówno w wymiarze *stricte* regionalnym (wewnątrzkontynentalnym), jak i międzyregionalnym. Ich konfiguracja staje się zróżnicowana i kompleksowa wraz z zachodzeniem na siebie poszczególnych jej elementów¹. Jednocześnie ta dynamika instytucjonalizacji współczesnych stosunków handlowych stanowi zagrożenie dla integralności międzynarodowego reżimu handlowego zarządzanego przez Światową Organizację Handlu (WTO)², gdyż w ramach wdrażanych z życiem umów o wolnym handlu włączane są kwestie pierwotnie zawarte w ramach agendy negocjacyjnej WTO (tzw. agenda WTO-plus)³. Zakres oraz złożoność tej materii okazały się jednak przyczyną istotnego spowolnienia realizacji programu założonego w ramach Rundy Katarskiej, co z kolei doprowadziło do politycznie racjonalizowanej konieczności poszukiwania nowych sposobów wzmocnienia korzystnej dla siebie dynamiki rozwoju stosunków handlowych z partnerami handlowymi⁴.

Konsekwencją tych procesów jest sytuacja, w której handel międzynarodowy staje się przedmiotem regulacji w ramach wielu równolegle funkcjonujących reżimów prawnych. Formalnie wszystkie te porozumienia są równorzędne⁵, jednak ten, nad którym nadzór sprawuje WTO, uznawany jest za fundament, gdyż opiera się na kilku prostych zasadach (niedyskryminacja, kompleksowość, przewidywalność, uczciwość, mechanizm rozstrzygania

¹ Zob. J. A. Crawford, R. V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No. 8, World Trade Organization, Geneva 2005, s. 4 i nast.

² Twierdzi się, że te nowe umowy handlowe są słabo dopasowane do kwestii promowania liberalizacji handlu i bardziej przyczyniły się do nowych sporów. Zob. R. Pomfret, *Regional Trade Agreements and WTO Membership: Substitutes or Complements? w: Is the World Trade Organization Attractive Enough for Emerging Economies? Critical Essays on Multilateral Trading System*, Z. Drabek (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2010, s. 186.

³ Zob. szerzej WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Geneva 2011, s. 128–133.

⁴ Chodzi tutaj o zasadę, wedle której politycy nie mogą sobie pozwolić na długie oczekiwanie na efekt żmudnych negocjacji, zatem preferują rozwiązania osiągalne w krótszym okresie, dzięki którym wykazują się aktywnością. W ten sposób proliferacja umów handlowych na świecie może być interpretowana w kategoriach paradygmatu myślenia określanego efektem CNN – efekt medialny jest bardziej istotny niż merytoryczne przesłanki stojące za daną decyzją. W konsekwencji analiza preferencyjnych/regionalnych umów handlowych (ang. *preferential/regional trade agreements*, PTA/RTA) wykracza poza możliwości eksplanacyjne klasycznej ekonomii i wymaga zastosowania podejścia międzynarodowej ekonomii politycznej.

⁵ Zob. szerzej J. Pauwelyn, *Legal Avenues to 'Multilateralizing Regionalism': Beyond Article XXIV*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, R. Baldwin, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 373–382.

sporów)⁶. Ich realizacja teoretycznie umożliwiłaby maksymalizację efektów dobrobytowych⁷. Zasadniczy problem tkwi jednak w silnym zróżnicowaniu poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego uczestników wielostronnego systemu handlowego i tym samym w rozbieżnych oczekiwaniach wobec tempa i zakresu znoszenia barier oraz uregulowania kwestii pokrewnych wedle zestandaryzowanych formuł. Jednocześnie jednym z najbardziej zdumiewających kontrastów, który wyłania się ze szczegółowego mapowania procesu regionalizacji, jest stopień, w jakim kraje rozwijające się akceptują zobowiązania w ramach RTA i jednocześnie przeciwstawiają się im na poziomie WTO⁸.

Na tle tak zarysowanych tendencji pojawiają się przypadki krajów niezwykle mocno zaangażowanych w działania na rzecz szybkiej liberalizacji wymiany z głównymi partnerami. Jednym z nich od wielu lat pozostaje Chile, które poprzez zaangażowanie w rozmowy na poziomie WTO, negocjacje wielo- oraz dwustronne konsekwentnie dąży do zbudowania kompleksowej siatki powiązań handlowych. Poprzez dostęp do kluczowych, strategicznych rynków mają one wzmacniać dążenie do dywersyfikacji eksportu⁹. Nie mniej ważnym powodem jest ponadto, iż głębsza integracja z dużym rozwiniętym partnerem może służyć jako swoista kotwica dla reform krajowego systemu¹⁰, a przyjęte w ramach RTA rozwiązania stanowią surogat brakujących krajowych reguł konstytucyjnych¹¹.

