

Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej z Koreą Południową, Ukrainą i Meksykiem:
jak z nich korzystać?

dr Łukasz Ambroziak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - PIB

Agenda:

- Dlaczego Unia Europejska zawiera umowy o wolnym handlu?
- Jakie są podobieństwa i różnice między umowami handlowymi UE?
- Jakie kwestie regulują umowy handlowe z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem?
- Stan współpracy handlowej i inwestycyjnej Polski z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem
- Jakie szanse stwarzają umowy handlowe dla polskich podmiotów?
- Jakie zagrożenia dla polskich podmiotów wynikają z realizacji umów?
- Podsumowanie

Czym jest polityka handlowa Unii Europejskiej?

Art. 207 pkt 1. Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

Wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, w szczególności w odniesieniu do zmian stawek celnych, **zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz do handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej, a także handlowych środków ochronnych, w tym środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów.**

Wspólna polityka handlowa prowadzona jest zgodnie z zasadami i celami działań zewnętrznych Unii.

Dlaczego Unia Europejska zawiera umowy o wolnym handlu?

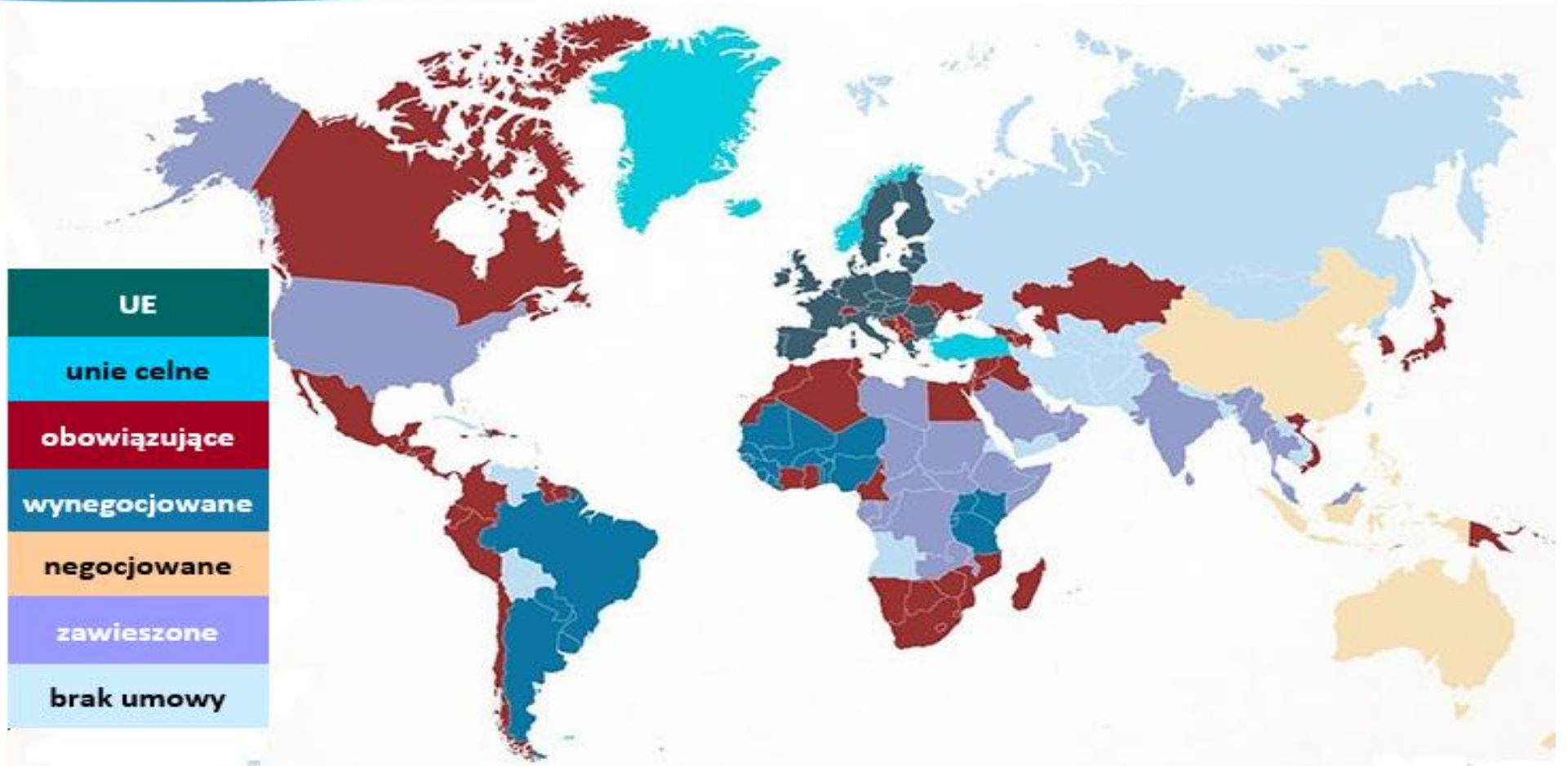
- przedłużające się wielostronne negocjacje Rundy z Dauhy oraz malejące znaczenie Światowej Organizacji Handlu,
- umowy handlowe jako instrument poprawy konkurencyjności unijnych producentów na rynkach zagranicznych,
- zakres przedmiotowy obecnych umów jest znacznie szerszy niż kiedyś.

Runda z Dohy (inaczej Runda z Dauhy, Runda dauszańska) – trwająca od 2001 r. runda negocjacyjna w ramach Światowej Organizacji Handlu. Oprócz kwestii liberalizacji handlu, przedmiotem rozmów są m.in. subsydiowanie rolnictwa, prawo patentowe, regulacje antydumpingowe oraz ochrona własności intelektualnej.

