

MAŁGORZATA CZERMIŃSKA
Kraków

EFEKTY HANDLOWE WŁĄCZENIA POLSKI DO JEDNOLITEGO RYNKU TOWAROWEGO

Obrót towarowy na jednolitym rynku Unii Europejskiej podlega zasadom unii celnej, którą ustanowiono 1 lipca 1968 r. Ma on wymiar wewnętrzny, opierający się na jednej ze swobód wspólnego rynku, tj. wolności przepływu towarów oraz zewnętrzny, związany z przyjęciem wspólnej polityki handlowej, w ramach której wprowadzono m.in. wspólną taryfę celną w imporcie. Swoboda przepływu dotyczy towarów unijnych i nieunijnych, czyli pochodzących z krajów trzecich i dopuszczonych do obrotu na rynku wewnętrznym. Wprowadzenie towaru do swobodnego obrotu z krajów trzecich wymaga dopełnienia formalności celnych, w szczególności uiszczenia należności wynikających z długu celnego.

Przystąpienie Polski do UE oznaczało przekazanie kompetencji w zakresie prowadzenia polityki handlowej na szczebel ponadnarodowy, tj. organom unijnym. To z kolei wiązało się z przyjęciem zasad i instrumentów wspólnej polityki handlowej UE i oznaczało istotne zmiany warunków prowadzenia wymiany handlowej z zagranicą. Procesy integracyjne, w szczególności utworzenie wspólnego rynku bez wewnętrznych granic celnych, intensywnie wpływają na wymianę handlową, zarówno wewnątrz ugrupowania, jak i z krajami trzecimi. Mowa m.in. o opisywanym szeroko w literaturze efekcie kreacji i przesunięcia handlu¹. Zatem obszarem, w którym wpływ akcesji Polski do UE ujawnił się stosunkowo najszybciej i był najbardziej widoczny była wymiana handlowa, zarówno wewnątrz ugrupowania, jak i z krajami trzecimi.

Celem opracowania jest ukazanie najważniejszych skutków handlowych włączenia Polski do jednolitego rynku towarów UE z perspektywy ponad 10 lat członkostwa. Dla realizacji tego celu przyjęto, że efekty handlowe wiążą się z wymianą handlową Polski zarówno z państwami UE (obejmując również zmiany poziomu cen na rynku wewnętrznym), jak i z państwami trzecimi, dotycząc także zmian warunków dostępu do rynku w wyniku przyjęcia wspólnej taryfy celnej oraz wpływów z ceł. Analiza nie obejmuje natomiast szczegółowych zależności w zakresie konkurencyjności strukturalno-czynnikowej polskiego handlu na rynku UE czy analizy handlu wewnątrzgałęziowego².

¹ W polskiej literaturze zagadnienia te są opisywane m.in. w pracach: [Czarny 2013, ss. 46-57; Śledziwska 2012, ss. 118-151; Bożyk, Misala 2003, ss. 23-26].

² Badania takie prowadzili m. in. [Pluciński 2015; Pluciński 2012; Kawecka-Wyrzykowska 2010; Molendowski, Polan 2015; Cieślak 2003].

ZMIANY WARUNKÓW PROWADZENIA WYMIANY HANDLOWEJ
I POZIOMU PROTEKCJI CELNEJ W WYNIKU WŁĄCZENIA POLSKI
DO JEDNOLITEGO RYNKU TOWAROWEGO

Swoboda przepływu towarów jest jedną z fundamentalnych zasad rynku wewnętrznego UE. Włączenie Polski do jednolitego rynku towarowego oznaczało przede wszystkim:

1. w handlu wewnątrzunijnym:
 - zniesienie ceł oraz wszelkich opłat równoważnych cłom w obrotach z państwami członkowskimi UE;
 - zniesienie barier o charakterze ilościowym (np. kontyngentów);
 - eliminację obowiązujących przed akcesją środków protekcji uwarunkowanej (głównie środków antydumpingowych, a także instrumentów ochrony przed nadmiernym importem);
 - likwidację barier fizycznych związanych z przekraczaniem granicy (formalności celne, kontrole sanitarne, fitosanitarne, weterynaryjne);
 - eliminację barier technicznych (zróżnicowane narodowe regulacje techniczne i normy dotyczące wymogów jakości, bezpieczeństwa, składu, znakowania wyrobów, różne procedury dopuszczania towarów do obrotu i nadzoru nad rynkiem) i fiskalnych (różne systemy i stawki podatków pośrednich) w przepływie towarów;
2. w handlu z krajami trzecimi:
 - wprowadzenie wspólnej taryfy celnej w imporcie;
 - przyjęcie pozostałych instrumentów wspólnej polityki handlowej (kontyngenty taryfowe, plafony taryfowe, zawieszenia ceł), środków ochrony rynku wewnętrznego przed nadmiernym i nieuczciwym importem (środki antydumpingowe, antysubwencyjne i instrumenty ochrony przed nadmiernym importem);
 - przyjęcie wspólnych zasad dotyczących polityki eksportowej;
 - wprowadzenie unijnych przepisów dotyczących wymiany handlowej z krajami trzecimi, w szczególności wspólnotowego kodeksu celnego i przepisów wykonawczych do niego.

Przystąpienie Polski do UE wiązało się zatem z istotnymi zmianami zasad i warunków handlu, zarówno wewnątrzunijnego, jak i z krajami trzecimi. Zakres i skala tych zmian były również różne w zależności od tego, czy dotyczyły towarów przemysłowych czy rolnych.