⁶ W. J. Davey, *A Model Article XXIV: Are There Realistic Possibilities to Improve It?* w: *Preferential Trade Agreements. A Law and Economic Analysis*, K. Bagwell, P. Mavroidis (red.), Columbia Studies in WTO Law and Policy, Cambridge University Press, New York 2011, s. 247.

⁷ Teoretycznym odniesieniem jest tutaj przykładowo model Kempa-Wana lub kryterium McMillana. Zob. szerzej P. Krishna, *The Economics of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, S. Lester, B. Mercurio (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 11–27.

⁸ R. Baldwin, *Big-Think Regionalism: A Critical Survey*, w: *Regional Rules in the Global Trading System*, A. Estevadeordal, K. Suominen (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 78.

⁹ Zob. szerzej B. Stallings, *Chile: A Pioneer in Trade Policy*, w: *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, M. Solis, B. Stallings, S. N. Katada (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2009, s. 119–132, P. Meller, *The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process 1974–90*, w: *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, G. K. Helleiner (red.), Routledge, London 1994, s. 96–131, L. Wehner, *Power, Governance, and Ideas in Chile's Free Trade Agreement Policy*, GIGA Working Papers No. 102, May 2009 oraz WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by Chile*, WT/TPR/G/220, 2 September 2009.

¹⁰ Zob. szerzej M. J. Ferrantino, *Policy Anchors: Do Free Trade Agreements and WTO Accessions Serve as Vehicles for Developing-Country Policy Reform?* w: *Is the World Trade Organization Attractive Enough for Emerging Economies? Critical Essays on Multilateral Trading System*, Z. Drabek (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2010.

¹¹ N. Ziegler, *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009, s. 107.

1. Cel artykułu

Uzyskanie członkostwa przez Polskę w Unii Europejskiej w roku 2004 wiązało się m.in. z przeniesieniem kompetencji w zakresie polityki handlowej na poziom wspólnotowy i przyjęcia funkcjonujących rozwiązań. Jednym z nich są umowy handlowe, które UE podpisała z wieloma krajami rozwijającymi się, w tym z Chile¹². Tym samym konsekwencje unijnego zaangażowania w ekonomiczny „ponadregionalny regionalizm” (tzw. trzecia fala regionalizmu) są także odczuwalne przez polską gospodarkę. Interesującym zagadnieniem jest więc zbadanie, czy i w jakim stopniu liberalizacja stosunków handlowych między UE a Chile, która na mocy zwartej umowy nastąpiła z dn. 1 lutego 2003 roku, wpłynęła na zmianę struktury przedmiotowej polskiego eksportu i importu do/z Chile w pierwszej dekadzie XXI wieku. Badaniem objęto lata 2001–2011 wykorzystując dane Międzynarodowego Centrum Handlu (ITC)¹³.

Warto jednocześnie dodać, iż polski eksport charakteryzuje się silną orientacją na rynki geograficznie bliskie¹⁴. Struktura importu jest tylko nieznacznie bardziej zdywersyfikowana¹⁵. W takiej sytuacji za strategiczny cel można uznać dążenie do zmniejszenia bezpośredniego wpływu sytuacji gospodarczej w Europie na tempo wzrostu i rozwoju w Polsce. Ponadto samo zwiększenie stopnia geograficznego zróżnicowania kierunków ekspansji handlowej mogłoby świadczyć o poprawie poziomu konkurencyjności sektora eksportowego.

2. Charakterystyka porozumienia UE-Chile i jego głównych motywów

Porozumienie stowarzyszeniowe UE-Chile zostało podpisane w Brukseli dn. 18 listopada 2002 roku. Była to pierwsza umowa między Wspólnotą a krajem południowoamerykańskim, przykuwając znaczną uwagę ze względu na jej modelowy

¹² Agreement establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/november/tradoc_111620.pdf (dostęp: 28.12.2012). Baza umów handlowych (RTAIS), których stroną jest UE, notyfikowanych na forum WTO dostępna pod adresem: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx> (dostęp: 17.12.2012).

¹³ <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 17.12.2012).