Jakie są podobieństwa i różnice między umowami handlowymi UE?

- **umowy „pierwszej generacji”** – wynegocjowane przed 2006 r.;
- **umowy „nowej generacji”** – obejmują oprócz ochrony celnej także nowe obszary;
- **pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu** (*Deep and Comprehensive Free Trade Areas - DCFTA*) – tworzą silniejsze powiązania gospodarcze między UE a krajami sąsiadującymi;
- **umowy o partnerstwie gospodarczym** (*Economic Partnership Agreement - EPA*) – koncentrują się na potrzebach rozwojowych regionów Afryki, Karaibów i Pacyfiku.

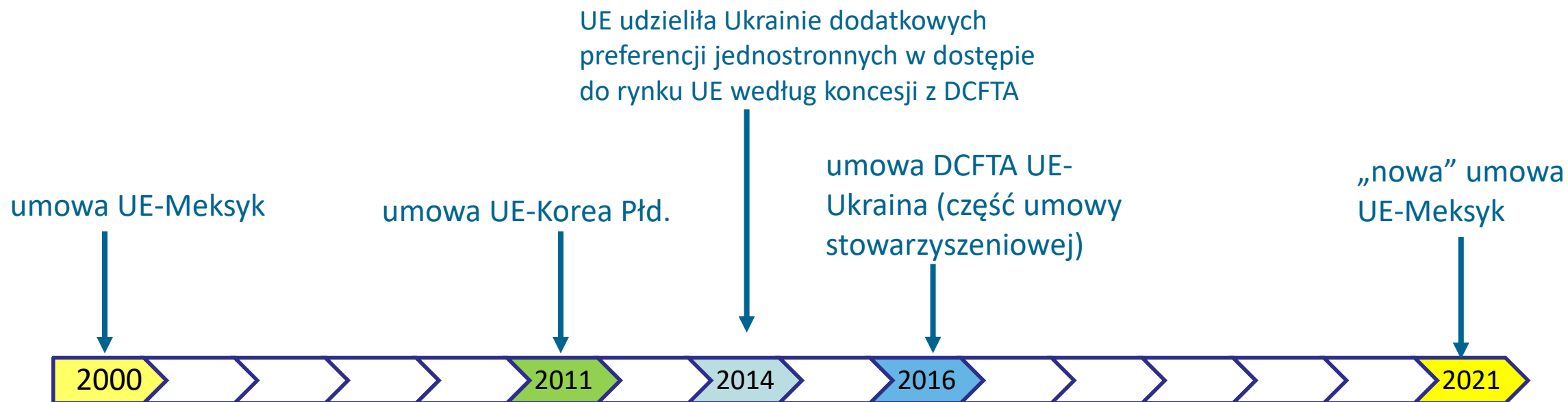
Mapa przedstawia kraje według rodzaju relacji handlowej, jaką z danym krajem posiadała UE na koniec 2020 r.



Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem:
<https://enterprise.gov.ie/en/What-We-Do/Trade-Investment/Free-Trade-Agreements/>

een.ec.europa.eu

Umowy handlowe objęte analizą



Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

Ogólne informacje o umowach objętych analizą

- **Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową** (*The EU-South Korea Free Trade Agreement – FTA*), jest pierwszą umową nowej generacji zawartą po kryzysie finansowo-gospodarczym 2008/ 2009, weszła w życie 1.07.2011 r.
- **Umowa o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu UE-Ukraina** (*Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA*), będąca częścią umowy stowarzyszeniowej z UE – weszła w życie 1.01.2016 r. na zasadach tymczasowego stosowania, a układ w pełni wszedł w życie 1.09.2017 r. po ratyfikacji przez wszystkie kraje członkowskie.
 - W kwietniu 2014 roku, w celu wsparcia Ukrainy w trudnej sytuacji politycznej i gospodarczej, UE udzieliła jej dodatkowych autonomicznych preferencji jednostronnych liberalizując dostęp do swojego rynku zgodnie z koncesjami przewidzianymi w części handlowej układu.
- W kwietniu 2018 r. **UE i Meksyk zgodziły się co do zakresu aktualizacji umowy o wolnym handlu**, zawartej w 2000 r.

Główne kwestie regulowane w umowach UE z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem (1)

- **liberalizacja ceł**

- harmonogram obniżki ceł importowych uzależniono od poziomu wrażliwości towarów,
- im towar bardziej wrażliwy (mający większe znaczenie gospodarcze dla danej branży), tym późniejsza liberalizacja ceł w przywozie,
- dla UE towarami wrażliwymi są m.in. produkty rolno-spożywcze, wyroby przemysłu motoryzacyjnego,
- umowa z Meksykiem objęła tylko artykuły rolno-spożywcze (cła na towary przemysłowe zniesiono na podstawie pierwszej umowy).

