

dlu i finansach międzynarodowych, Vistula. Akademia Finansów i Biznesu, 2015, s. 42-43.

⁶ WTO, EC – IT PRODUCTS1 (DS375, 376, 377).

⁷ WTO, *ITA expansion participants get ready for first tariff cuts*, op. cit.

⁸ Decyzja Rady (UE) 2016/971 z 17 czerwca 2016 r. w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, umowy w formie deklaracji w sprawie rozwoju handlu produktami technologii informacyjnej (ITA), DzUrz UE L 161 z 18.6.2016 r.

⁹ Rezolucja ustawodawcza Parlamentu Europejskiego z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie projektu decyzji Rady w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, umowy w formie deklaracji w sprawie rozwoju handlu produktami technologii informacyjnej (ITA) (06925/2016 – C8-0141/2016 – 2016/0067(NLE)) (Zgoda), 8.6.2016 r.

¹⁰ Wniosek. Decyzja Rady w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, umowy w formie deklaracji, dotyczącej rozwoju handlu produktami technologii informacyjnej (ITA), COM(2016) 122 final, 8.3.2016 r.

¹¹ M.H. Thelle, E.R. Sunesen, H.N. Jensen, *Expanding the Information Technology Agreement (ITA). Economic And Trade Impacts | Final Report | October 2010*, dostępny pod adresem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147791.pdf.

¹² Wniosek. Decyzja Rady w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, umowy w formie deklaracji, dotyczącej rozwoju handlu produktami technologii informacyjnej (ITA), op. cit.

¹³ Ibidem.



UNIA EUROPEJSKA - KRAJE TRZECIE

HANDEL WEWNĄTRZGAŁĘZIOWY PAŃSTW BAŁKANÓW ZACHODNICH W RELACJACH WZAJEMNYCH ORAZ Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Lukasz Klimczak

Od początku lat 2000. wszystkie państwa Bałkanów Zachodnich¹ (BZ) wstępowały na drogę wiodącą do członkostwa w Unii Europejskiej (UE). Jednym z elementów tego procesu było podpisanie przez nie w grudniu 2006 r. porozumienia CEFTA-2006², którego celem była z jednej strony liberalizacja wewnątrzregionalnej wymiany towarowej³, a z drugiej – pokazanie zdolności państw regionu do współpracy, niezwykle istotnej w kontekście ich przyszłego członkostwa w Unii. Zbliżenie polityczne i gospodarcze przyczyniło się do istotnych zmian w strukturze handlu państw BZ, przy czym znaczną jego część zaczął stanowić handel wewnątrzgałęziowy (IIT)⁴.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wyników badania, w którym podjęto próbę zweryfikowania trzech hipotez dotyczących handlu wewnątrzgałęziowego państw regionu BZ:

- 1) handel między państwami Bałkanów Zachodnich a Unią Europejską charakteryzował się wyższym udziałem IIT, niż ich handel wzajemny;
- 2) jednym z efektów porozumienia CEFTA-2006 był zwiększony udział IIT w wymianie towarowej między jej sygnatariuszami⁵;
- 3) innym efektem porozumienia było upodabnianie się cenowo-jakościowej struktury handlu wewnątrz regionu BZ.

Uzyskane rezultaty pozwoliły na wyciągnięcie wniosków odnośnie wpływu procesów regionalizacji na handel państw w nich uczestniczących.

Handel wewnątrzgałęziowy a poziom rozwoju krajów

Rosnący udział handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade lub two-way trade*) jest jedną z najważniejszych tendencji charakteryzujących współczesną międzynarodową wymianę towarową. Pojęcie handlu wewnątrzgałęziowego odnosi się do równoczesnego eksportu i importu produktów sklasyfikowanych w tej samej gałęzi, odbywających się w tym samym okresie. Produkty te należą zazwyczaj do kategorii dóbr zróżnicowanych i mają wobec siebie najczęściej charakter substytucyjny⁶.

Handel wewnątrzgałęziowy jest efektem szeregu zmian zachodzących w gospodarce światowej po stronie podaży i popytu. W pierwszej z tych kategorii zauważyć można takie tendencje, jak zmniejszanie się kosztów transportu, zwiększanie mobilności kapitału, ujednocianie się cen czynników produkcji, przyspieszanie dyfuzji technologii, różnicowanie się dóbr finalnych⁷. Natomiast po stronie popytu charakterystycznymi tendencjami są ujednocianie się gustów konsumentów w różnych krajach (tzw. *macdonaldyzacja*) oraz ich rosnące zamiłowanie do nabywania zróżnicowanych produktów (*love for variety*)⁸.

Na gruncie teoretycznym, niemożność wyjaśnienia zaobserwowanego fenomenu handlu wewnątrzgałęziowego przez tradycyjne teorie handlu międzynarodowego doprowadziła do powstania nowej teorii handlu, zakładającej zróżnicowanie produktów oraz efekty skali. Teoria ta stanowiła uzupełnienie modelu Heckschera-Ohlina, który sprawdzał się jako narzędzie w wyjaśnianiu handlu międzygałęziowego, co pokazali E. Helpman i P. Krugman⁹. Model tych dwóch autorów uwzględniał zarówno wyposażenie w czynniki produkcji, jak i malejące koszty oraz zróżnicowanie produktów, łącząc obie koncepcje handlu¹⁰.

Rozważaniom teoretycznym towarzyszyła obserwacja zmian charakteru współczesnej wymiany handlowej, której coraz większa część odbywa się między państwami charakteryzującymi się podobnymi strukturami zarówno produkcji,

jak i konsumpcji. Dlatego też, jak pokazują liczne badania empiryczne, udziały handlu wewnątrzgałęziowego są najwyższe w relacjach między krajami uprzemysłowionymi (tzw. handel typu Północ – Północ), charakteryzującymi się podobnym wyposażeniem w czynniki produkcji. Wzrostowi wymiany wewnątrzgałęziowej sprzyja bowiem zbliżony poziom rozwoju gospodarek oraz ich wielkości, a także podobny poziom PKB per capita¹¹. Handel wewnątrzgałęziowy powinien zatem utrzymywać się na niższym poziomie w relacjach między państwami słabiej rozwiniętymi, w których przemysł nie jest wystarczająco rozbudowany, aby wytwarzać szerokie spectrum dóbr. W relacjach handlowych typu Południe – Południe należy oczekiwać raczej wymiany międzygałęziowej, opierającej się na komplementarności struktur produkcji. Z odmienną sytuacją mamy do czynienia w handlu między państwami o różnym stopniu rozwoju (Północ – Południe). Cechami charakterystycznymi takiego typu wymiany są z jednej strony dysproporcje w potencjale produkcyjnym, a z drugiej – różne zachowania konsumentów. Wiele współczesnych badań wskazuje na rozwój handlu typu IIT w stosunkach między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się¹², część z nich prognozuje jednak zmniejszenie jego znaczenia, szczególnie handlu typu horyzontalnego w wyniku postępującej liberalizacji handlu¹³.