Jeśli chodzi o handel z państwami członkowskimi UE-15 to cła i ograniczenia ilościowe w handlu wyrobami przemysłowymi między Polską i tymi państwami zostały zniesione (od stycznia 2002 r.) już na mocy Układu Europejskiego, podpisanego 16 grudnia 1991 r. W tych warunkach główne wyzwania dostosowawcze w zakresie zapewnienia swobody przepływu towarów wiązały się z całkowitą liberalizacją handlu rolnego i – zwłaszcza – z usuwaniem barier technicznych, tj. pełną harmonizacją wymogów technicznych, środowiskowych i bezpieczeństwa produktów ze standardami unijnymi wraz ze stworzeniem odpowiednich struktur nadzoru rynku. Podobnie było również w handlu z większością nowych państw członkowskich (z wyjątkiem Malty i Cypru, z którymi wymiana odbywała się bez preferencji handlowych, zgod-

nie z klauzulą największego uprzywilejowania). Istotną zmianą było zniesienie obowiązujących przed akcesją środków ochronnych, w tym antydumpingowych, oraz fizycznych barier (kontrola celne i formalności) na granicach z pozostałymi państwami członkowskimi.

Istotne zmiany nastąpiły również w imporcie z krajów trzecich. Polska przyjęła bowiem wspólną taryfę celną (a także inne instrumenty polityki handlowej UE), która jest najważniejszym środkiem ochrony rynku wewnętrznego w imporcie. Wprowadzenie wspólnej taryfy celnej w Polsce oznaczało spadek średniego poziomu ceł wg klauzuli najwyższego uprzywilejowania na towary przemysłowe (stawki celne w UE były niższe niż w Polsce) i na część towarów rolnych (na niektóre towary objęte wspólną polityką rolną cła w UE były wyższe), a to oznaczało zmniejszenie poziomu protekcji celnej. Polska przyjęła także o wiele bardziej rozbudowany system unijnych preferencji celnych przyznawanych na zasadzie wzajemności (unie celne lub strefy wolnego handlu tworzone przez UE z krajami trzecimi) lub jednostronnie (w ramach generalnego systemu preferencji GSP). Ponieważ Unia posiada najbardziej rozwinięty na świecie system umów o preferencyjnym handlu z krajami trzecimi, stąd też pojawiły się większe możliwości eksportowe krajów członkowskich, w tym Polski. Udział importu do UE z zastosowaniem zerowych lub preferencyjnych stawek w ostatnich latach stopniowo wzrasta i wynosi 79% (skutek podpisanych i wdrażanych preferencyjnych umów handlowych i jednostronnych preferencji celnych), a to oznacza, że tylko 21% całego importu UE jest objętych niepreferencyjnymi i niezerowymi cłami (w 2004 r. było to ok. 25%) [Komisja Europejska 2015, s. 10]. Wszystko to spowodowało, że po wejściu Polski do UE średnia efektywna stawka celna, liczona jako udział wpływów z ceł pobranych w danym roku do wartości całkowitego importu Polski spadła z 1,7%, w 2002 r.; 1,4% w 2003 r. do zaledwie 0,7% w 2004 r., obecnie wynosi 0,3% [obliczenia własne na podstawie Eurostat 2015 oraz danych w tabeli 2]. Było to efektem spadku ceł połączonego ze wzrostem obrotów handlowych w tym okresie. W wyniku przyjęcia unijnej taryfy celnej znacznie zmniejszył się też poziom protekcji celnej polskiego rynku mierzony średnią stawką celną, zarówno dla wszystkich towarów, jak i dla poszczególnych grup towarowych (tabela 1).

Tabela 1

Średnie stawki w taryfie celnej w Polsce przed akcesją i w UE

Grupa towarowa	Polska taryfa celna, 2004	Wspólna taryfa celna, 2004
	(w %)	
Towary rolne	33,8	16,5
Towary przemysłowe	9,9	3,6
Ryby i produkty rybołówstwa	18,5	12,4
Średnia stawka celna	15,1	6,5

Źródło: [Kaliszuk 2007, s. 264; WTO 2007, s. 43].

Po akcesji Polski do UE nastąpił spadek wpływów z ceł. Był on spowodowany kilkoma czynnikami: wspomnianym wcześniej obniżeniem średniego poziomu stawek celnych, możliwością wyboru miejsca odprawy celnej oraz koniecznością odprowadzania znacznej części wpływów z ceł do budżetu UE. Konsekwencją włączenia Polski do obszaru celnego UE i zniesienia formalności celnych między Polską a pozostałymi państwami członkowskimi, przyjęcia wspólnej taryfy celnej w imporcie, a wreszcie ujednoczenia procedur celnych, jest możliwość wyboru przez przedsiębiorców miejsca odpraw celnych w dowolnym urzędzie celnym, w dowolnym państwie członkowskim. Należności celne i podatkowe (VAT i akcyza) pobierane w imporcie zostają w kraju, w którym dokonano odprawy celnej.

Tabela 2

Wpływy z ceł w Polsce oraz wpłaty do budżetu UE w latach 2003-2014, w mld PLN

Wpływy	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Wpływy z ceł	3,75	2,28 0,91*	1,27	1,38	1,74	1,74	1,66	1,63	1,92	1,97	2,02	2,44
Wpłaty do budżetu UE	-	0,49*	0,92	1,02	1,28	1,31	1,26	1,22	1,44	1,47	1,51	1,95

* od 1 maja do 31 grudnia 2004 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: [Ministerstwo Finansów 2004, 2006, 2008, 2010, 2013, 2015].