Schemat przedstawia rozwiązania w zakresie liberalizacji dostępu do rynków przewidziane w umowach UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

Przykłady produktów objętych stopniową liberalizacją przez okres kilku lat

	Przywóz do kraju partnera	Przywóz do UE
FTA z Koreą Płd.	ryby, niektóre warzywa i owoce, przetwory z ryb, przetwory z owoców, wyroby z drewna, samochody osobowe (3-7 lat);	wołowina, ryby, mleko i śmietana w proszku, przetwory z ryb, opony, samochody osobowe i ciężarowe (3-5 lat);
DCFTA z Ukrainą	sery, warzywa, przetwory mięsne, wina, ciągniki, niektóre maszyny (5 lat); drób, mięso z owiec i kóz, przetwory mleczarskie, autobusy, samochody osobowe i ciężarowe (7 lat);	przetwory z ryb, chemikalia, tworzywa sztuczne, obuwanie (3 lata); wyroby z aluminium (5-7 lat); nawozy, wyroby ze szkła, samochody osobowe i ciężarowe (7 lat)
Umowa z Meksykiem	wieprzowina, mięso z owiec i kóz, mięso z kurcząt i gulonów (7 lat); przetwory z mięsa (5 lat); niektóre przetwory z warzyw i owoców (3-7 lat);	czekoladki z alkoholem, wyroby cukiernicze (5 lat); większość przetworów z warzyw i owoców (3-7 lat);

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

Liberalizacja w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych – wybrane produkty

	Przywóz do kraju partnera	Przywóz do UE
FTA z Koreą Płd.	mleko i serwatka w proszku, niektóre rodzaje serów, masło, pomarańcze	brak produktów
DCFTA z Ukrainą	mięso wieprzowe, drobiowe (wraz z przetworami) oraz cukry	zboża i przetwory zbożowe, wieprzowina, wołowina, drób, mleko w proszku, masło, miód, czosnek, koncentrat winogronowy i jabłkowy oraz papierosy (15% rolno-spożywczych linii taryfowych)
Umowa z Meksykiem	wołowina, podroby wołowe, nogi i uda z kurczaków, mleko i śmietana, mleko w proszku, masło, sery, świeże brzoskwinie, lody, przetwory zawierające mleko	wołowina, podroby wołowe, szynki wieprzowe, jaja, miód, mrożone truskawki, przetworzony tuńczyk, sok pomarańczowy, przetwory ze szparagów, etanol, rum

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

een.ec.europa.eu

Produkty wyłączone z liberalizacji

	Przywóz do kraju partnera	Przywóz do UE
FTA z Koreą Płd.	czosnek, cebula, papryka, jęczmień, żeńszeń (wyłączenie z liberalizacji), ryż, mąkę ryżową oraz różne przetwory z ryżu i mąki ryżowej (wyłączenie z umowy)	ryż i mąka ryżowa
DCFTA z Ukrainą	brak produktów	brak produktów
Umowa z Meksykiem	tusze i półtusze wołowe, niektóre przetwory wołowe, cukier, syropy smakowe	tusze i półtusze wołowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

een.ec.europa.eu

Główne kwestie regulowane w umowach UE z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem (2)

- ułatwienia w zakresie barier technicznych i regulacyjnych,
- normy sanitarne i fitosanitarne,
- reguły pochodzenia towarów,
- dostęp do rynku zamówień publicznych,
- liberalizacja w handlu usługami,
- ułatwienia w zakresie inwestycji,
- ochrona praw własności intelektualnej,
- kwestie dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw.

Ułatwienia w zakresie barier technicznych i regulacyjnych

- W umowach strony zwykle potwierdzają swoje prawa i obowiązki wynikające z Porozumienia WTO w sprawie barier technicznych w handlu (*WTO Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*).
- Strony zobowiązują też do zacieśnienia współpracy w dziedzinie przepisów technicznych, norm, metrologii, nadzoru rynku, akredytacji i procedur oceny zgodności.
- Uzupełnieniem ogólnych uregulowań są często dodatkowe protokoły.

Normy techniczne w handlu to przepisy techniczne, które określają cechy, jakie powinien posiadać produkt, np. wzór, etykietowanie, oznakowanie, opakowanie, funkcjonalność lub parametry działania. Normy te powinny być niedyskryminacyjne dla produktów pochodzenia krajowego i z zagranicy. W celu ułatwienia handlu, stosowane są obowiązkowe procedury oceny zgodności, które mają na celu sprawdzenie, czy produkt jest zgodny z przepisami obowiązującymi na rynku partnera.

Normy sanitarne i fitosanitarne (1)

- Umowy zawierają zwykle potwierdzenie praw i obowiązków stron wynikających z Porozumienia WTO w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (*Sanitary and Phitosanitary Measures - SPS*), a także ich zobowiązania do zapewnienia przejrzystości SPS mających zastosowanie w handlu, wymiany informacji na temat opracowywania i stosowania SPS oraz informowania o wymogach stosowanych w imporcie konkretnych produktów.

Środki sanitarne i fitosanitarne to normy, wytyczne i zalecenia o charakterze technicznym zakazujące stosowania niektórych dodatków do żywności (bądź ustanawiające maksymalne ich wartości), regulujące szczegółowo procesy produkcji, dystrybucji i przechowywania produktów rolno-spożywczych a także ustanawiające warunki, które państwa muszą spełnić, aby uzyskać dostęp do rynku. Zgodnie z zasadami Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organisation – WTO*) powinny one być stosowane w sposób niedyskryminacyjny.

Normy sanitarne i fitosanitarne (2)

- Umowy odwołują się zazwyczaj do dwóch podstawowych zasad porozumienia SPS:
 - **Zasada regionalizacji** pozwala, w razie wystąpienia ognisk choroby u zwierząt, utrzymać eksport z regionów niedotkniętych chorobą.
 - **Zasada ekwiwalentności** mówi o tym, że strona importująca uzna środki sanitarne lub fitosanitarne za ekwiwalentne, nawet jeżeli takie środki różnią się od ich własnych, jeżeli strona eksportująca obiektywnie wykaże, że jej środki zapewniają właściwy poziom ochrony sanitarnej lub fitosanitarnej stronie importującej.