Handel wewnątrzgałęziowy państw bałkańskich – przegląd literatury

Przedstawione na początku artykułu zależności między poziomem rozwoju krajów, a udziałem wymiany wewnątrzgałęziowej znajdują potwierdzenie w analizach wymiany towarowej między państwami Bałkanów Zachodnich. Według S. Brkić¹⁴, handel dwukierunkowy Bośni i Hercegowiny z państwami regionu jest niewielki, choć rosnący. Do podobnych wniosków w odniesieniu do całych Bałkanów Zachodnich doszli J. Vapa-Tankosić i in.¹⁵, przy czym zauważyli oni, że handel typu IIT między państwami regionu obejmuje zaledwie kilka branż przemysłu ciężkiego.

Założenia o rosnącym znaczeniu handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie między Północą a Południem nie potwierdzają jednak analizy IIT państw Bałkanów Zachodnich z Unią Europejską. V. Botrić¹⁶ zauważa, że handel wewnątrzgałęziowy między tymi grupami krajów był na relatywnie niskim poziomie, przy czym w szczególności miało to dotyczyć nowych państw UE. Autorka wskazuje także na niekorzystną dla państw bałkańskich strukturę produktową handlu z Unią. Również wyniki analizy Ž. Marić¹⁷ pokazują, że w przypadku Bośni i Hercegowiny handel wewnątrzgałęziowy z Unią Europejską był na bardzo niskim poziomie, głównie z uwagi na surowcowy charakter eksportu Bośni.

Rodzaje i miary handlu wewnątrzgałęziowego

Najpowszechniej stosowaną miarą udziału handlu wewnątrzgałęziowego w handlu ogółem jest wskaźnik zaproponowany przez H. Grubela i P.J. Lloyda¹⁸ zwany od

nazwisk autorów indeksem Grubela-Lloyda (G-L)¹⁹. Występuje on w kilku wersjach. Indeks G-L określający intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w jednej gałęzi, wyrażony jest poprzez udział wielkości handlu typu IIT w całości obrotów w *i*-tej branży, w relacji bilateralnej z krajem *j*, co zapisuje się w sposób następujący²⁰:

$$IIT_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})} = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}, \quad (1)$$

gdzie X_{ij} i M_{ij} to wartości eksportu i importu *i*-tej gałęzi z *j*-tym krajem. Indeks ten przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym sytuacja, gdy indeks $IIT_{ij} = 1$ oznacza, że sto procent handlu w danej gałęzi stanowi handel IIT. Przeciwnie, gdy $IIT_{ij} = 0$, handel wewnątrzgałęziowy w ramach danej kategorii produktów nie występuje.

Zagregowany indeks bilateralny G-L dla relacji z *j*-tym krajem określa z kolei udział handlu wewnątrzgałęziowego w całości wzajemnych obrotów. Indeks ten stanowi średnia ważona po indeksach IIT. Jako wagi stosowane są wartości obrotów w poszczególnych gałęziach w relacji do obrotów ogółem²¹. Po przekształceniach matematycznych, zagregowany indeks G-L przyjmuje następującą postać:

$$IIT_j = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})}. \quad (2)$$

Kolejny wariant wskaźnika G-L określa natomiast udział handlu wewnątrzgałęziowego w układzie wielostronnym, czyli jako wymianę towarową danego kraju z pewną grupą krajów, która najczęściej jest wyodrębniona na zasadzie terytorialnej (np. Bałkany Zachodnie) lub stanowi ugrupowanie integracyjne (np. Unia Europejska). W przypadku tego wariantu indeksu G-L, sumy obrotów w poszczególnych gałęziach oraz wartości bezwzględne z różnic między eksportem a importem odnoszą się do danych zagregowanych dla całej grupy krajów. Równanie wyrażające matematyczną postać indeksu G-L przyjmuje w takim przypadku postać:

$$IIT = \frac{\sum_i (\sum_j X_{ij} + \sum_j M_{ij}) - \sum_i |\sum_j X_{ij} - \sum_j M_{ij}|}{\sum_i (\sum_j X_{ij} + \sum_j M_{ij})}. \quad (3)$$

Zarówno bilateralny, jak i multilateralny indeks G-L przyjmują wartość w przedziale od 0 do 1. Natomiast sama konstrukcja obu wersji wskaźnika sprawia, że wielkość indeksu multilateralnego dla danej grupy państw jest większa, niż średnia z ich indeksów bilateralnych²².

Istotnym kierunkiem współczesnych badań handlu wewnątrzgałęziowego jest rozróżnienie na handel typu poziomego (horyzontalnego) i pionowego (wertykalnego). Za handel poziomy uznaje się wymianę dóbr substytucyjnych względem siebie, o zbliżonej jakości, która aproksymowana jest przez cenę jednostki miary produktu (najczęściej kilograma). Natomiast handel pionowy występować może jako²³:

- ☞ wymiana dóbr substytucyjnych względem siebie, ale o różnej jakości,
- ☞ wymiana w ramach jednej gałęzi dóbr będących w różnym stadium przetworzenia.

Ta druga sytuacja dotyczy na przykład importu komponentu wchodzącego w skład eksportowanego wyrobu finalnego, jeżeli oba należą do jednej gałęzi. Istotne znaczenie ma w tym przypadku stopień dezagregacji danych, o czym jest mowa w dalszej części artykułu. Jak podkreśla Ł. Ambroziak²⁴, handel zróżnicowany pionowo może być wyjaśniony przez tradycyjne teorie przewagi komparatywnej, natomiast handel zróżnicowany poziomo analizowany jest zazwyczaj w warunkach konkurencji monopolistycznej.

Metoda określania wymiany handlowej typu poziomego i pionowego została zaproponowana przez D. Greenawaya, R. Hine'a oraz C. Milnera²⁵. Autorzy ci określili handel horyzontalny jako taki, który spełnia warunek zamknięcia się wielkości relacji jednostkowej wartości produktu eksportowanego i importowanego w pewnym, arbitralnie określonym przedziale wartości $\langle 1-a; 1+a \rangle$. Jeżeli założycy, że $a = 0,15$, co jest często przyjmowaną wartością, to kryterium wyodrębnienia handlu poziomego przyjmuje następującą postać²⁶:

$$0,85 \leq \frac{UV^{Ex}}{UV^{Im}} \leq 1,15 \quad (4)$$

Wartości wyrażenia $\frac{UV^{Ex}}{UV^{Im}}$ niespełniające warunku (4) kwalifikują handel wewnątrzgałęziowy w danej branży jako pionowy. Jeżeli taka sytuacja ma miejsce, wyodrębnia się następnie handel wertykalny produktami o wyższej oraz o niższej jakości (z punktu widzenia kraju-reportera). Wymiana typu pionowego dóbr o niższej jakości ma miejsce wtedy, gdy relacja $\frac{UV^{Ex}}{UV^{Im}}$ przyjmuje wartości niższe lub równe 0,85. Interpretacja takiego wyniku wskazuje, że kraj-reporter eksportuje w danej gałęzi produkty niższej jakości, niż importuje z kraju-partnera. O odwrotnej sytuacji można mówić, gdy relacja $\frac{UV^{Ex}}{UV^{Im}}$ przyjmuje wartości wyższe lub równe 1,15.