¹⁴ Udział krajów europejskich w polskim eksporcie był w latach 2001–2011 średnio na poziomie 90,96% (w tym do UE-27 w badanym okresie na poziomie 79,68%, z niewielką tendencją malejącą, tj. z 82,3% w roku 2003 do 77,74% w roku 2011). Średni udział krajów Ameryki Łacińskiej oraz Karaibów wyniósł z kolei 0,88%.

¹⁵ Udział krajów europejskich w polskim imporcie był w latach 2001–2011 na poziomie 78,43% (w tym z UE-27 w badanym okresie na poziomie 64,96%, z niewielką tendencją malejącą, tj. z 59,89% w roku 2002 do 58,95% w roku 2010). Średni udział krajów Ameryki Łacińskiej oraz Karaibów wyniósł z kolei 1,75%.

charakter¹⁶. Stanowi ona nowy typ umów tzw. trzeciej generacji obejmujących swoim zakresem tematycznym zarówno handel towarowy, jak i wymianę usług¹⁷. Tym samym jej notyfikacja na forum WTO odbywała się w oparciu o zapisy art. XXIV GATT oraz art. V GATS¹⁸. W treści umowy obok rozwiązań *stricte* handlowych i gospodarczych¹⁹ przewidziano także rozwiązania odnoszące się do współpracy politycznej (m.in. w obszarze polityki zagranicznej i bezpieczeństwa).

Zawarcie tego porozumienia – jak określono jego w preambule – wynikało z deklaracji woli politycznej wyrażonej na zakończenie szczytu w Rio de Janeiro dn. 28 czerwca 1999 roku dotyczącej utworzenia struktury sprzyjającej poszerzeniu stosunków handlowych i strategicznemu partnerstwu regionu Ameryki Łacińskiej i Karaibów z Unią Europejską.

Pełne wdrożenie rozwiązań odnoszących się do liberalizacji handlu nastąpiło dn. 1 stycznia 2013 roku, kiedy to wygasły okresy przejściowe przewidziane dla stopniowego znoszenia stawek celnych na importowane z Chile ryby, inne bezkręgowce wodne, przetwory nich, a także na artykuły rolne, przy utrzymaniu na niektóre kwoty importowych. Według szacunków przedstawionych w trakcie notyfikacji, bezcłowy handel miał objąć 100% wymiany dóbr przemysłowych, 80,9% artykułów rolnych oraz 90,8% w dziedzinie rybołówstwa²⁰.

Dla Chile zawarcie umowy liberalizującej wymianę handlową z krajami UE było jednym ze strategicznych kroków ukierunkowanych na utrzymanie preferencyjnego dostępu do ważnego rynku. W roku 2001 udział UE-15 w chilijskim eksporcie stanowił 24,97%, podczas gdy w imporcie było to 18,85%, w roku 2005 udział UE-25 wynosił odpowiednio 22,75% oraz 15,72%, natomiast w roku 2011 udziały dla UE-27 były odpowiednio na

¹⁶ WTO, *Examination of the Interim Agreement between the EC and Chile*, WTO/REG164/M/1, 06.10.2005. W cytowanym protokole znajduje się również odniesienie do umowy UE-Meksyk z 1997 roku, co potwierdza tezę, że Chile naśladuje politykę ukierunkowaną na osiągnięcie pozycji regionalnego centrum (ang. *regional hub*), które poprzez swoje powiązania oferuje dostęp do rynków krajów partnerskich, unikając jednocześnie marginalizacji w ramach światowego systemu handlu.

¹⁷ Regulacje odnośnie wymiany towarów weszły w życie z dniem 1 lutego 2003 roku, natomiast w odniesieniu do usług 1 marca 2005 roku.