Reguły pochodzenia towarów

- **Reguły pochodzenia** to zasady określające przynależność wytworzonego wyrobu do danego kraju/regionu. Stanowią one bardzo ważną sprawę w umowach o wolnym handlu.
- Określają warunki, które muszą zostać spełnione, aby dany produkt został uznany za pochodzący z danego kraju czy regionu i tym samym korzystał z preferencyjnych warunków wymiany przewidzianych w umowie.
- Za pochodzący z danego kraju uznaje się produkt całkowicie uzyskany w danym kraju (dotyczy głównie produktów rolno-spożywczych) lub uzyskany z materiałów niepochodzących z danego kraju, pod warunkiem, że ich udział nie przekracza określonej wartości procentowej bądź poddany jest odpowiedniemu przetworzeniu i obróbce.

Dostęp do rynku zamówień publicznych

- Umowy zwykle wykraczają poza wzajemne zobowiązania stron, dotyczące zamówień publicznych, wynikające z porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych (*Government Procurement Agreement - GPA*).
- Zamówienia lub przetargi publiczne są ogólnie traktowane jako bariera z powodu nadmiernych wymagań proceduralnych i często niejasnych sformułowań ofert. Mają one najczęściej postać preferencyjnego traktowania krajowych podmiotów przez wykluczenie podmiotów zagranicznych bądź stosowanie wobec nich surowszych wymogów.
- Umowy gwarantują niedyskryminacyjne traktowanie podmiotów zagranicznych.

Dostęp do rynku zamówień publicznych na mocy umów handlowych

Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
<ul style="list-style-type: none">Umowa z Koreą Płd. rozszerza wzajemne zobowiązania o dodatkowe obszary: koncesje na roboty budowlane w UE oraz umowy typu „zbuduj-eksploatuj-przełącz” (ang. <i>build-operate-transfer</i> – BOT).Dotyczy to m.in. kluczowych projektów infrastrukturalnych.Unijne podmioty uzyskały dostęp do zamówień typu BOT na szczeblu centralnej administracji rządowej oraz administracji regionalnej i lokalnej.	<ul style="list-style-type: none">Umowa z Ukrainą daje unijnym dostawcom towarów i usług pełny dostęp do ukraińskiego rynku zamówień publicznych, na warunkach nie gorszych niż dla dostawców z Ukrainy.Istotne znaczenie mają sektory takie, jak: infrastruktura, transport, opieka medyczna i edukacja.Ukraina zobowiązała się wprowadzić przejrzysty system państwowych zakupów, zwłaszcza w energetyce, oraz system przetargów.	<ul style="list-style-type: none">Podmioty unijne mogą uczestniczyć w partnerstwie publiczno-prywatnym w Meksyku.Rząd Meksyku zobowiązał się rozpocząć negocjacje z władzami poszczególnych stanów, aby firmy z UE mogły składać swoje oferty na szczeblu stanowym.Meksyk zobowiązał się do zwiększenia transparentności przeprowadzanych postępowań przetargowych, m.in. poprzez publikację ofert na wskazanej stronie internetowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

Liberalizacja w handlu usługami i ułatwienia w zakresie inwestycji

Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
<ul style="list-style-type: none">Umowa przewiduje transgraniczne świadczenie usług oraz liberalizację inwestycji w ponad 100 sektorach (m.in. usługi telekomunikacyjne, usługi w zakresie ochrony środowiska, usługi przewozowe, usługi budowlane, usługi finansowe, usługi doręczania przesyłek pocztowych, usługi prawne, rachunkowe, inżynieryjne i architektoniczne).Pierwsza umowa UE o tak szerokim zakresie sektorowym i tak wysokim poziomie zobowiązań dotyczących dostępu do rynku.	<ul style="list-style-type: none">Wzajemna liberalizacja dostępu do rynku usług, z wyjątkiem usług audiowizualnych, krajowego kabotażu morskiego, krajowych i międzynarodowych usług transportu lotniczego oraz usług bezpośrednio związanych z wykonywaniem praw przewozowych.Wyłączone z liberalizacji m.in. sprzedaż i marketing usług transportu lotniczego, usługi systemu rezerwacji komputerowej, usługi obsługi naziemnej oraz usługi obsługi portów lotniczych.	<ul style="list-style-type: none">Umowa przewiduje szerszy dostęp unijnych firm do meksykańskiego rynku usług finansowych, telekomunikacyjnych, pocztowych i kurierskich, transportowych, cyfrowego handlu oraz związanych z ochroną środowiska.Tworzone są ramy prawne dla wzajemnego uznawania kwalifikacji księgowych, architektów, inżynierów, prawników.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

een.ec.europa.eu

Ochrona praw własności intelektualnej

- Umowy rozszerzają, aktualizują i szczegółowo określają prawa i obowiązki stron wynikające z porozumienia WTO w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*).
- Umowy przewidują ochronę nazw produktów z oznaczeniami geograficznymi.

Oznaczenie geograficzne jest definiowane jako słowne oznaczenie, które odnosi się bezpośrednio lub pośrednio do nazwy miejsca, miejscowości, regionu lub kraju. Stosuje się je do produktów, których jakość, charakterystyka lub renoma są zasadniczo związane z danym miejscem (np. szynka parmeńska, ser grana padano, wino tokaj, porto).