W dwóch latach poprzedzających akcesję wpływy z ceł w Polsce kształtowały się na poziomie średnio nieco niższym niż 4 mld PLN (w 2000 r. stanowiły 3,7% wszystkich wpływów w budżecie krajowym), w roku akcesji spadły do poziomu 2,2 mld PLN (tabela 2). Środki te nie stanowią wyłącznie dochodów budżetowych Polski. Zgodnie z decyzją Rady UE z 2000 r., w latach 2001-2013 każdy kraj przekazywał 75% wpływów z ceł do budżetu UE, natomiast 25% pozostawało w budżecie krajowym jako tzw. koszty poboru; obecnie te proporcje wynoszą odpowiednio 80% i 20%³. Zatem w budżecie Polski pozostaje tylko 20% wszystkich pobranych ceł wskazanych w tabeli 2 (kwota pobranych ceł stanowi ok. 0,9% wszystkich wpływów w budżecie krajowym, a zatem bardzo niewiele) [obliczenia własne na podstawie tabeli 2 oraz źródeł do tabeli 2].

³ Decyzja Rady z 29 września 2000 r, art. 2 ust.3. Na mocy decyzji Rady UE z 26 maja 2014 r. proporcje te zostały w nowej perspektywie finansowej, tj. od 1 stycznia 2014 r. zmienione i wynoszą odpowiednio: 80% i 20% [Decyzja Rady nr 2014/335/UE, Euratom z 26 maja 2014 r.].

WPLYW WŁĄCZENIA POLSKI DO JEDNOLITEGO RYNKU WEWNĘTRZNEGO
NA WIELKOŚĆ I DYNAMIKĘ OBROTÓW TOWAROWYCH

Procesy integracyjne szczególnie silnie oddziałują na obroty handlowe (efekty handlowe) w postaci efektu kreacji (wzrost obrotów między państwami członkowskimi) i przesunięcia handlu (spadek obrotów z krajami trzecimi). Zgodnie z przewidywaniami, po akcesji nastąpił wzrost obrotów handlowych Polski, jednak silniejsze efekty w postaci szybszego tempa wzrostu wystąpiły po stronie eksportu, a nie jak oczekiwano, po stronie importu, w wyniku czego deficyt handlowy zmalał. Z uwagi na wysoki deficyt handlowy przed akcesją, import w wielkościach bezwzględnych był wysoki, stąd też jego tempo wzrostu było niższe. Niemniej jednak w rezultacie włączenia do jednolitego rynku towarowego, jak też napływu inwestycji zagranicznych (generujących w pierwszej kolejności import) oraz zwiększonej konkurencji, import w wielkościach bezwzględnych wzrastał. Jednak po kilku latach efekty proeksportowe zaczęły przeważać nad proimportowymi (tabela 3).

Tabela 3

Obroty towarowe polskiego handlu zagranicznego w latach 2002-2015

Rok	Eksport mln EUR	Import mld EUR	Saldo mld EUR	Dynamika eksportu*	Dynamika importu*	Stopa eksportu w %	Stopa importu w %	Obroty do PKB w %
2002	43,5	58,5	-15,0	–	–	20,7	27,8	48,6
2003	47,5	60,3	-12,8	109,2	103,1	24,7	31,4	56,1
2004	60,3	72,1	-11,8	126,9	119,6	29,3	35,0	64,2
2005	71,9	81,7	-9,8	119,2	113,3	29,2	33,2	62,4
2006	88,2	101,1	-12,9	122,7	123,7	32,1	36,8	68,9
2007	102,3	120,9	-18,6	116,0	119,6	32,6	38,5	71,1
2008	115,9	142,0	-26,1	113,3	117,5	31,7	38,8	70,4
2009	97,9	107,2	-9,3	84,5	75,5	30,8	33,7	64,6
2010	120,5	134,3	-13,8	123,1	125,3	33,3	37,1	70,4
2011	135,6	151,3	-15,7	112,5	112,7	35,7	39,8	75,5
2012	144,3	154,9	-10,6	106,4	102,4	37,1	39,8	76,9
2013	154,3	156,3	-2,0	106,9	100,9	39,1	39,6	78,7
2014	165,7	168,4	-2,7	107,4	107,7	40,3	41,0	81,3
2015	178,7	175,0	+3,7	107,8	103,9	41,8	40,9	82,7

* Rok poprzedni =100

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat

Tabela 4

*Dynamika zmian eksportu i importu Polski do krajów UE i reszty świata w latach 2004-2015
(rok poprzedni =100)*

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015*
Wszystkie kraje świata											
Eksport	126,9	119,2	122,7	116,0	113,3	84,6	123,1	112,5	106,4	106,9	108,3
Import	119,6	113,3	123,7	119,6	117,5	75,5	125,3	112,7	102,4	100,9	105,2
UE 27											
Eksport	124,4	116,6	123,3	115,7	111,8	86,4	122,3	110,9	103,7	103,5	111,0
Import	129,3	113,2	119,9	120,0	115,1	76,2	122,2	111,,3	99,1	103,4	106,9
Reszta świata											
Eksport	138,0	129,5	120,7	116,4	119,0	77,6	126,1	118,6	116,0	111,7	99,1
Import	97,0	113,3	135,5	118,3	123,7	73,6	133,4	115,8	110,2	99,7	101,5

* UE 28

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat

Przez ponad dziesięć lat członkostwa eksport pozostawał siłą napędową gospodarki. Eksport towarów w cenach bieżących wzrósł z poziomu 47,5 mld EUR w 2003 r. do blisko 179 mld EUR w 2015 r., czyli był 3,8-krotnie wyższy niż w 2003 r. Natomiast import w tym samym czasie wzrastał wolniej – 3-krotnie w stosunku do 2003 r. Zaobserwować można znacznie wyższą dynamikę obrotów (eksportu i importu) z krajami trzecimi, nienależącymi do UE, wyjątek stanowi 2015 r., kiedy spadła dynamika eksportu do krajów pozaunijnych. W przypadku handlu z UE dynamika była znacznie niższa (tabela 4). Efekt kreacji handlu jest zatem znacznie bardziej zauważalny w handlu z resztą świata niż z państwami UE. Handel z krajami UE był dobrze rozwinięty już przed akcesją, zwłaszcza z krajami „starej Unii”. Wymiana towarowa była również znacznie zliberalizowana na mocy Układu Europejskiego i umów o wolnym handlu zawartych przez Polskę z pozostałymi państwami członkowskimi UE (z wyjątkiem Cypru i Malty), stąd efekt kreacji handlu w tej grupie krajów wystąpił wcześniej.