Istotnymi kwestiami związanymi z pomiarem handlu wewnątrzgałęziowego są występowanie deficytów handlowych oraz poziom dezagregacji danych wykorzystywanych w analizie. Fakt występowania deficytów w handlu wpływa na wyniki pomiaru IIT w ten sposób, że zwiększony deficyt pomniejsza udział IIT w obrotach ogółem. Mimo prób uwzględniania w analizach kwestii deficytu, nie została wypracowana powszechnie akceptowana metoda w tym obszarze²⁷. Kwestia poziomu dezagregacji analizowanych danych ma również wpływ na wielkości indeksów handlu wewnątrzgałęziowego. Występuje w tym przypadku prosta zależność – wyższy poziom dezagregacji zmniejsza wartości wskaźnika G-L. Należy podkreślić, że analizy handlu poziomego i pionowego wymagają maksymalnej dezagregacji danych. W przeciwnym przypadku wartości relacji ceny jednostkowej w eksporcie i w imporcie mogą dotyczyć nieporównywalnych produktów i, co za tym idzie, prowadzić do błędnych wniosków.

Metodyka badania

Jednym z celów analizy handlu wewnątrzgałęziowego państw Bałkanów Zachodnich było zweryfikowanie hipotezy,

zgodnie z którą jego udział w handlu ogółem, mierzony wskaźnikiem Grubela-Lloyda, był większy w relacji z Unią Europejską niż w handlu wzajemnym. Starano się również ustalić kierunki zmian, aby zweryfikować hipotezę, że wraz z podpisaniem porozumienia CEFTA-2006, szybciej rósł udział IIT w handlu wzajemnym państw bałkańskich niż w handlu z Unią Europejską²⁸. W ostatnim etapie badania dokonano podziału handlu wewnątrzgałęziowego w regionie Bałkanów Zachodnich na IIT poziomy, pionowy dobrami o wyższej jakości oraz pionowy dobrami o niższej jakości, w celu zidentyfikowania różnic w jakości i cenie dóbr będących przedmiotem wymiany.

Analizę handlu wewnątrzgałęziowego państw Bałkanów Zachodnich przeprowadzono na podstawie danych statystycznych obrotów handlowych publikowanych przez:

- ☞ UNCTAD (3-cyfrowe kody SITC), w celu zbadania wartości IIT w handlu z Unią Europejską oraz Bałkanami jako regionem;
- ☞ Comtrade (6-cyfrowe kody HS), w celu zbadania handlu horyzontalnego i wertykalnego.

W analizie zastosowano wzory wskaźnika G-L (2) i (3), najczęściej wykorzystywane w tego typu badaniach.

Z przyjętą metodą badawczą wiążą się dwa istotne dylematy dyskutowane w literaturze handlu wewnątrzgałęziowego, a mianowicie: sposób ujmowania w analizie ugrupowań handlowych, np. Unii Europejskiej, oraz właściwy poziom dezagregacji danych.

Istnieją dwie metody badania handlu wewnątrzgałęziowego w przypadku, kiedy jednym z partnerów jest ugrupowanie gospodarcze:

- ☞ badanie wartości wskaźnika G-L dla wszystkich państw z osobna i uśrednianie ich wyników dla całego ugrupowania;
- ☞ badanie wartości wskaźnika G-L dla całego ugrupowania.

Wyniki badania w pierwszym przypadku są, z uwagi na konstrukcję wskaźnika, niższe niż w drugim przypadku. Zdaniem autora, nie jest uzasadnionym preferowanie któregoś z tych podejść z powodu różnic w wielkości analizowanych gospodarek (gospodarki krajów są mniejsze niż gospodarka ugrupowania, które one tworzą). Znaczne dysproporcje istnieją bowiem także między wielkościami gospodarek poszczególnych państw, co mogłoby stawić pod znakiem zapytania porównywalność tych wyników. Wydaje się więc, że właściwym podejściem jest zachowanie ostrożności we wnioskowaniu z analiz porównawczych między państwami (ugrupowaniami). Analizy zmian IIT w czasie nie prowadzą do tego typu problemów.

W literaturze przedmiotu poziom dezagregacji danych w badaniach handlu wewnątrzgałęziowego wzbudza pewne kontrowersje. Wiele analiz opiera się na kodach 3-cyfrowych²⁹. Znaczna część autorów preferuje jednakże posługiwanie się kodami 6-cyfrowymi³⁰, argumentując, że w kodach 3-cyfrowych ujęty jest na tyle szeroki wachlarz produktów, iż trudno w ich przypadku mówić o występowaniu handlu wewnątrzgałęziowego. Jako przykład niech

posłuży kategoria SITC 899, zawierająca zarówno artykuły ortopedyczne (899.6), jak i sztuczne kwiaty (899.2). Warto jednak zwrócić uwagę na przypadki przeciwne, gdy z powodu wysokiego poziomu dezagregacji bardzo podobne produkty nie zostają ujęte jako handel wewnątrzgałęziowy. Przykładem może być kategoria obuwie, dla której już na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji następuje podział na obuwie z górną częścią ze skóry lub sztucznej skóry (851.4) oraz na obuwie z górną częścią z tekstyliów (851.5). Należy zaznaczyć, że konsekwencje posługiwania się danymi na różnych poziomach dezagregacji są istotne – K.A. Reinert pokazuje, że wyniki obliczeń indexu G-L dla kodów 3- i 5-cyfrowych różnią się od ok. 13 do ok. 17 pp.³¹

Analizę przeprowadzono dla dwóch lat: 2007 oraz 2013, co związane jest z kilkoma czynnikami. Pierwsze lata po rozpadzie Jugosławii charakteryzowały się bardzo niskim wolumenem wymiany bilateralnej z krajami regionu, który zaczął rosnąć dynamicznie dopiero w latach 2000. Z drugiej strony umowa CEFTA-2006 weszła w życie we wszystkich krajach – sygnatariuszach porozumienia w drugiej połowie

2007 r. Stąd wydaje się, że zbadanie dynamiki wymiany wewnątrzgałęziowej w latach 2007–2013 w istotnym stopniu pomoże pokazać wpływ, jaki wywarło podpisanie porozumienia na handel w regionie. W badaniu nie uwzględniono Kosowa ze względu na brak porównywalnych danych.