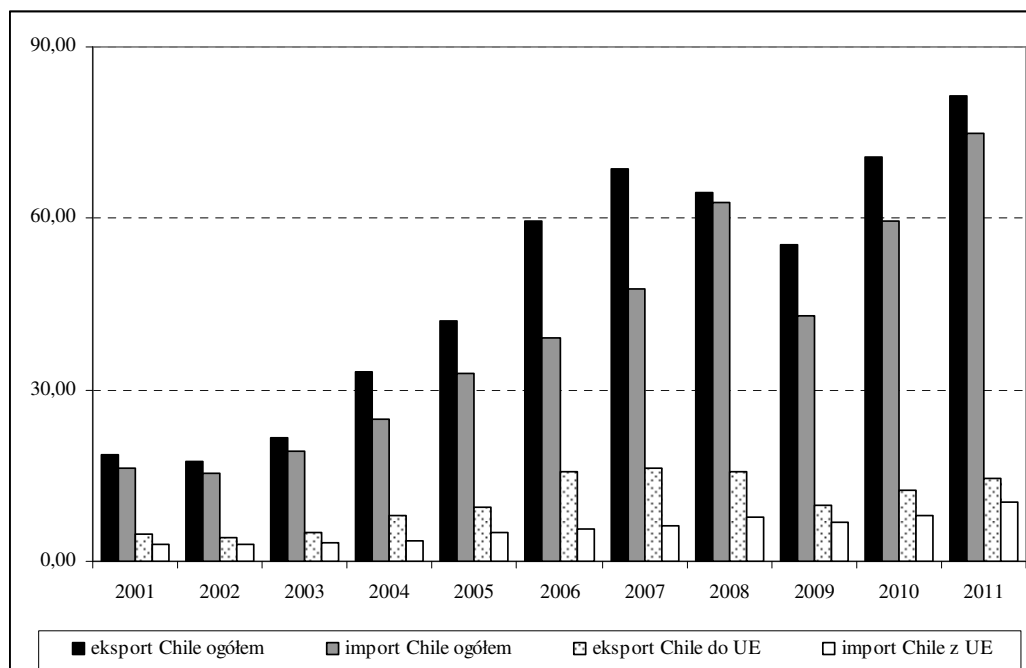
¹⁸ Notyfikacji części towarowej dokonano 3 lutego 2004 roku, zob. WTO, *EC-Chile Interim Agreement. Notification from the Parties*, WT/REG164/N/1, 18.02.2004; natomiast usługowej 28 października 2005 roku, zob. WTO, *Notification Pursuant to Article V:7 of the General Agreement on Trade in Services*, S/C/N/360, 01.11.2005.

¹⁹ M.in. współpraca przemysłowa, wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw, promocja inwestycji, współpraca sektorowa, dialog makroekonomiczny, prawo własności intelektualnej, zamówienia publiczne, nauka i technologia, społeczeństwo informacyjne.

²⁰ WTO, *Association Agreement between the European Communities and Chile. Communication from the Parties*, WT/REG164/4, 23.06.2005, s. 2.

poziomie 17,67% oraz 13,82% (zob. rys. 1). Warto zaznaczyć, że dość wyraźny spadek udziału unijnego rynku nastąpił w roku 2009, co jednocześnie zbiegło się z silnym wzrostem udziału Chin z 13,21% do 23,49%²¹.

Rys. 1. Wymiana handlowa Chile ogółem oraz z UE w latach 2001–2011 [mld USD]



UWAGA: lata 2001–2004 obejmują UE-15, lata 2005–2006 UE-25, lata 2007–2011 UE-27

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 02.01.2013).

Jeśli chodzi o strukturę przedmiotową chilijskiej wymiany z UE (dane uśrednione dla lat 2001–2011 dla UE-27), dominowały w niej następujące grupy towarowe:

- w eksporcie Chile do UE były to głównie surowce, żywność oraz produkty przemysłu chemicznego: miedź rafinowana i stopy miedzi (HS 7403; 40,18%), rudy i koncentraty miedzi (HS 2603; 11,05%), masa celulozowa drzewna (HS 4703; 5,28%), wino ze świeżych winogron (HS 2204; 5,17%), rudy i koncentraty molibdenu (HS 2613; 5,15%), miedź nierafinowana (HS 7402; 3,58%), winogrona, świeże lub suszone (HS 0806; 2,18%), filety rybne i mięso rybne (HS 0304; 2,01%), jabłka, gruszki i pigwy, świeże (HS 0808; 1,63%), żelazostopy (HS 7202; 1,5%) oraz hydrazyna i hydroksyloamina i ich sole nieorganiczne (HS 2825; 1,05%),

²¹ Głównie za sprawą eksportu miedzi (w różnej postaci).

- w imporcie Chile z UE były to głównie towary *mid-tech* oraz *high-tech*²²: samochody osobowe (HS 8703; 4,03%), statki powietrzne (HS 8802; 2,62%), leki (HS 3004; 2,44%), oleje ropy naftowej i oleje z minerałów bitumicznych (HS 2709; 2,22%), samochody ciężarowe (HS 8704; 2,15%) oraz aparaty telefoniczne, aparatura do transmisji/odbioru głosu, obrazów, innych danych (HS 8517; 1,51%).