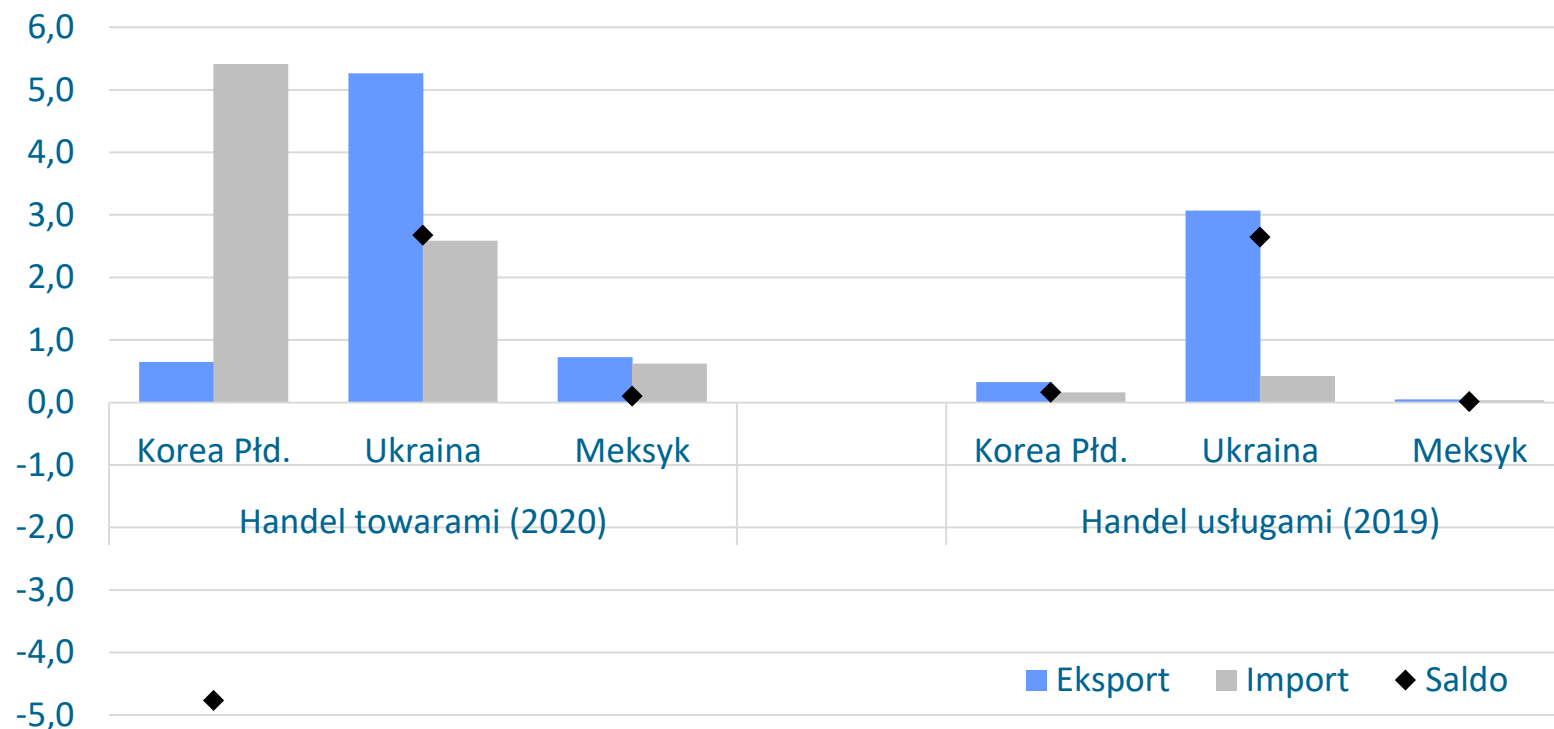
Polskie oznaczenia geograficzne w umowach UE

	Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
„Polska Wódka”	TAK	TAK	TAK
„Wódka ziołowa z Niziny Północnopodlaskiej aromatyzowana ekstraktem z trawy żubrowej”	TAK	TAK	
„Polska Wiśniówka”	TAK	TAK	
„Bryndza Podhalańska”		TAK	
„Oscypek”		TAK	
„Wielkopolski ser smażony”		TAK	
„Miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich”		TAK	
„Andruty kaliskie”		TAK	
„Rogal świętomarciński”		TAK	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umów.

Stan współpracy handlowej Polski

Na wykresie przedstawiono wartość handlu towarami i usługami Polski z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem, w mld euro