Dynamiczny wzrost obrotów handlowych w wymiarze bezwzględny nie daje jednak pełnego obrazu wzrostu otwartości gospodarki, dlatego też właściwe jest odniesienie obrotów handlowych do PKB. Po akcesji nastąpił znaczny wzrost otwartości polskiej gospodarki, mierzony udziałem eksportu i importu w PKB; stopa eksportu w 2003 r. wynosiła nieco ponad 24%, a w 2015 r. – blisko 42%; stopa importu – odpowiednio – 31% i 41%. Tendencje te potwierdza wskaźnik określający relację obrotów handlu zagranicznego do PKB, który w analogicznym okresie wzrósł z poziomu ponad 56% do ponad 82% (tabela 3).

ZMIANY W STRUKTURZE RZECZOWEJ WYMIANY HANDLOWEJ POLSKI PO AKCESJI
(WEDŁUG SEKCJI SITC)

Wraz ze wzrostem wartości wymiany handlowej Polski po akcesji zaszły pewne zmiany w strukturze towarowej handlu zagranicznego (tabela 5). Od początku XXI w. główne pozycje importowe i eksportowe Polski wg SITC - *Standard International Trade Classification* niezmiennie stanowią sekcje: 7 (maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy) oraz 6 i 8 (towary przemysłowe klasyfikowane według surowca). Szczególnie widoczną zmianą w strukturze importu i eksportu był wzrost udziału sekcji 0 i 1 (towary rolno-spożywcze) w obrocie wewnątrzunijnym i równocześnie spadek udziału tych grup towarowych w handlu z krajami trzecimi. Od akcesji Polski do UE sukcesywnie wzrastały bowiem obroty towarami rolno-spożywczymi. Wzajemna likwidacja barier w handlu oraz konieczność spełniania przez polskich producentów unijnych standardów sanitarnych, weterynaryjnych i in. okazały się w efekcie korzystne dla polskiego sektora rolno-spożywczego, a włączenie do wspólnego rynku nie spowodowało nadmiernego napływu żywności z innych krajów członkowskich [Czermińska 2014, s. 21]. Widoczny jest także spadek udziału w polskim eksporcie/wywozie do UE maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego (sekcja 7) i wzrost udziału tej grupy w eksporcie do krajów trzecich (tabela 5). Pewne zmiany zanotowano także w odniesieniu do surowców (bez surowców do produkcji żywności; sekcja 2 i 4), zarówno w odniesieniu do importu, jak i eksportu. Wzrósł udział towarów z tych grup w przywozie z UE, a zmalał w imporcie z krajów trzecich, natomiast w eksporcie zmalał ich udział w wywozie do UE, a wzrósł w eksporcie do krajów trzecich. Eksport i import towarów sklasyfikowanych w pozostałych grupach charakteryzował się relatywnie większą stabilnością (tabela 5).

Tabela 5

Struktura rzeczowa wymiany handlowej Polski wg nomenklatury SITC w latach 2003-2015

Nr sekcji SITC	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Udział w imporcie Polski ogółem, w %													
0 i 1	4,9	5,2	5,8	5,5	5,9	6,2	7,5	7,1	7,1	7,6	8,0	7,9	8,0
2 i 4	3,4	3,8	3,4	3,4	3,3	3,4	3,1	3,4	3,9	3,9	3,7	3,6	3,5
3	9,1	9,2	11,5	10,4	9,9	11,3	9,4	10,7	12,6	13,2	11,5	10,5	7,2
5	14,8	14,1	14,2	13,5	13,0	13,0	14,0	14,3	14,2	13,9	14,3	14,4	14,0
6 i 8	29,7	29,0	29,2	28,8	29,8	27,9	28,1	28,1	28,0	26,4	26,5	28,0	29,3
7	38,0	38,6	35,9	35,9	35,6	35,4	35,5	34,3	31,7	32,1	33,5	33,8	36,5
Udział w imporcie/przywozie z UE, w %													
0 i 1	62,2	72,9	77,8	76,9	78,2	82,3	82,7	82,3	82,0	81,6	82,8	81,7	80,7
2 i 4	52,0	53,1	58,8	54,4	55,4	56,0	65,0	60,6	59,3	59,1	60,7	62,3	62,8