Z analizy wynika ponadto, że struktura chilijskiego eksportu nie uległa istotnej dywersyfikacji²³, co wynika m.in. z niemożności osiągnięcia odpowiedniego poziomu jakościowego oferty²⁴.

3. Rozwój stosunków handlowych Polska-Chile w pierwszej dekadzie XXI wieku

Znaczenie Chile dla polskiego eksportu i importu jest marginalne²⁵, co jest oczywistą konsekwencją niskiego udziału regionu Ameryki Łacińskiej oraz Karaibów w polskim handlu zagranicznym ogółem. Warto jednak zwrócić uwagę na pewne trendy odnośnie wymiany handlowej Polski z tą częścią świata/krajem w pierwszej dekadzie XXI wieku.

Pierwszym z nich są dość nietypowe zmiany obrotów handlowych (zob. tab. 1 oraz rys. 2). Warto zauważyć, iż w badanym okresie, szczególnie w odniesieniu do polskiego eksportu, miały one różny kierunek oraz wielkość. Wyraźnie widać, że samo przystąpienie Polski do UE, a tym samym objęcie relacji handlowych z Chile umową liberalizującą, było silnym impulsem dla wzrostu wymiany (zarówno po stronie eksportu, jak i importu) w 2005 roku. W przypadku Polski miał on charakter jednorazowy, natomiast import z Chile rósł w dwóch kolejnych latach. Ponadto na rozwój polsko-chilijskich stosunków handlowych negatywny wpływ miało globalne spowolnienie gospodarcze. W przypadku importu z Chile spadek obrotów trwał przez trzy kolejne lata, by zanotować ponowny silny wzrost w roku 2011, natomiast polski eksport do tego kraju charakteryzował się dużą zmiennością, notując jednorazowy 128%-owy wzrost w roku 2010.

²² Struktura importu jest silnie rozdrobniona.

²³ Indeks wymiany wewnątrzgałęziowej Chile-UE-27 (obliczony według formuły Grubera-Lloyda na 6-cyfrowym poziomie dezagregacji danych) wyniósł w 2011 roku 1,45% (średnia dla badanego okresu to 1,56%).

²⁴ Zob. szerzej T. Azzopardi, *Diversifying Chile's Exports*, „Business Chile Magazine”, 02.01.2012, <http://www.businesschile.cl/en/content/diversifying-chile%E2%80%99s-exports> (dostęp: 04.01.2013).

²⁵ W eksporcie to zaledwie średnio 0,03% (przy nieznaczących wahaniach w przedziale 0,02–0,04%), natomiast w imporcie 0,1% (przy zdecydowanie silniejszych wahaniach – nawet do 0,23% w roku 2006 – oraz trendzie rosnącym).