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

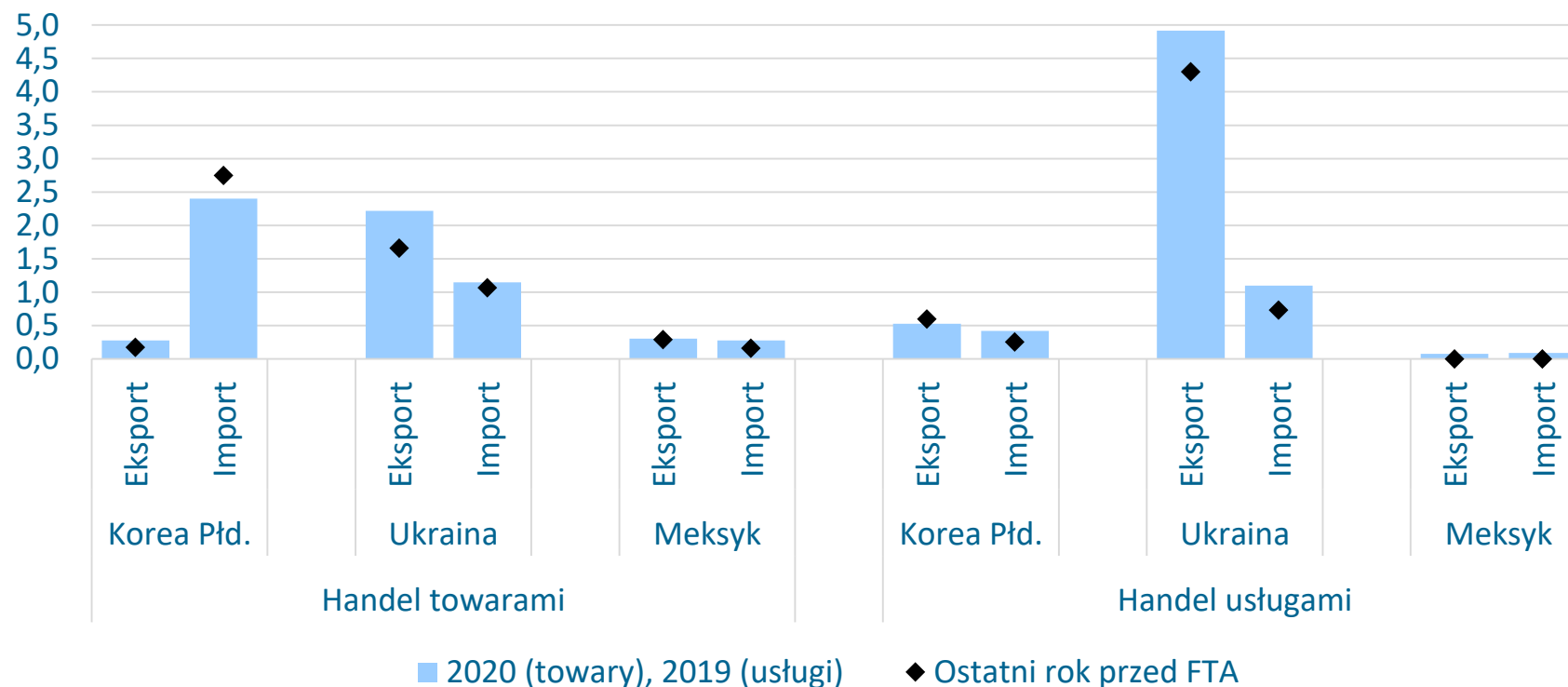
W tabeli pokazano strukturę eksportu i importu Polski do/z Korei Płd., Ukrainy i Meksyku w 2020 r., w proc.

Grupa produktów	Eksport			Import		
	Korea Płd.	Ukraina	Meksyk	Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
Produkty rolno-spożywcze	8,5	14,4	4,8	0,4	28,3	5,7
Produkty mineralne	0,3	2,0	0,8	0,3	17,4	0,8
Wyroby chemiczne	6,2	12,2	4,7	13,2	4,8	1,8
Tworzywa sztuczne	6,0	8,9	8,7	8,7	1,8	6,1
Wyroby z drewna	0,2	0,9	0,2	0,0	9,0	0,1
Artykuły włókiennicze	0,8	8,0	1,1	1,6	1,5	0,9
Metale szlachetne	26,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wyroby z metali szlachetnych	8,2	8,1	8,1	9,9	17,9	3,8
Maszyny i urządzenia	24,6	18,3	45,2	54,3	6,8	39,7
Sprzęt transportowy	5,7	11,9	14,6	6,4	0,8	27,2
Przyrządy i aparatura precyzyjna	3,8	2,2	4,2	3,5	0,1	11,7
Różne wyroby	2,2	3,5	3,3	0,3	6,7	0,9
Pozostałe wyroby	7,1	9,5	4,2	1,4	4,8	1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Współpraca handlowa Polski z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem

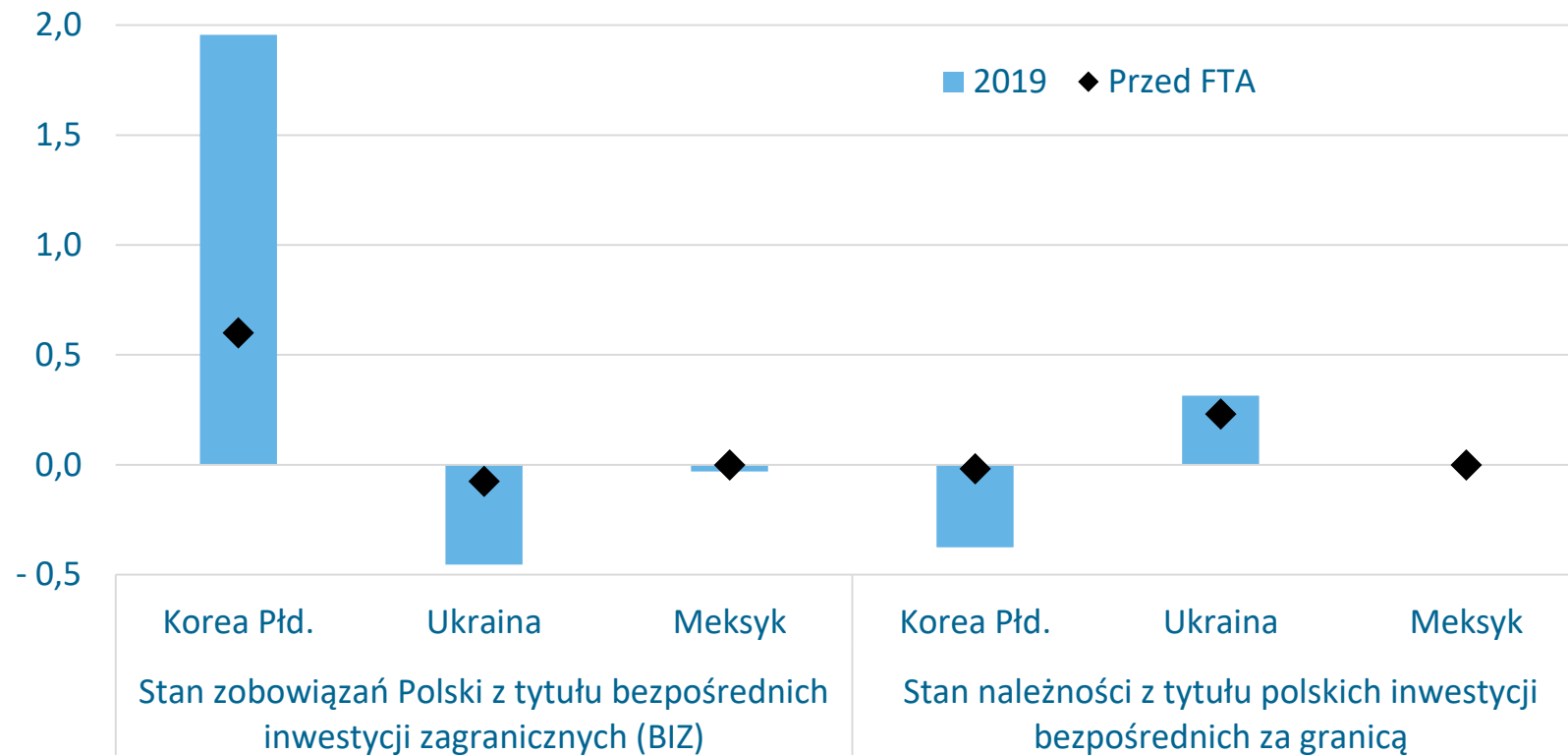
Na wykresie przedstawiono udziały Korei Płd., Ukrainy i Meksyku w polskim handlu towarami i usługami obecnie i w ostatnim roku przed wejściem w życie umowy, w proc.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