3	15,2	21,0	20,8	21,9	27,2	25,4	25,8	19,7	18,7	14,0	15,5	16,8	19,8
5	83,6	86,3	88,4	88,0	87,3	86,6	88,4	87,3	86,4	85,3	85,4	84,6	83,7
6 i 8	79,1	83,3	84,1	83,1	80,3	79,6	80,1	81,1	80,2	79,7	80,0	78,4	77,0
7	72,6	80,9	81,8	80,1	80,8	79,9	75,5	73,9	77,0	74,6	72,9	73,3	71,7
Udział w imporcie z krajów trzecich, w %													
0 i 1	37,8	27,1	22,2	23,1	21,8	17,7	17,3	17,7	18,0	18,4	17,2	18,3	19,3
2 i 4	48,0	46,9	41,2	45,6	44,6	44,0	35,0	39,4	40,7	40,9	39,3	37,7	37,2
3	84,8	79,0	79,2	78,1	72,8	74,6	74,2	80,3	81,3	86,0	84,5	83,2	80,2
5	16,4	13,7	11,6	12,0	12,7	13,4	11,6	12,7	13,6	14,7	14,6	15,4	16,3
6 i 8	20,9	16,7	15,9	19,7	19,7	20,4	19,9	18,9	19,8	20,3	20,0	21,6	23,0
7	27,4	19,1	18,2	19,9	19,2	20,1	24,5	26,1	23,0	25,4	27,1	26,7	28,3
Udział w eksporcie Polski ogółem, w %													
0 i 1	7,9	8,2	9,4	9,2	9,2	9,4	11,0	10,5	10,5	11,8	12,3	12,4	12,5
2 i 4	2,6	2,7	2,4	2,5	2,5	2,4	2,1	2,5	2,6	2,6	2,8	2,7	2,6
3	4,3	5,5	5,3	4,5	3,8	4,3	3,1	4,1	4,9	5,0	4,8	4,1	3,3
5	6,5	6,4	6,8	7,1	7,3	7,9	7,8	8,6	8,9	9,1	9,2	9,1	8,8
6 i 8	40,9	38,4	37,0	36,4	36,2	34,2	32,7	33,1	34,1	33,8	33,2	33,7	34,3
7	37,7	38,8	39,1	40,3	40,9	41,1	43,2	41,1	38,8	37,4	37,6	37,8	38,5
Udział w eksporcie/wywozie do UE, w %													
0 i 1	68,8	74,8	77,0	79,3	81,2	81,8	81,4	79,7	78,8	77,4	78,3	79,1	81,9
2 i 4	87,4	85,6	84,2	88,4	89,5	85,7	84,5	84,4	81,7	78,0	77,6	78,4	80,4
3	90,7	90,5	90,4	87,9	89,1	84,6	85,2	86,7	84,3	83,3	78,8	81,2	85,5
5	71,5	65,5	65,4	68,8	68,4	69,6	68,8	70,8	72,4	70,3	71,4	74,1	75,6
6 i 8	83,8	81,9	80,0	79,9	79,6	79,4	80,3	80,9	81,0	79,7	79,0	80,9	82,9
7	83,8	81,5	78,9	79,1	78,8	76,8	80,7	78,8	75,8	72,9	70,6	74,2	75,7
Udział w eksporcie do krajów trzecich, w %													
0 i 1	31,2	25,2	23,0	20,7	18,8	18,2	18,6	20,3	21,2	22,6	21,7	20,9	18,1
2 i 4	12,6	14,4	15,8	11,6	10,5	14,3	15,5	15,6	18,3	22,0	22,4	21,6	19,6
3	9,3	9,5	9,6	12,1	10,9	15,4	14,8	13,3	15,7	16,7	21,2	18,8	14,5
5	28,5	34,5	34,6	31,2	31,6	30,4	31,2	29,2	27,6	29,7	28,6	25,9	24,4
6 i 8	16,2	18,1	20,0	20,1	20,4	20,6	19,7	19,1	19,0	20,3	21,0	19,1	17,1
7	16,1	18,5	21,1	20,9	21,2	23,3	19,3	21,2	24,2	27,1	29,4	25,8	24,3

Standard International Trade Classification, wersja 3:

sekcja SITC 0 i 1 – żywność, napoje i wyroby tytoniowe (łącznie z żywymi zwierzętami),

sekcja SITC 2 i 4 – surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze i woski roślinne i zwierzęce,

sekcja SITC 3 – paliwa mineralne, smary i podobne,

sekcja SITC 5 – chemikalia i produkty pokrewne,

sekcja SITC 6 i 8 – towary przemysłowe klasyfikowane według surowca oraz inne wyroby przemysłowe,

sekcja SITC 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy.

W zestawieniu nie uwzględniono sekcji 9 – towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostatu

**SKUTKI WŁĄCZENIA POLSKI DO JEDNOLITEGO RYNKU TOWAROWEGO
DLA WYMIANY WEWNĄTRZUNIJNEJ**

Tworzenie jednolitego rynku powinno, zgodnie z teorią wolnego handlu, prowadzić również do wyrównywania się cen produktów (konwergencji) w poszczególnych krajach. Konwergencja oznacza zbliżanie do pewnego poziomu albo zmniejszanie różnic między wartościami w czasie, aż do zera [Zd'arek, Šindel, 2007, s. 197]. Proces ten można mierzyć malejącą dyspersją cenową wyrażoną m.in. przez współczynnik zmienności, odchylenie cen od średniej unijnej czy też różnice cenowe między najdroższymi i najtańszymi krajami.

W tabeli 6 zestawiono ceny w Polsce i w wybranych krajach o najwyższych i najniższych cenach w porównaniu do średniej unijnej dla czterech grup produktów, mających największe udziały w strukturze wydatków gospodarstw domowych. W zestawieniu uwzględniono również napoje alkoholowe, tytoń i wyroby tytoniowe, które znajdują się na liście zharmonizowanych wyrobów akcyzowych, podobnie jak energia elektryczna, gaz i inne surowce energetyczne, które są wykorzystywane do celów grzewczych. Przyjęcie unijnych przepisów określających minimalne stawki akcyzy dla tych produktów akcyzowych, nie wiązało się w Polsce z podwyżką stawek akcyzowych, jedynie w przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych było to konieczne, z uwagi na fakt, że akcyza w Polsce była znacznie niższa niż minimalna obowiązująca w UE. Mimo konieczności wprowadzenia od 2004 r. akcyzy na energię elektryczną, gaz i inne surowce energetyczne wykorzystywane do celów grzewczych, nie spowodowało to znacznego wzrostu ich cen w Polsce w stosunku do średniej unijnej, a nawet w ostatnich latach odnotowano ich relatywny spadek⁴.