Wyniki analizy

Jak wynika z danych zestawionych w tabeli 1, w roku 2007 wartości IIT dla trzech krajów bałkańskich były wyższe w relacji z UE-27, niż z BZ, a w przypadku pozostałych trzech – odwrotnie (tabela 1 i wykres 1). Do pierwszej grupy należały Chorwacja (wartości indexu G-L dla handlu z BZ i UE-27 odpowiednio 32,8% i 43,3%), Bośnia (30,3% i 36,3%) oraz Albania (19,4% i 28,4%). Natomiast do krajów o większym natężeniu IIT w relacjach wewnątrzregionalnych, należały Serbia (wartości indexu G-L dla handlu z BZ i UE-27 odpowiednio 40,3% i 30,6%), Macedonia (38,2% i 20,0%) oraz Czarnogóra (14,2% i 6,7%).

Tabela 1

Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych oraz z krajami UE-27 w latach 2007 i 2013 (wg 3-cyfrowych kodów SITC rev. 4)^a

Kraj	2007		2013		Dynamika 2007-2013 (rok 2007 = 100)		Przyrost 2007-2013 (w punktach procentowych)	
	BZ	EU-27	BZ	EU-27	BZ	EU-27	BZ	EU-27
Albania	19,4	28,4	18,6	25,0	95,9	88,0	-0,8	-3,4
Bośnia i H.	30,3	36,3	39,0	40,3	128,5	110,9	8,6	4,0
Chorwacja	32,8	43,3	41,1	49,9	125,6	115,2	8,4	6,6
Czarnogóra	14,2	6,7	22,8	7,6	160,6	114,7	8,6	1,0
Serbia	40,3	30,6	55,7	47,4	138,2	154,9	15,4	16,7
Macedonia	38,2	20,0	48,1	18,7	125,9	93,5	9,9	-1,3

^a Wartości indeksów obliczone zgodnie ze wzorem (3). Wartości obrotów handlowych Serbii i Czarnogóry dla roku 2007 aproksymowane metodą ekstrapolacji trendu liniowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en [dostęp: 1.2.2016 r.].

Na przestrzeni analizowanych sześciu lat, przypadających na okres po podpisaniu umowy CEFTA-2006, wszystkie pozostałe kraje BZ poza Serbią odnotowały wyższą dynamikę wskaźnika G-L w relacji z Bałkanami Zachodnimi niż z Unią Europejską. Można to uznać za pozytywny wpływ porozumienia CEFTA. W przypadku prawie wszystkich krajów, w obu analizowanych relacjach wartości wskaźnika G-L w 2013 r. były wyższe, niż w 2007 r. Wyjątek stanowił handel Macedonii w relacji z UE-27 (spadek o 6,5%) oraz Albanii w relacji zarówno z BZ (spadek o 4,1%), jak i z UE-27 (spadek o 12,0%). Natomiast największe wzrosty tego wskaźnika odnotowały Czarnogóra z BZ (60,6%) oraz Serbia zarówno z BZ (38,2%), jak i z UE-27 (54,9%).

W roku 2013 nadal połowa analizowanych krajów odnotowywała wyższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego z BZ niż z UE-27. Liderami, jeśli chodzi o wartości IIT z BZ były Serbia (55,7% dla BZ i 47,4% dla UE-27) oraz Macedonia (48,1% i 18,7%), natomiast jego wartości dla Czarnogóry (22,8% i 7,6%) były najniższe wśród tej grupy państw. Wśród krajów o większym udziale IIT w relacji z Unią Europejską najwyższe wartości indexu odnotowała Chorwacja (41,1% i 49,9%) oraz Bośnia i Hercegowina (39,0% i 40,3%), natomiast najniższe – Albania (18,6% i 25,0%).

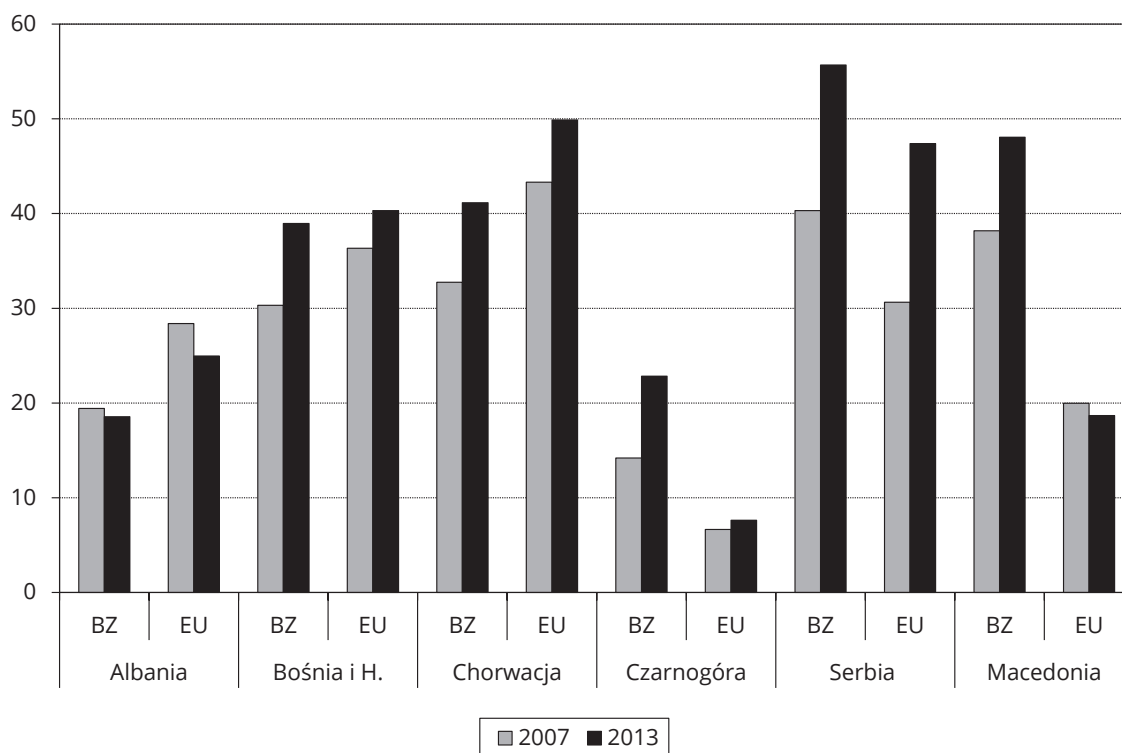
Hipoteza, zgodnie z którą handel wewnątrzgałęziowy stanowi istotną część obrotów towarowych państw BZ z UE,

ale niewielką część obrotów wewnątrz regionu, co odzwierciedla podział na Północ i Południe, nie znajduje potwierdzenia w wynikach uzyskanych w analizie. W połowie krajów regionu BZ udział handlu typu IIT był większy w relacjach wewnątrzregionalnych niż w relacji z UE-27. Przy czym we wszystkich pozostałych krajach BZ oprócz Serbii

przewaga wewnątrzregionalnego handlu typu IIT w porównaniu do handlu z UE-27 w badanym okresie jeszcze wzrosła. Ta szybsza dynamika udziałów IIT w relacjach z BZ niż z UE-27, w latach 2007-2013, potwierdza z kolei hipotezę o pozytywnym wpływie porozumienia CEFTA-2006 na handel wewnątrzgałęziowy w regionie.