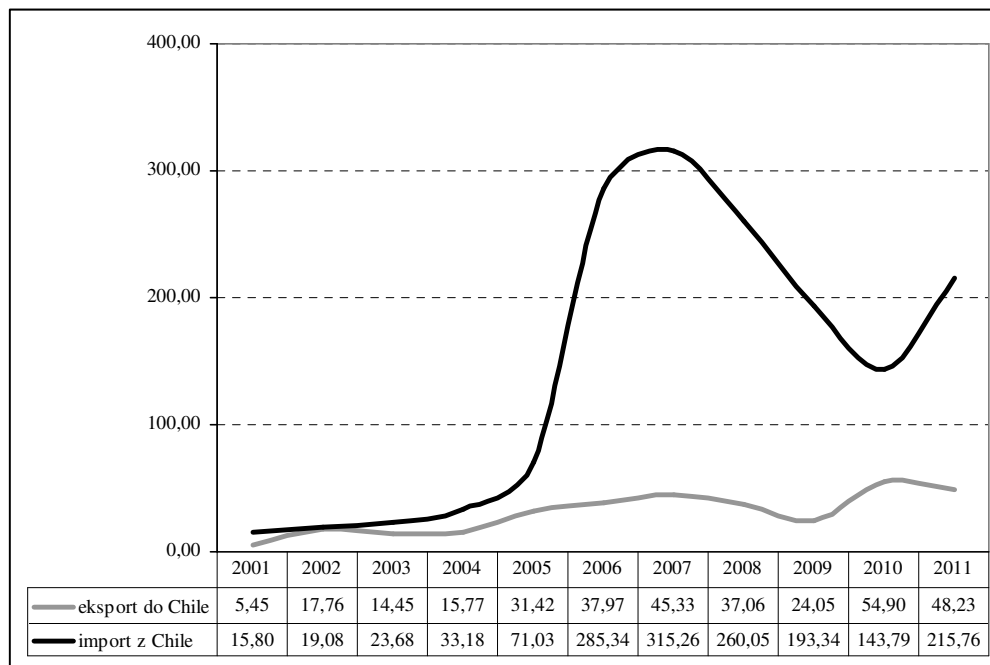
Tabela 1

Roczne zmiany procentowe obrotów handlowych Polski
z krajami Ameryki Łacińskiej i Karaibów oraz Chile

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
eksport do AŁK	-	-12,0	32,7	36,4	25,3	8,7	45,8	40,6	-45,1	33,4	36,4
eksport do Chile	-	225,7	-18,6	9,1	99,2	20,8	19,4	-18,2	-35,1	128,3	-12,2
import do AŁK	-	-7,5	23,5	83,7	3,0	29,2	22,1	19,4	-19,6	2,8	23,1
import z Chile	-	20,8	24,1	40,1	114,1	301,7	10,5	-17,5	-25,7	-25,6	50,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 02.01.2013).

Rys. 2. Wymiana handlowa Polska-Chile w latach 2001–2011 [mln USD]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 02.01.2013).

Analiza struktury przedmiotowej polsko-chilijskiego handlu w okresie 2001–2011 pozwala zauważyć następujące cechy:

- struktura polskiego eksportu do Chile miała charakter bardzo rozproszony (także pod względem intensywności technologicznej), a dominowały w niej: kamienie młyńskie, szlifierskie, ściernice itp. (HS 6804; 5,51%), izolowane druty/przewody elektryczne (HS 8544; 4,59%), aparaty telefoniczne, aparatura do transmisji/odbioru głosu, obrazów, innych danych (HS 8517; 2,07%), konstrukcje i ich części z żeliwa lub stali

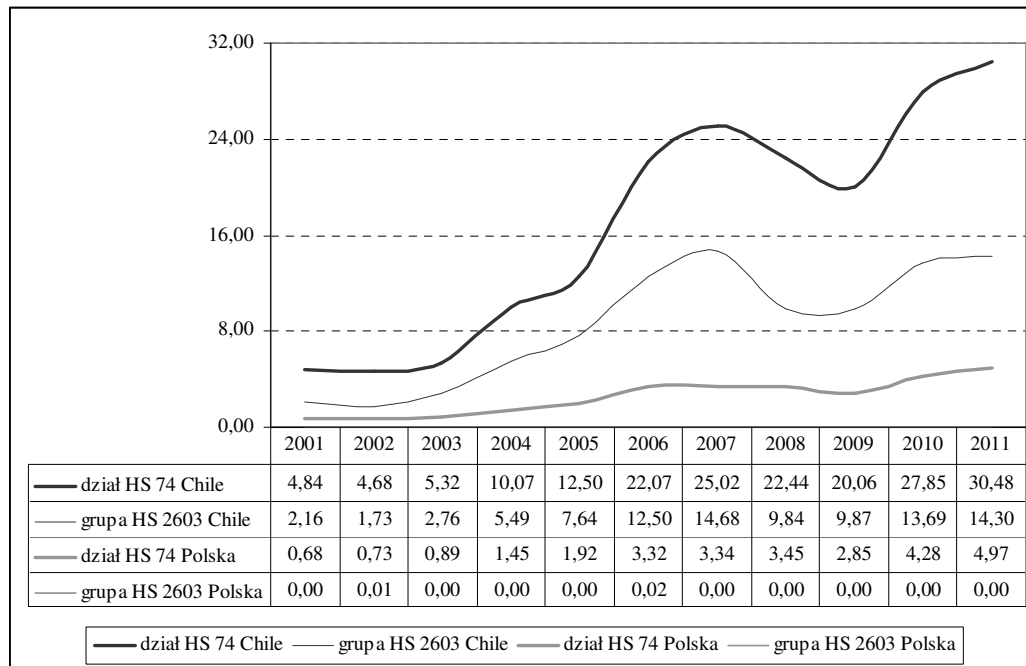
(HS 7308; 1,98%), środki owadobójcze, gryzoniobójcze, grzybobójcze, chwastobójcze (HS 3808; 1,59%) oraz urządzenia elektryczne pow. 1000 V (HS 8535; 1,33%),

- w przypadku polskiego importu z Chile największe znaczenie miały towary wynikające ze specjalizacji tego kraju w handlu z UE, a więc: rudy i koncentraty miedzi (HS 2603; 25,3%), winogrona świeże i suszone (HS 0806; 18,49%), filety rybne i mięso rybne (HS 0304; 8,91%), wino ze świeżych winogron (HS 2204; 8,02%), miedź nierafinowana (HS 7402; 5,68%) oraz suszone owoce (HS 0813; 5,51%).