Tabela 6

Wskaźnik poziomu cen w wybranych krajach UE (UE 27=100)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
<i>Żywność i napoje bezalkoholowe</i>												
Polska	56	65	66	69	74	64	70	62	62	62	64	63
Rumunia	52	68	71	75	72	66	67	72	67	69	67	64
Bułgaria	57	54	56	60	66	67	65	69	68	69	70	70
Dania	141	141	145	146	139	141	139	143	143	140	145	145
Finlandia	124	122	121	119	115	119	112	117	119	123	123	119
Szwecja	124	120	119	118	110	104	115	122	124	125	125	124

⁴ W Polsce wprowadzono akcyzę na energię elektryczną po zakończeniu okresu przejściowego, tj. od 1 stycznia 2006 r. Więcej na temat okresów przejściowych [Dyrektywa Rady 2004/74/WE].

Napoje alkoholowe, tytoń i wyroby tytoniowe												
Polska	55	61	63	65	77	68	74	74	73	73	71	70
Łotwa	54	51	55	59	74	88	85	86	86	84	82	80
Bułgaria	44	43	59	58	51	58	64	64	61	59	57	55
Rumunia	44	51	55	62	59	57	66	76	71	74	70	69
Irlandia	180	182	178	180	178	185	170	179	175	178	174	170
Wielka Brytania	175	174	174	172	150	138	144	154	165	160	166	180
Finlandia	133	137	135	133	128	138	136	133	135	135	134	132
Szwecja	134	129	128	133	141	130	140	138	143	141	130	127
Odzież												
Polska	72	110	105	101	124	96	96	106	96	90	103	96
Bułgaria	60	68	70	74	71	78	75	87	83	82	80	79
Rumunia	55	77	84	92	102	94	95	92	85	87	89	89
Dania	111	122	118	115	126	132	131	131	126	127	136	133
Finlandia	112	120	118	120	117	123	122	122	121	118	122	120
Szwecja	112	116	118	121	118	113	126	130	129	130	134	129
Obuwie												
Polska	78	109	102	93	109	82	85	92	86	83	94	88
Bułgaria	56	61	65	70	73	77	73	75	74	75	78	78
Rumunia	58	84	90	98	101	93	94	97	93	95	98	99
Finlandia	121	122	118	117	116	120	121	119	119	117	122	121
Dania	113	111	115	119	105	116	112	123	119	122	124	128
Szwecja	117	113	119	123	107	105	117	127	129	131	129	125
Energia elektryczna, gaz i inne surowce energetyczne												
Polska	73	78	78	77	83	75	71	69	71	69	71	70
Malta	34	42	46	56	63	70	91	89	92	89	78	71
Rumunia	44	53	57	65	58	55	56	56	53	57	55	57
Bułgaria	55	56	54	58	60	63	58	57	58	54	52	53
Dania	161	157	150	170	171	169	153	154	134	132	131	123
Szwecja	135	125	124	117	115	109	127	128	124	123	112	108
Wszystkie towary												
Polska	62	71	74	79	88	75	77	74	73	72	77	75
Rumunia	54	66	68	74	71	66	65	66	62	65	62	62
Bułgaria	56	57	59	63	65	66	64	66	66	67	63	65
Dania	128	131	131	133	133	132	128	128	128	131	128	126
Szwecja	119	120	120	118	117	112	124	129	131	131	136	134

*UE 28=100

Źródło: Zestawienie i obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

Jak widać w tabeli 6, różnice w poziomie cen między państwami członkowskimi były i są nadal duże, nie może być więc mowy o konwergencji cen w UE. Najdroższe towary występują w Szwecji i Danii (ok. 30% powyżej średniej unijnej), a najtańsze w Bułgarii i Rumunii (ok. 40% poniżej średniej w UE). Spośród wszystkich państw najwyższe ceny (2015 r.) żywności i napojów bezalkoholowych, obuwia i odzieży występują w Danii. Z kolei najtańsze w całej UE napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, odzież, obuwie i energia elektryczna są w Bułgarii, a żywność i napoje bezalkoholowe w Polsce.

Skutki handlowe włączenia Polski do jednolitego rynku towarowego można przedstawić uwzględniając również m in.: wielkość handlu intra (z państwami UE) w całości obrotów („stopień ważności” UE) bądź – jak wcześniej wspomniano – w odniesieniu do PKB (miara otwartości rynku). W ujęciu geograficznym główny partner handlowy Polski od lat to UE, chociaż jej udział w eksporcie Polski nieznacznie zmalał na przestrzeni ostatnich lat: w 2003 r. wynosił 81,9%, w roku akcesji zmalał do 80,3%, a w 2015 r. do 79,3% (por. tabela 7). Odmienna tendencja wystąpiła w imporcie, tzn. w roku akcesji nastąpił wyraźny wzrost udziału krajów UE w całkowitym imporcie Polski: z 69,6% do 75,3%, w kolejnych latach utrzymywał się na zbliżonym poziomie, w ostatnich latach udział ten wynosi ok. 70%. Efekt przesunięcia handlu po przystąpieniu Polski do UE (biorąc pod uwagę UE-27) był bardziej widoczny w przypadku importu, niż w eksporcie.

Tabela 7

Udział w eksporcie i imporcie Polski handlu z krajami UE w latach 2003-2015, w %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Import	69,6	75,3	75,3	73,0	73,3	71,9	72,6	70,8	70,0	67,7	68,5	69,6	70,7
Eksport	81,9	80,3	78,6	79,0	78,9	77,8	79,6	79,1	78,0	76,0	74,8	77,4	79,3

*UE-28

Źródło: Eurostat.