Wykres 1

Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych oraz z krajami UE-27 w latach 2007 i 2013 (wg 3-cyfrowych kodów SITC rev. 4)^a



^a Wartości indeksów obliczone zgodnie ze wzorem (3). Wartości obrotów handlowych Serbii i Czarnogóry dla roku 2007 aproksymowane metodą ekstrapolacji trendu liniowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en [dostęp: 1.2.2016 r.].

Ważnym elementem prezentowanej analizy było zbadanie najważniejszych tendencji w zakresie handlu wewnątrzgałęziowego na poziomie 6-cyfrowych grup towarów³². Wyniki odpowiednich obliczeń zestawiono w tabeli 2³³ i zilustrowano w wykresie 2. Umożliwiło to zidentyfikowanie zmian w udziałach handlu horyzontalnego i wertykalnego towarami o niskiej oraz wysokiej jakości, w relacjach bilateralnych państw BZ. W roku 2007 cztery kraje – Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Serbia i Macedonia – charakteryzowały się podobnymi udziałami handlu wewnątrzgałęziowego (między 13,9% a 14,7%) i podobną strukturą IIT. W ciągu sześciu lat (2007-2013) udziały handlu wewnątrzgałęziowego wzrosły w podobnym stopniu we wszystkich czterech krajach (do wartości między 18,3% a 20,2%), ale tylko w przypadku Serbii i Macedonii struktura IIT pozostała bez zmian. W przypadku Bośni i Hercegowiny udział handlu wertykalnego towarami o niskiej jakości spadł

o ponad połowę (do 2,2%), wzrósł natomiast ponad dwupółkrotnie udział handlu towarami o wysokiej jakości (do 9,7%). Przeciwną tendencję można było zaobserwować w przypadku Chorwacji – dziesięciokrotny spadek udziału VIIT (HQ) do poziomu zaledwie 0,6% i prawie siedmiokrotny wzrost udziału VIIT (LQ) do poziomu 17,1% w roku 2013.

Obserwując sytuację Albanii i Czarnogóry na przestrzeni analizowanych sześciu lat można zauważyć, że niskim i spadającym wartościom wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego towarzyszyły zmiany w jego strukturze. Udział handlu VIIT (LQ) Albanii wzrósł w latach 2007-2013 półtora-krotnie do poziomu 2,6%, natomiast udział VIIT (HQ) spadł blisko trzykrotnie, do poziomu 1,3%. Z kolei udział handlu wertykalnego towarami o niskiej jakości w przypadku Czarnogóry spadł nieznacznie do poziomu 2,7%, natomiast towarami o wysokiej jakości spadł o ponad połowę, do poziomu 0,6%.

Tabela 2

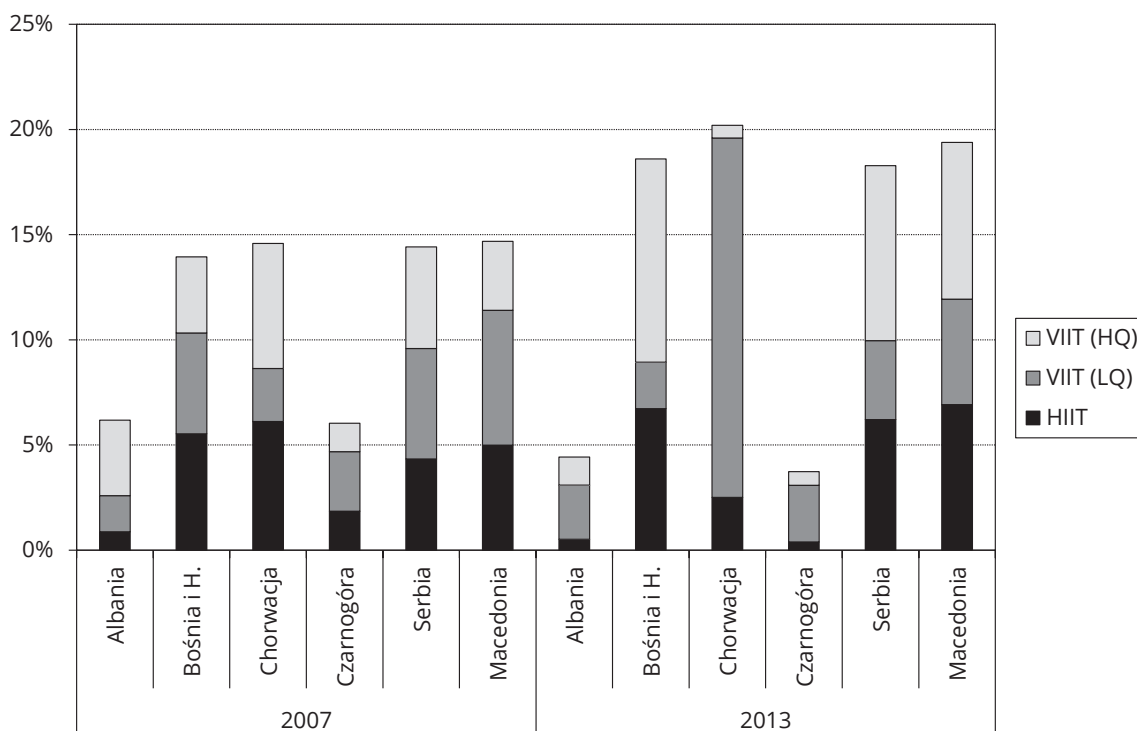
Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych w latach 2007 i 2013 (wg 6-cyfrowych kodów HS)^a

Kraj	2007			2013			Dynamika 2007-2013 (rok 2007 = 100)			Przyrost 2007-2013 (w p.p.)			
	HIIT	VIIT, w tym:		HIIT	VIIT, w tym:		HIIT	VIIT, w tym:		HIIT	VIIT, w tym:		
		LQ	HQ		LQ	HQ		LQ	HQ		LQ	HQ	
Albania	0,9	5,3		6,2	3,9		59	74		72	-1,4		-1,8
		1,7	3,6		2,6	1,3		150	37		0,9	-2,3	
Bośnia i H.	5,5	8,4		13,9	11,9		122	141		133	3,5		4,7
		4,8	3,6		2,2	9,7		46	267		-2,6	6,1	
Chorwacja	6,1	8,5		14,6	17,7		41	209		139	9,2		5,6
		2,5	5,9		17,1	0,6		679	10		14,6	-5,3	
Czarnogóra	1,9	4,2		6,0	3,3		21	80		62	-0,8		-2,3
		2,8	1,4		2,7	0,6		95	47		-0,1	-0,7	
Serbia	4,3	10,1		14,4	12,1		143	120		127	2,0		3,9
		5,2	4,8		3,8	8,3		72	172		-1,5	3,5	
Macedonia	5,0	9,7		14,7	12,5		139	129		132	2,8		4,7
		6,4	3,3		5,0	7,5		78	228		-1,4	4,2	

^a Wartości indeksów obliczone zgodnie ze wzorami (2) i (4). Podane wartości są średnią wartością wskaźnika G-L, ważoną wartością eksportu do poszczególnych partnerów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comtrade <http://comtrade.un.org/data> [dostęp: 1.2.2016 r.].