Silny wzrost polskiego eksportu do Chile w roku 2005, o którym wspomniano wcześniej (zob. tab. 1), był spowodowany głównie przez grupę HS 8517 (jw.; w tym przypadku z poziomu zerowego rok wcześniej), HS 7308 (jw.; o 217,3%) oraz HS 6804 (jw.; o 122%). Z kolei imponujący, lecz jednorazowy, wzrost w roku 2010 został zrealizowany w ramach grup HS 3303 (perfumy i wody toaletowe; o 1503%), HS 8517 (jw.; o 970,5%), HS 4804 (papier i tektura; o 323,9%) oraz HS 8430 (maszyny górnicze; o 273,2%). W odniesieniu do importu z Chile silny wzrost w roku 2006 był zasługą grupy HS 2603 (jw.; o 750,4%), natomiast w roku 2011 grupy HS 7403 (miedź rafinowana; o 945,5%). Warto tym samym zwrócić uwagę na fakt, iż chilijskie firmy są dla Polski (dla KGHM Polska Miedź SA) poważnym konkurentem w sprzedaży miedzi (zob. rys. 3). W latach 2001–2011 Chile było największym światowym eksporterem w dziale HS 74 (wyroby z miedzi), dysponując w roku 2011 udziałem 16,54%, podczas gdy udział Polski wyniósł 2,7%²⁶.

²⁶ Średni udział Chile w latach 2001–2011 wyniósł 15,73%, natomiast udział Polski to 2,36%. Więcej na temat funkcjonowania światowego rynku miedzi zob. *Wybrane międzynarodowe rynki towarowe*, J. Rymarczyk, M. Niemiec (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008, s. 239–262.

Rys. 3. Chilijski i polski eksport wyrobów z miedzi oraz rud i koncentratów miedzi w latach 2001-2011 [mld USD]



Dział HS 74: Wyroby z miedzi; grupa HS 2603: Rudy i koncentraty miedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ITC, <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics> (dostęp: 02.01.2013).

Podsumowanie

Porozumienie stowarzyszeniowe UE-Chile i przewidziane w nim rozwiązania liberalizujące handel nie przyczyniły się do poprawy technologicznej zaawansowania, a co za tym idzie strukturalnej konkurencyjności i przedmiotowej dywersyfikacji oferty eksportowej Chile. Stanowi to jednocześnie potwierdzenie obserwacji, zgodnie z którą zaangażowanie tego kraju w zawieranie (między)regionalnych umów handlowych traktowane jest jako instrument polityki zagranicznej, której priorytetem pozostaje budowa strategicznych, równoważących się wzajemnie relacji z największymi potęgami gospodarczymi.

Nieudana dywersyfikacja chilijskiej oferty eksportowej wynika ponadto z hossy surowcowej (wysokich cen miedzi), w tym rosnącego popytu z Chin na czerwony metal, co przynosi negatywne konsekwencje dla surowco- i pracochłonnych gałęzi, których potencjał eksportowy silnie zależy od konkurencyjności cenowej. Ta z kolei ulega pogorszeniu na skutek umocnienia chilijskiego peso.

W przypadku stosunków handlowych Polska-Chile rozszerzenie UE i objęcie wymiany reżimem ww. umowy spowodowało krótkotrwały, skokowy wzrost wzajemnych obrotów. Warto zwłaszcza zwrócić uwagę na charakterystykę zmian polskiego eksportu do Chile: dla okresu 2005–2011 wyniósł on 53,5%, podczas gdy w latach 2001–2005 wartość eksportu wzrosła ponad 5-krotnie, choć zapewne wpływ na ten fakt miał efekt niskiej bazy. Oba kraje wykorzystywały głównie własne przewagi komparatywne – Chile w zakresie surowców (głównie miedzi) oraz żywności, natomiast Polska te wynikające z relatywnie niskiej/średniej kapitałochłonności oraz pracołłonności produkcji.