Współpraca inwestycyjna Polski z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem

Na wykresie przedstawiono stan współpracy inwestycyjnej Polski z Koreą Płd., Ukrainą i Meksykiem obecnie i w ostatnim roku przed wejściem w życie umowy, w mld euro.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Umowa z Koreą Płd. a zmiany w polsko-koreańskim handlu

Eksport

- W latach 2011-2019 umowa z Koreą Płd. mogła przyczynić się do wzrostu polskiego eksportu do tego kraju takich towarów, jak: leki, wyroby ceramiczne, ostrza do maszynek do golenia, elektryczne golarki i maszynki do strzyżenia (cła zniesiono z dniem wejścia umowy w życie), skrobie i piwo (cła są stopniowo znoszone) oraz ser typu mozzarella (bezcłowy przywóz do Korei w ramach kontyngentu).
- Wzrósł również eksport mebli, aparatów słuchowych, czy przekształtników – już przed wejściem umowy w życie korzystały one z bezcłowego przywozu do Korei Płd.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Import

- Zmiany importu były z jednej strony efektem zaangażowania koreańskich inwestorów w Polsce, a z drugiej strony liberalizacji dostępu do rynku UE.
- Zmniejszył się import części ciekłokrystalicznych do produkcji monitorów, elementów z włókien optycznych, elektronicznych układów scalonych oraz części do kamer telewizyjnych.
- Zwiększył się zaś import akumulatorów elektrycznych oraz ich części (szczególnie od 2017 r.), nośników pamięci, sprzętu elektrycznego i oświetleniowego do samochodów (całkowite zniesienie ceł w przywozie do UE nastąpiło z dniem 1.07.2011 r.) oraz samochodów osobowych i monitorów (liberalizacja z zachowaniem okresów przejściowych).

Wpływ umowy z Ukrainą na polsko-ukraiński handel

Eksport

- W latach 2016-2019 najszybciej wzrastał polski eksport towarów, które w dostępie do rynku ukraińskiego objęto ograniczoną liberalizacją, tj. zastosowano okresy przejściowe, przewidziano redukcję ceł bądź ustanowienie bezcłowych kontyngentów taryfowych (m.in. używane samochody oraz ciągniki drogowe, opony, odzież używana, nawozy, niektóre produkty spożywcze, karma dla zwierząt).
- Wzrósł również eksport produktów, które w przywozie do Ukrainy objęto natychmiastową liberalizacją ceł (m.in. kosmetyki, środki piorące, chłodziarko-zamrażarki, T-shirty, wyroby piekarnicze, czekoladki).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Import

- W latach 2014-2019 zwiększył się przywóz do Polski szeregu towarów, które objęto natychmiastową liberalizacją. Były to m.in. olej słonecznikowy i sojowy, mięso drobiowe, słodczy, meble, mrożone owoce i słodczy.
- Wzrósł również import produktów, wobec których przewidziano stopniową liberalizację lub bezcłowe kontyngenty – m.in. miód, kukurydza, przetworzone pomidory, płyty pilśniowe, niektóre wyroby stalowe.
- Niższe koszty produkcji na Ukrainie sprawiają, że wielu producentów konkuruje na polskim rynku niższymi cenami, co może stanowić zagrożenie dla polskich producentów (np. słodczy, miodu czy mięsa drobiowego).