Wykres 2

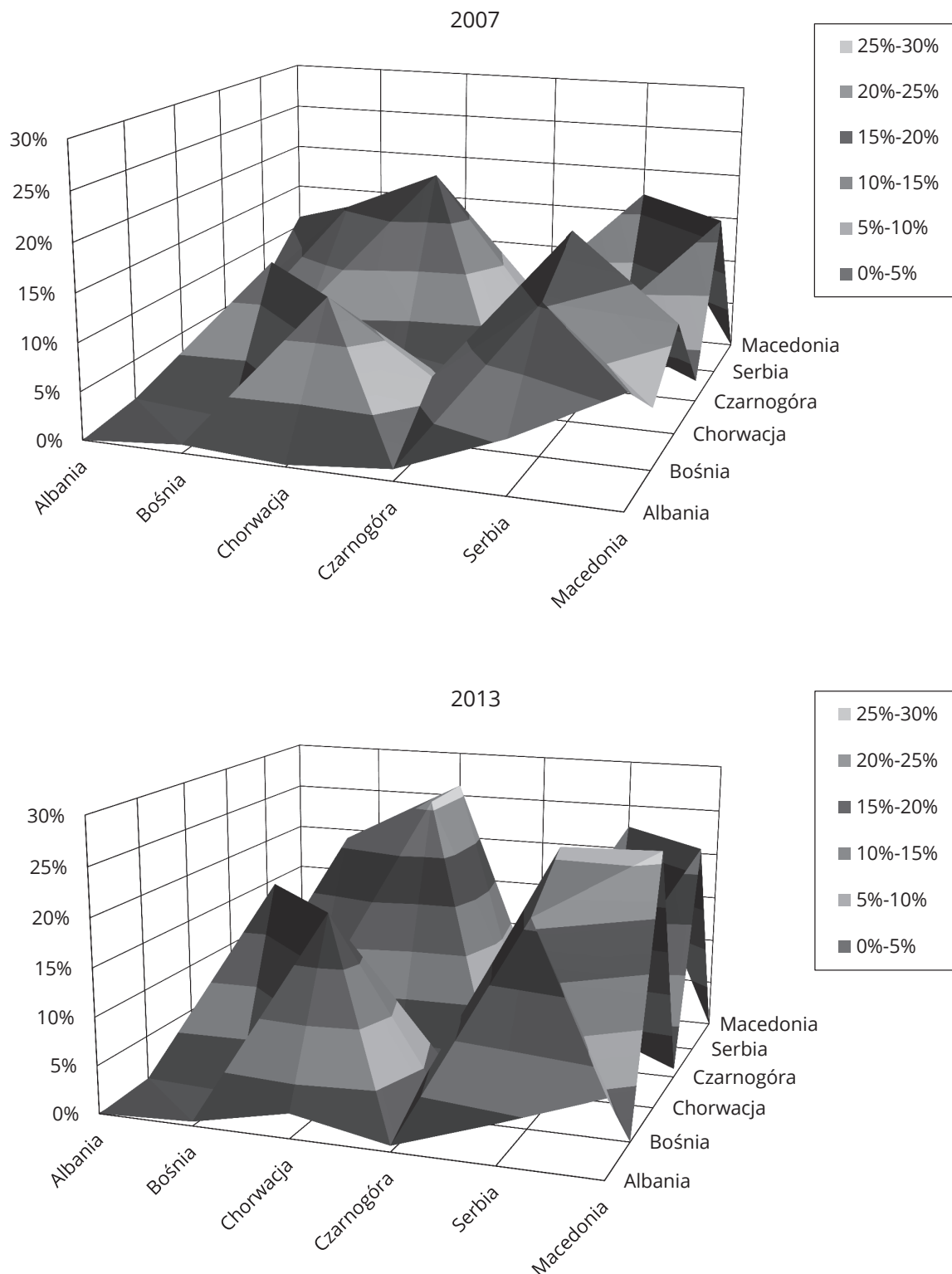
Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych w latach 2007 i 2013 (wg 6-cyfrowych kodów HS)^a


^a Wartości indeksów obliczone zgodnie ze wzorami (2) i (4). Podane wartości są średnią wartością wskaźnika G-L, ważoną wartością eksportu do poszczególnych partnerów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comtrade <http://comtrade.un.org/data> [dostęp: 1.2.2016 r.].

Wykres 3

Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych w latach 2007 i 2013 (wg 6-cyfrowych kodów HS)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comtrade, <http://comtrade.un.org/data> [dostęp: 1.2.2016 r.].

Analizując handel wewnątrzgałęziowy państw regionu Bałkanów Zachodnich w podziale na partnerów (tabela 3 i wykres 3) warto zwrócić uwagę na kilka interesujących faktów. W roku 2007 najwyższymi wartościami ogólnego wskaźnika G-L charakteryzowały się dwustronne relacje Serbii z Chorwacją (19,9), Macedonią (17,1) oraz Bośnią

i Hercegowiną (15,4), a najniższymi – Albanii z Chorwacją (0,2) oraz z Bośnią i Hercegowiną (0,9). Z kolei w 2013 r., najwyższe wartości wskaźnika G-L występowały w wymianie towarowej Macedonii z Chorwacją (26,2) oraz z Serbią (22,6), natomiast najniższe – w handlu Bośni i Hercegowiny z Macedonią (0,0) i Albanią (0,5).

Tabela 3

Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda dla wymiany handlowej krajów BZ w relacjach wzajemnych w latach 2007 i 2013 (wg 6-cyfrowych kodów HS)^a

Kraj	Albania	Bośnia	Chorwacja	Czarnogóra	Serbia	Macedonia
	2007					
Albania	x	0,9	0,2	1,2	5,5	11,1
Bośnia i H.	0,9	x	13,9	6,9	15,4	6,2
Chorwacja	0,2	13,9	x	1,8	19,9	11,4
Czarnogóra	1,2	6,9	1,8	x	6,7	2,2
Serbia	5,5	15,4	19,9	6,7	x	17,1
Macedonia	11,1	6,2	11,4	2,2	17,1	x
2013						
Albania	x	0,5	2,6	0,6	4,1	7,8
Bośnia i H.	0,5	x	19,9	4,5	21,1	0,0
Chorwacja	2,6	19,9	x	0,5	25,9	26,2
Czarnogóra	0,6	4,5	0,5	x	4,9	0,9
Serbia	4,1	21,1	25,9	4,9	x	22,6
Macedonia	7,8	0,0	26,2	0,9	22,6	x
Dynamika 2007-2013 (rok 2007 = 100)						
Albania	x	51,4	1196,4	53,2	74,8	70,2
Bośnia i H.	51,4	x	143,2	66,1	136,9	0,0
Chorwacja	1196,4	143,2	x	29,0	130,3	229,8
Czarnogóra	53,2	66,1	29,0	x	73,2	40,1
Serbia	74,8	136,9	130,3	73,2	x	132,1
Macedonia	70,2	0,0	229,8	40,1	132,1	x
Przyrost 2007-2013 (w p.p.)						
Albania	x	-0,4	2,3	-0,6	-1,4	-3,3
Bośnia i H.	-0,4	x	6,0	-2,3	5,7	-6,2
Chorwacja	2,3	6,0	x	-1,3	6,0	14,8
Czarnogóra	-0,6	-2,3	-1,3	x	-1,8	-1,3
Serbia	-1,4	5,7	6,0	-1,8	x	5,5
Macedonia	-3,3	-6,2	14,8	-1,3	5,5	x

^a Wartości indeksów obliczone zgodnie ze wzorami (2) i (4).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy Comtrade, <http://comtrade.un.org/data> [dostęp: 1.2.2016].