W celu identyfikacji grup towarowych o szczególnym znaczeniu dla eksportu⁵ Polski do krajów UE wykorzystano wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych *RCA* (*revealed comparative advantage*) sformułowany pierwotnie przez B. Ballasę, opierając się na teorii kosztów komparatywnych [Ballasa 1965], interpretowany i wykorzystywany przez wielu badaczy do oceny konkurencyjności w handlu [Pluciński 2015, De Benedictis, Tamberi, 2002, Hinloopen J., Marrewijk Ch., 2001 i wielu innych]. Wskaźnik powyżej 1 świadczy o osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w handlu daną

⁵ Z chwilą utworzenia wspólnego rynku w odniesieniu do wywozu na rynki innych państw członkowskich bardziej właściwe niż pojęcie eksportu jest określenie wewnątrzspółnotowa/wewnątrzunijna dostawa.

grupą towarową na określonym rynku, natomiast poniżej 1 o braku takiej przewagi. Tak rozumiana przewaga komparatywna i jej zmiany ujawniają się *ex post*. Podstawowa formuła tego wskaźnika określającego przewagi konkurencyjne Polski na jednolitym rynku wewnętrznym UE, w tym przypadku jest następująca:

$$RCA_{iEU\ intra}^{PL} = \frac{x_{iUE\ intra}^{PL}}{x_{UE\ intra}^{PL}} \cdot \frac{x_{iUE\ intra}^{UE\ intra}}{x_{UE\ intra}^{UE\ intra}} \quad (1)$$

gdzie:

- PL – Polska
 UE – Unia Europejska
 i – grupa towarowa według klasyfikacji *SITC*
 intra EU – rynek wewnętrzny UE
 x – eksport

Tabela 8

Wartości indeksu ujawnionych przewag komparatywnych *RCA* w handlu Polski z UE w latach 2003-2013

Nr sekcji <i>SITC</i>	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
0 i 1	0,75	0,89	1,07	1,13	1,13	1,11	1,23	1,09	1,11	1,21	1,22	1,24	1,27
2 i 4	0,95	0,92	0,83	0,85	0,84	0,79	0,82	0,73	0,69	0,70	0,77	0,78	0,78
3	1,15	1,43	1,04	0,80	0,75	0,62	0,63	0,66	0,66	0,60	0,57	0,57	0,61
5	0,40	0,36	0,38	0,42	0,42	0,47	0,46	0,46	0,51	0,52	0,53	0,52	0,51
6 i 8	1,52	1,41	1,37	1,33	1,29	1,27	1,41	1,25	1,31	1,36	1,36	1,34	1,35
7	0,96	0,98	1,00	1,03	1,07	1,12	1,00	1,18	1,11	1,08	1,06	1,05	1,00
9	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,10	0,34	0,15	0,07	0,10

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

Po akcesji Polska osiągnęła przewagi komparatywne w wewnątrzunijnej dostawie w zakresie żywności, napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych (*SITC* 0 i 1), a także innych towarów przemysłowych (*SITC* 6 i 8), przy czym w przypadku tej drugiej grupy przewagi komparatywne na przestrzeni lat nieco zmalały, a także w przypadku maszyn i sprzętu transportowego (*SITC* 7). Polska nie osiąga natomiast przewag komparatywnych w wywozie do UE paliw i olejów mineralnych, smarów i materiałów pokrewnych (*SITC* 3, znaczny spadek wskaźnika *RCA*) oraz chemikaliów i produktów pokrewnych (*SITC* 5). Jednocześnie charakterystyczna dla indeksu *RCA* jest jego duża zmienność w czasie, co świadczy o niestabilności pozycji konkurencyjnej polskich towarów na rynku UE i wrażliwości na zmiany koniunktury gospodarczej.

PODSUMOWANIE

Włączenie Polski do wspólnego rynku towarów oznaczało istotne zmiany warunków prowadzenia wymiany handlowej, zarówno z krajami UE, jak i z krajami trzecimi. W handlu wzajemnym oznaczało bowiem likwidację istniejących jeszcze barier handlowych, a także zniesienie barier fizycznych, technicznych i fiskalnych. W handlu z krajami trzecimi Polska przyjęła m.in. unijną taryfę celną i inne środki wspólnej polityki handlowej. Wiązało się to ze spadkiem poziomu protekcji celnej i znacznym obniżeniem wpływów z ceł.

Szczególnie widoczny był wpływ akcesji Polski na wymianę handlową z zagranicą, która dzięki członkostwu uzyskała nie tylko łatwiejszy dostęp do rynku wspólnotowego, ale także nowe możliwości zwiększenia wymiany z krajami trzecimi. Dynamicznemu wzrostowi obrotów handlowych towarzyszył wzrost otwartości polskiej gospodarki. Efekt kreacji handlu był znacznie bardziej widoczny w wymianie z krajami nienależącymi do UE, natomiast zmniejszył się nieco udział krajów UE zwłaszcza w eksporcie Polski. Niewielki efekt przesunięcia można jedynie odnotować po stronie importu. Nie można mówić o konwergencji cenowej w ramach rynku wewnętrznego, m.in. z uwagi na: znaczne różnice w wysokości podatków pośrednich, tj. VAT i akcyzy, różnice w poziomie PKB *per capita*, odmienne struktury i formy organizacji rynku. W Polsce w pierwszych latach po akcesji można było zauważyć znaczny wzrost cen, z czasem jednak dynamika wzrostu cen większości podstawowych produktów zmniejszyła się.