Szanse i możliwości dla polskich podmiotów wynikające z umów (1)

W tabeli przedstawiono produkty o dużym potencjale wzrostu na poszczególne rynki

Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
<ul style="list-style-type: none"> artykuły rolno-spożywcze (mięso wieprzowe, sery, piwo, kazeina), kosmetyki, wyroby przemysłu stocznioowego (m.in. jachty turystyczne, żaglówki, motorówki), wyroby przemysłu maszynowego (m.in. silniki, sprzęt oświetleniowy, maszyny rolnicze, przyrządy laboratoryjne i pomiarowe), gry komputerowe, produkty medyczne. 	<ul style="list-style-type: none"> maszyny i urządzenia do produkcji, produkty rolno-spożywcze (w tym posiadające już silną markę, m.in. sery, konserwy, makarony, słodczyce), kosmetyki, artykuły drogeryjno-higieniczne, środki czystości. 	<ul style="list-style-type: none"> artykuły rolno-spożywcze - zboża (pszenica), mięso, owoce i warzywa, maszyny rolnicze i nawozy, części i podzespoły motoryzacyjne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Szanse i możliwości dla polskich podmiotów wynikające z umów (2)

W tabeli wymieniono obszary o dużym potencjale współpracy dla polskich podmiotów

Korea Płd.	Ukraina	Meksyk
<p>Możliwości współpracy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • usługi w sektorze ochrony środowiska, • działalność badawczo-rozwojowa, • sektory zaawansowanych technologii informacyjnych. <p>Koreańskie BIZ w Polsce mogą przyciągać kolejnych inwestorów z Korei Płd.</p>	<p>Polscy inwestorzy mają szansę zaangażować się m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • w budowę ukraińskiej infrastruktury drogowej i kolejowej, • sektor medyczny (prywatna opieka zdrowotna, e-medycyna, cyfryzacja w usługach medycznych) • branżę IT (np. centra outsourcingowe). 	<p>Współpraca w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • technologii służących rozwojowi energetyki opartej na źródłach odnawialnych, • technologii utylizacji ścieków, • projektów budowlanych i infrastrukturalnych, • eksploatacji złóż ropy i gazu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Szanse i możliwości dla polskich podmiotów wynikające z umów (3)

- Dzięki umowom o wolnym handlu polskie przedsiębiorstwa mogą czerpać korzyści dwojakiego rodzaju:
 - **Korzyści bezpośrednie** – korzyści związane z bezpośrednim eksportem wyrobów do krajów, z którymi UE posiada umowy handlowe (omówione wyżej);
 - **Korzyści pośrednie** – korzyści związane z uczestnictwem polskich firm w globalnych łańcuchach dostaw. Przedsiębiorcy z Polski dostarczają komponenty i podzespoły do fabryk za granicą, w których wytwarzane są wyroby gotowe eksportowane następnie do krajów, z którymi obowiązują umowy. Przykładem może być silnik samochodowy eksportowany przez Polskę do Niemiec, montowany w samochodzie eksportowanym do Korei Płd.

Zagrożenia dla polskich podmiotów wynikające z umów (1)

- Niedostateczne przygotowanie firm polskich do ekspansji na rynkach zagranicznych:
 - Dotyczy to w szczególności rynków azjatyckich – wejście na te rynki należy traktować jako pewien proces zdobywania zaufania ze strony tamtejszych konsumentów.
 - Niezwykle istotne w kulturze azjatyckiej jest budowanie i podtrzymywanie relacji biznesowych, stąd nie bez znaczenia jest organizowanie zagranicznych misji gospodarczych, czy udział w targach i wystawach.
- Słabo rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów:
 - Dotyczy to głównie małych i średnich przedsiębiorstw, które często muszą korzystać z pośredników.
- Duża konkurencja na rynkach ze strony unijnych eksporterów.

Zagrożenia dla polskich podmiotów wynikające z umów (2)

- Brak rozpoznawalnej polskiej marki oraz niska wiedza konsumentów za granicą na temat Polski i jej produktów:
 - Wyjątkiem jest Ukraina, w której dzięki bliskości geograficznej i kulturowej z Polską oraz dużej skali migracji polskie produkty zyskują na popularności jako dobre jakościowo marki.
- Brak poprawy klimatu inwestycyjnego na Ukrainie mimo zobowiązań zawartych w układzie o stowarzyszeniu i wielu deklaracjach rządu:
 - Problemem są: powszechna korupcja, nieprzejrzystość, niespójność i zmienność ukraińskiego prawa, częste zmiany przepisów celnych i ich uznaniowa interpretacja przez służby celne, zbyt wolne wdrażanie zmian dostosowujących ustawodawstwo ukraińskie do wymogów unijnych i WTO, słabość wymiaru sprawiedliwości i trudności w dochodzeniu swoich praw w sądach.

Zagrożenia dla polskich podmiotów wynikające z umów (3)

- Zniesienie stawek celnych w przywozie do UE, w tym Polski, oznacza wzrost konkurencyjności cenowej i może doprowadzić do nadmiernego importu produktów objętych liberalizacją.
 - Dotyczy to w szczególności dostaw z krajów, w których wytwarzane towary mają przewagi kosztowe dzięki niższym kosztom pracy, energii czy surowców wynikające z mniej surowych norm ochrony środowiska, klimatu czy pracowników.
 - Przykładem było przyznanie Ukrainie preferencji w dostępie do rynku unijnego, co sprawiło, że wyraźnie zwiększył się przywóz ukraińskich cukierków i czekolad do Polski, co przejściowo zagrażało niektórym producentom.

Podsumowanie

- Umowy często postrzegane są jako instrument poprawy konkurencyjności unijnych producentów za granicą.
- Zakres przedmiotowy obecnych umów jest znacznie szerszy niż kiedyś.
- Z jednej strony, umowy wyraźnie poprawiają dostęp polskich podmiotów do większości rynków i towarów i usług w krajach, z którymi UE zawiera umowy.
- Z drugiej strony, kraje te mogą eksportować do Polski na korzystniejszych warunkach, co nierzadko może stwarzać zagrożenie dla polskich producentów.
- Nadal istnieją niewykorzystane możliwości wzmocnienia współpracy handlowo-inwestycyjnej.

Dziękujemy za uwagę!

Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej z Koreą Południową, Ukrainą i Meksykiem: jak z nich korzystać?

Łukasz Ambroziak,

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - PIB

een.ec.europa.eu