Podsumowanie

Wyniki analizy pozwoliły zweryfikować stawiane hipotezy w części pozytywnie, a w części negatywnie. Pewnym zaskoczeniem było stwierdzenie faktu, że w przypadku połowy państw regionu Bałkanów Zachodnich udział IIT

w ich handlu wzajemnym był wyższy, niż w relacji z Unią Europejską (zarówno w 2007, jak i w 2013 r.). Nie sposób zatem potwierdzić na analizowanym przykładzie zależności występujące zazwyczaj w wymianie handlowej typu „Północ-Południe” i „Południe-Południe”. Potwierdzono natomiast hipotezę o pozytywnym wpływie porozumienia

CEFTA-2006 na rozwój handlu wewnątrzgałęziowego w regionie. Kolejnym interesującym spostrzeżeniem jest fakt wzrostu zróżnicowania cenowo-jakościowego dóbr będących przedmiotem wymiany między państwami bałkańskimi w badanym okresie. Dominującą składową IIT w handlu państw regionu był handel typu pionowego, którego udział w IIT w roku 2007 był prawie dwukrotnie wyższy niż handlu poziomego, a w roku 2013 dysproporcja ta się jeszcze pogłębiła.

Jak wspomniano, z powodu braku porównywalnych danych dla Kosowa nie ujęto w badaniu tego kraju. Niemniej próba uwzględnienia Kosowa w dalszych pracach nad tematyką handlu wewnątrzgałęziowego państw bałkańskich mogłaby stanowić cenne uzupełnienie prezentowanego badania, podobnie jak bardziej dogłębna analiza w ujęciu sektorowym.

Wyniki analizy, a w szczególności dwóch jej aspektów, pozwalają wysunąć wnioski dla polityki gospodarczej. Po pierwsze, to że udział handlu wewnątrzgałęziowego państw Bałkanów Zachodnich nie był większy w relacji z Unią Europejską niż wewnątrz regionu sugeruje, że procesy integracji gospodarczej z tak dużym partnerem handlowym, jak UE nie muszą prowadzić do zależności typu „piasta-szprychy” (*hub and spoke*³⁴). Po drugie, zaobserwowano wysoką dynamikę udziału IIT w handlu wzajemnym państw bałkańskich w okresie po wejściu w życie porozumienia CEFTA-2006. Oba powyższe aspekty pozwalają oceniać działania integracyjne w wymiarze regionalnym jako właściwy kierunek w polityce gospodarczej państw znajdujących się na niższym poziomie rozwoju.

* Łukasz Klimczak, doktorant, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. E-mail: lukasz.klimczak@interia.pl

Artykuł nadesłano do redakcji w lutym 2016 roku. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/N/HS4/03642.

¹ W skład regionu Bałkanów Zachodnich wchodzi: Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Czarnogóra, Macedonia oraz Serbia.

² Porozumienie CEFTA-2006 podpisano w Bukareszcie w grudniu 2006 r. Stanowiło ono kontynuację zawartego w 1991 r. przez Polskę, Węgry i ówczesną Czechosłowację porozumienia CEFTA (*Central European Free Trade Agreement*) i zastąpiło skomplikowany system 32 dwustronnych porozumień między krajami BZ oraz Mołdawii. Jako pierwsza do integrującej się Europy Środkowo-Wschodniej przyłączyła się w 2003 r. Chorwacja, jednak w 2004 r. większość państw członkowskich CEFTA wystąpiła z porozumienia w związku z wejściem do UE. Głównym założeniem umowy CEFTA-2006 było zbudowanie najpóźniej do końca 2010 r. strefy wolnego handlu w przepływie towarów przemysłowych i rolnych. W jej preambule podkreślono, że działania podejmowane w ramach porozumienia mają być impulsem do intensyfikacji powiązań z Unią Europejską oraz że powinny prowadzić do członkostwa w strukturach unijnych (E. Molendowski, Ł. Klimczak, *Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich*, „Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 407, s. 39-50).

³ Więcej o wpływie liberalizacji na handel państw BZ w: Ł. Klimczak, *The gravity model as a tool for the international trade analysis – a case study of the Western Balkans*, „Proceedings of the 8th Professor Aleksander Zelias, International Conference on Modelling and Forecasting of Socio-Economic Phenomena”, Zakopane, Maj 2014, s. 67-76, a także J. Trivić, Ł. Klimczak, *The Determinants of Intra-Regional Trade in the Western Balkans*, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci, časopis za ekonomsku teoriju i praksu - Proceedings of Rijeka Faculty of Economics, „Journal of Economics and Business”, 2015, Vol. 33, No. 1, s. 37-66.

⁴ Mechanizm wpływu malejących barier w handlu na rosnący udział IIT opierał się przy tym na fakcie substytucyjności dóbr będących przedmiotem handlu w danej gałęzi, która to cecha prowadzi do wysokiej cenowej elastyczności popytu na te dobra.

⁵ Sygnatariuszami porozumienia CEFTA-2006 były wszystkie państwa Bałkanów Zachodnich oraz Mołdawia. Ten ostatni kraj nie jest jednak przedmiotem niniejszego badania.

⁶ Wyjątek stanowi handel produktami w różnych stadiach procesu produkcji.

⁷ Por. E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Difin, Warszawa 2007, s. 42; J. Misala, E.M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, SGH, Warszawa 2000, s. 86-87.

⁸ Por. A. K. Dixit, J.E. Stiglitz, *Monopolistic competition and optimum product diversity*, „American Economic Review”, 1977, Vol. 67, s. 297-308.

⁹ E. Helpman, P. Krugman, *Market Structure and International Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge 1985.

¹⁰ D. Greenaway, R. Hine, C. Milner, *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry analysis for the United Kingdom*, „The Economic Journal”, Vol. 105, No. 433, November 1995, s. 1505-1518.