Po akcesji nastąpiły pewne zmiany w strukturze rzeczowej polskiego handlu zagranicznego. Najbardziej widoczne były zmiany udziału artykułów rolno-spożywczych; sukcesywnie wzrastały bowiem obroty tej grupy towarowej, a także ich udział w handlu z UE, zarówno w przywozie, jak i w wywozie. Oznacza to, że wzajemna likwidacja barier w handlu wzajemnym oraz konieczność spełniania przez polskich producentów unijnych standardów sanitarnych, weterynaryjnych i in. okazały się w efekcie korzystne dla polskiego sektora rolno-spożywczego. W ciągu dziesięciu lat Polska osiągnęła przewagi komparatywne w wewnątrzunijnej dostawie właśnie w zakresie żywności, napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych (*SITC 0+1*).

W ostatecznej ocenie efekty handlowe wynikające z włączenia Polski do wspólnego rynku i swobody przepływu towarów są znaczące i widoczne zarówno w obrocie wewnątrzunijnym, w handlu z krajami trzecimi, jak i w handlu zagranicznym Polski i wzroście otwartości gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

- Ballasa, B., 1965, *Trade liberalization and "revealed" comparative advantage*, The Manchester School of Economics and Social Studies, No. 33, s. 99-123.
- Bożyk, P., Misala J., 2003, *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa.
- De Benedictis, L., Tamperi, M., 2002, *A note on the balassa index of revealed comparative advantage*, Università Politecnica delle Marche Working Paper, No. 158, Ancona, s. 1-37.

- Cieślak A., 2003, *Handel wewnątrzgałęziowy Polski z Unią Europejską: Stan obecny i perspektywy rozwoju*, w: Michałek, J.J., Siwiński W., Socha M. (red.), *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską: mechanizmy i skutki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 62-76.
- Czarny, E., 2013, *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa.
- Czermińska, M., 2014, *10 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Skutki włączenia do jednolitego rynku europejskiego*, *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, nr 1 (XI), s. 9-25.
- Decyzja Rady nr 2000/597/WE, Euratom z 29 września 2000 r. w sprawie systemu środków własnych Wspólnot Europejskich, Dz. Urz. UE L 253 z 7 października 2000 r.
- Decyzja Rady nr 2014/335/UE, Euratom z 26 maja 2014 r. w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej, Dz. Urz. L 168 z 7 czerwca 2014 r.
- Dyrektywa Rady 2004/74/WE z 29 kwietnia 2004 r. zmieniająca dyrektywę 2003/96/WE w zakresie możliwości stosowania przez określone Państwa Członkowskie czasowych zwolnień lub obniżek poziomu opodatkowania na produkty energetyczne i energię elektryczną, Dz.U. L 157 z 30 kwietnia 2004 r.
- Hinlopen, J., Marrewijk, Ch., *On the empirical distribution of the Balassa index*, *Weltwirtschaftliches Archiv* 2001, vol. 137, No. 1, s. 1-35.
- Kaliszka, E., 2007, *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, w: Bąk, H., Wojtkowska-Łodej, G. (red.), *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska, E., 2010, *Evolving Pattern of Intra-industry Trade Specialisation of the New Member States of the EU: The Case of the Automotive Industry*, w: Keereman F., Székely I. (eds.) *Five Years of an Enlargement EU – A positive Sum Game*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.
- Komisja Europejska, 2015, Management Plan 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/january/tradoc_150230.pdf
- Ministerstwo Finansów 2004, 2006, 2008, 2010, 2013, Biuletyn Statystyczny Służby Celnej, Warszawa.
- Ministerstwo Finansów, 2015, *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2010–2014*, Warszawa.
- Molendowski, E., Polan, W., 2015, *Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski w handlu wewnątrzgałęziowym z krajami UE-15 przed akcesją i po niej*, w: Małuszyńska E., Mazur G., Musiałowska I. (red.), *Polska. 10 lat członkostwa w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Mosiej, G., 2008, *Funkcjonowanie systemu celnego w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej*, *Gospodarka Narodowa*, nr 9.
- Pluciński, E. M., 2015, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, *Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego*, Kraków.
- Pluciński, E. M., 2012, *Dynamika zmian w strukturze handlu zagranicznego Polski z krajami UE. Wybrane aspekty z perspektywy konkurencyjności czynnikowej polskiego eksportu oraz handlu między- i wewnątrzgałęziowego*, *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*, nr 3.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia i Opieki Społecznej w sprawie rejestru środków farmaceutycznych i materiałów medycznych z 15 grudnia 1993 r, Dz. U. 1994, nr 6 z 17 stycznia 1994 r.
- Słedziewska, K., 2012, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- WTO, 2007, *Trade Policy Review: European Communities 2007, Report by the Secretariat WTO*, WT/TPRS/177.
- Žďárek, V., Šindel, J., 2007, *Real and nominal convergence and the new EU Member States – actual state and implications*, *Prague Economic Papers*, vol. 16, No. 3, Praga, s. 195-219.

Dr Małgorzata Czermińska, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Handlu Zagranicznego
(emczermi@cyf-kr.edu.pl)

Słowa kluczowe: jednolity rynek, swobodny przepływ towarów, unia celna, handel zagraniczny

Keywords: single market, free movement of goods, customs union, foreign trade

ABSTRACT

Trade on the EU single internal market is regulated by a customs union established on 1st July, 1968. It has an internal dimension, based on one of the freedoms of the common market, i.e. the free movement of goods, as well as an external one, connected with the common trade policy, which involves, among others, introduction of the common customs duty tariff in import. The aim of the article is to show the trade effects of Poland's inclusion into the EU single internal market for goods a decade after Poland became a member of the EU. The integration processes, particularly the creation of the common market without internal customs borders, are a major influence in Poland's trade exchange, both within the union and outside it. Therefore, it is in this area that the impact of the accession was most readily noticeable.