Dostrzec można również, że hossa surowcowa i eksploatacja złóż miedzi w Chile stanowi potencjalną szansę dla polskich firm poprzez sprzedaż wyspecjalizowanego sprzętu górniczego²⁷. W latach 2010–2011 zanotowano wzrosty obrotów w tej grupie towarowej. Co ciekawe, silnie wzrósł także eksport kosmetyków (artykuły do makijażu, perfumy, wody toaletowe, mydło, szampony). Podstawowym problemem pozostaje jednak niestabilizowana przynajmniej na przestrzeni kilku lat sprzedaż, co może świadczyć o dominacji jednorazowych kontraktów. Znaczącą przeszkodą dla polskich firm może być oprócz tego nieuznawanie przez Chile europejskich certyfikatów, norm technicznych i sanitarnych oraz konieczność prowadzenia długotrwałych działań promocyjnych²⁸.

Literatura

- Agreement establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part.
- Azzopardi T., *Diversifying Chile's Exports*, „Business Chile Magazine”, 02.01.2012, <http://www.businesschile.cl/en/content/diversifying-chile%E2%80%99s-exports>.
- Baldwin R., *Big-Think Regionalism: A Critical Survey*, w: *Regional Rules in the Global Trading System*, A. Estevadeordal, K. Suominen (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Crawford J. A., Fiorentino R. V., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No. 8, World Trade Organization, Geneva 2005.
- Davey W. J., *A Model Article XXIV: Are There Realistic Possibilities to Improve It?* w: *Preferential Trade Agreements. A Law and Economic Analysis*, K. Bagwell, P. Mavroidis (red.), Columbia Studies in WTO Law and Policy, Cambridge University Press, New York 2011.
- Ferrantino M. J., *Policy Anchors: Do Free Trade Agreements and WTO Accessions Serve as Vehicles for Developing-Country Policy Reform?* w: *Is the World Trade Organization Attractive Enough for Emerging*

²⁷ Zob. <http://www.nettg.pl/news/104161/chile-kghm-prezentuje-sie-na-targach-gornicznych> (dostęp: 04.01.2013).

²⁸ Zob. <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica/Wspolpraca+gospodarcza+Polski+z+krajami+wschodnimi+i+pozaeuropejskimi/Chile.htm> (dostęp: 04.01.2013).

- Economies? Critical Essays on Multilateral Trading System*, Z. Drabek (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2010.
- <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>.
- <http://trade.ec.europa.eu>.
- <http://www.intracen.org/exporters/trade-statistics>.
- <http://www.mg.gov.pl>.
- <http://www.nettg.pl>.
- Krishna P., *The Economics of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, S. Lester, B. Mercurio (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Meller P., *The Chilean Trade Liberalization and Export Expansion Process 1974–90*, w: *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, G. K. Helleiner (red.), Routledge, London 1994.
- Pauwelyn J., *Legal Avenues to 'Multilateralizing Regionalism': Beyond Article XXIV*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, R. Baldwin, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Pomfret R., *Regional Trade Agreements and WTO Membership: Substitutes or Complements?* w: *Is the World Trade Organization Attractive Enough for Emerging Economies? Critical Essays on Multilateral Trading System*, Z. Drabek (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2010.
- Stallings B., *Chile: A Pioneer in Trade Policy*, w: *Competitive Regionalism. FTA Diffusion in the Pacific Rim*, M. Solis, B. Stallings, S. N. Katada (red.), Palgrave Macmillan, Basingstoke 2009.
- Wehner L., *Power, Governance, and Ideas in Chile's Free Trade Agreement Policy*, GIGA Working Papers No. 102, May 2009.
- WTO, *Association Agreement between the European Communities and Chile. Communication from the Parties*, WT/REG164/4, 23.06.2005.
- WTO, *EC-Chile Interim Agreement. Notification from the Parties*, WT/REG164/N/1, 18.02.2004.
- WTO, *Examination of the Interim Agreement between the EC and Chile*, WTO/REG164/M/1, 06.10.2005.
- WTO, *Notification Pursuant to Article V:7 of the General Agreement on Trade in Services*, S/C/N/360, 01.11.2005.
- WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Geneva 2011.
- WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review. Report by Chile*, WT/TPR/G/220, 2 September 2009.
- Wybrane międzynarodowe rynki towarowe*, J. Rymarczyk, M. Niemiec (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008.
- Ziegler N., *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009.