¹¹ Por.: T. Brodzicki, *Handel zagraniczny państw Grupy Wyszehradzkiej. Zmiany strukturalne i rola handlu wewnątrzgałęziowego*, Katedra Ekonomiki Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański, „Analizy i Opracowania”, nr 4/2011; A. Cieślík, *Intraindustry trade and relative factor endowments*, „Review of International Economics”, Vol. 13, No. 5, 2005, s. 904-926; E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Monografie i Opracowania, 2002, nr 496, s. 195; E. Helpman, *Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries*, „Journal of the Japanese and International Economies”, 1987, No. 1, s. 62-81; E. Helpman, P. Krugman, *Market Structure...*, op. cit.

¹² J. Gullstrand pisze o szczególnej roli handlu IIT typu wertykalnego, w przypadku którego kraje wysokoprzemysłowe eksportują produkty wyższej jakości niż kraje „Południa” (por. J. Gullstrand, *Demand Patterns and Vertical Intra-Industry Trade With Special Reference to North-South Trade*, „The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review”, 2002, Vol. 11, Issue 4).

¹³ Por. M. Tharakan, B. Kerstens, *Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade Really Exist? An Analysis of the Toy Industry*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, 1995, Bd. 131, H. 1, s. 86-105.

¹⁴ S. Brkić, *Analysis of intra-industry trade between Bosnia and Herzegovina and the Western Balkans*, „Economic Review: Journal of Economics & Business”, May 2013, Vol. 11 Issue 1, s. 27-43.

¹⁵ J. Vapa-Tankosić, M. Carić, A. Jevtić, *Could improved regional trade integration better prepare Western Balkan economies for*

the EU single market challenges?, "Škola biznisa", 2011, Broj, No. 4, s. 28.

¹⁶ V. Botrić, *Intra-industry Trade between the European Union and Western Balkans: A Close-up*, "EIZ Working Papers", 2012, No. 1202, s. 23.

¹⁷ Ž. Marić, *Intra-industry trade and economic development (Case of Bosnia and Herzegovina)*, "Tranzicija / Transition, Journal of economic and politics of Transition", Tuzla-Travnik-Zagreb-Beograd-Bukurešt, 2011, Br. 27.

¹⁸ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan Press, London 1975.

¹⁹ Prezentację innych metod pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego zawierają m.in. prace: A. Cieślík, *Nowa Teoria Handlu Zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000; E. Czarny, op. cit.; J. Misala, E.M. Pluciński, op. cit.; E. Molendowski, op. cit.

²⁰ Por. D. Greenaway, R. Hine, C. Milner, *Vertical and Horizontal Intra-industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, "The Economic Journal", 1995, s. 1505-1518.

²¹ E. Molendowski, op. cit., s. 47; J. Misala, E.M. Pluciński, op. cit., s. 100.

²² Zakładając, że obroty handlowe tych krajów są większe od zera oraz że struktury produktowe handlu z poszczególnymi krajami nie są takie same (por. A. Cieślík, op. cit., s. 90; L. Fontagné, M. Freudenberg, *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, "CEPII Working Papers", CEPII, Paris 1997, No. 1, s. 22.

²³ Por. E. Czarny, op. cit., s. 191 i 196.

²⁴ Ł. Ambroziak, *Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach Unii Europejskiej*, "Unia Europejska. pl", IBRKK, Warszawa 2013, nr 1 (218).

²⁵ D. Greenaway, R. Hine, C. Milner, op. cit., s. 1505-1518.

²⁶ E. Czarny, op. cit., s. 192.

²⁷ Por. E. Molendowski, op. cit., s. 49.

²⁸ Zniesienie barier w handlu prowadzi w głównej mierze do wzrostu obrotów towarami, które stanowią bliskie substytuty i, co za tym idzie, charakteryzują się znaczną cenową elastycznością popytu. Sytuacja taka ma miejsce w przypadku handlu wewnątrzgałęziowego (E. Molendowski, op. cit., s. 41).

²⁹ Por. B. Hoekman, C. Artupane i S. Djankov, *Determinants of Intra-industry Trade Between East and West Europe*, "The World Bank, Policy Research Working Paper", November 1997, No. 1850, s. 25.

³⁰ Por. M. Brühlhart, *An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962-2006*, "World Economic Report, Reshaping Economic Geography (Background Paper)", World Bank, 2008, s. 6.

³¹ K.A. Reinert, *An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy*, Cambridge University Press, 2011, s. 48.

³² Poprzedni etap badania był wykonywany w oparciu o 3-cyfrowe kody SITC rev. 4.

³³ Należy zwrócić uwagę na fakt, że w tabeli 1 podawane były wartości indeksu G-L dla 3-cyfrowych kodów SITC, natomiast w tabeli 2 i 3 – dla 6-cyfrowych kodów HS. Sama konstrukcja indeksu G-L sprawia, że jego wartości dla kodów 6-cyfrowych muszą być niższe niż dla 3-cyfrowych (niezależnie od przyjętej klasyfikacji). Należy przy tym dodać, że samo porównywanie wyników opartych na różnych klasyfikacjach (HS, SITC) prowadzić może do błędnych interpretacji.

³⁴ Por. R. Baldwin, *The Spoke Trap: The Hub and Spoke Bilateralism in East Asia*, "Korean Institute for International Economic Policy", CNEAC Research, Seoul 2004, Series 04-02.

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

EFEKT KREACJI W HANDLU POLSKI Z KANADĄ PO WEJŚCIU W ŻYCIE UMOWY CETA

Łukasz Ambroziak*

W październiku 2016 r. planowane jest podpisanie kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi a Kanadą (*Comprehensive Economic Trade Agreement – CETA*)¹. Najprawdopodobniej zapadnie wówczas decyzja o tymczasowym stosowaniu umowy CETA, do czasu zakończenia procedur niezbędnych do jej pełnego wejścia w życie². Zgodnie z Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej umowy międzynarodowe wymagają decyzji Rady UE i zgody Parlamentu Europejskiego (art. 207 i 218). Komisja Europejska, przychylając się do stanowiska większości państw człon-

kowskich, w tym Polski³, zaproponowała, aby CETA miała charakter mieszany⁴. Oznacza to wymóg jej ratyfikacji także przez wszystkie państwa członkowskie. Zgodnie z art. 30.7 ust. 3 umowy (ramka 1), będzie mogła ona jednak być stosowana tymczasowo przed zakończeniem procedur ratyfikacji. Dotyczyć to będzie tylko dziedzin objętych kompetencjami wyłącznymi UE, takich jak wspólna polityka handlowa (WPH), a więc pozostających poza kompetencjami organów krajowych państw członkowskich.

Umowa jest pierwszym porozumieniem wynegocjowanym przez Unię z krajem należącym do grupy G-7, a drugim z państwem członkowskim Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*). Umowa z Meksykiem, zawarta w latach 2000–2001 r. (odpowiednio w zakresie handlu dobrami i usługami), ma jednak dużo skromniejszy zakres. Umowa CETA zakłada nie tylko szeroką liberalizację handlu towarami i usługami, lecz również lepszy dostęp do sektora zamówień publicznych i wzajemną ochronę inwestycji.