

Prof. dr hab. Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska
Szkola Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej

Recenzja rozprawy doktorskiej pt. „Liberalizacja handlu między Unią Europejską a państwami Partnerstwa Wschodniego”, autorstwa mgr. Daniela Butytera, napisanej pod kierunkiem naukowym prof. zw. dr. hab. Jarosława Kundery (promotor pomocniczy: dr Małgorzata Wachowska)

Temat rozprawy jest aktualny i zasługuje na badanie naukowe, zarówno w ujęciu teoretycznym (ze względu na specyfikę państw Partnerstwa Wschodniego [PW] jako partnerów umów o wolnym handlu), jak też w ujęciu empirycznym (analizowane państwa stosunkowo rzadko są przedmiotem badań, a są bliższymi lub dalszymi partnerami gospodarczymi Polski i całej UE). Co więcej, umowy o wolnym handlu (tzw. DCFTA) zawarte przez Unię z państwami PW są prezentowane jako ważny instrument wsparcia wymiany i gospodarek państw partnerskich i warto sprawdzić, czy tak jest.

Cel pracy został sformułowany we wstępie jasno, jakkolwiek niezręcznie po polsku: „wskazanie efektów liberalizacji handlu w przypadku gospodarek państw PW, wynikających z przystąpienia tych państw do WTO oraz utworzenia strefy wolnego handlu między UE a trzema państwami PW (Gruzją, Mołdawią i Ukrainą), które zawarły umowy stowarzyszeniowe z UE” (s. 8). Jest tu jednak nieścisłość w stosunku do tytułu rozprawy, w którym mowa jest tylko o efektach liberalizacji handlu państw PW z UE (bez skutków akcesji do WTO). Analiza treści rozprawy wskazuje, że nieścisłość jest szersza. Dotyczy bowiem nie tylko tytułu pracy i sformułowania jej celu badawczego, ale także praktycznej realizacji tego celu: (a) analizowane są bowiem nie tylko 3 ww. państwa, ale też Armenia i Azerbejdżan, (b) obok skutków liberalizacji handlu ww. państw z UE i wynikających z ich członkostwa w WTO, omówiono też efekty liberalizacji wynikającej z przyznania tym państwom przez UE jednostronnych preferencji handlowych GSP (lub GSP+).

Swą ocenę zacznę od zwięzłych uwag merytorycznych dotyczących poszczególnych rozdziałów, następnie odniosę się do zastosowanej metodologii, później przedstawię uwagi o charakterze redakcyjno-językowym, a na koniec – łączną ocenę całej pracy.

Rozprawa składa się z 6 rozdziałów, poprzedzonych wstępem i uzupełnionych zakończeniem oraz wykazem bibliograficznym.

Rozdział I jest zatytułowany „Liberalizacja wymiany handlowej w świetle teorii ekonomii” i – zgodnie z tytułem – stanowi punkt odniesienia do analizy konkretnych efektów redukcji barier w omawianych państwach. Słaba jest w tym rozdziale ocena systemu WTO: za dużo przepisów określono mianem zasad w sytuacji, gdy są to bardzo konkretne rozwiązania i trudno uznać je za ogólne zasady. Są tu powtórzenia i nieprecyzyjne stwierdzenia. Cele systemu GATT/WTO omówione są na s. 27 i później na s. 40. Jest dużo informacji opisowych i szczegółów, które niczemu nie służą (np. opis kolejnych Konferencji ministerialnych WTO).

Nieprecyzyjna jest definicja dumpingu (s. 70), a na s. 73 czytamy: „wg GATT/WTO dumping jest zakazany”. Jest to błąd; ta sama błędna informacja jest powtórzona na s. 158. Zamiast sprawdzić u źródła, Autor powołał się na publikację ukraińską. Nie jest to prawda! Dumping nie jest zakazany.

Na s. 91-99 Autor prowadzi rozważania o szarej strefie i korupcji jako pozaekonomicznych barier w handlu. W stosunku do barier ekonomicznych ta część jest relatywnie bardziej rozbudowana, ale ma to uzasadnienie z uwagi na specyfikę analizowanych państw.

Dobry był niewątpliwie pomysł zestawienia korzyści z kosztami wolnego handlu (s. 103 – 130). W praktyce jednak Autor pisze tu nie tyle o takim ujęciu, co o polityce wolnego handlu i protekcjonizmu (w tym o rodzajach tych polityk) i argumentach na rzecz liberalizmu i protekcji. Mniej jest zaś o korzyściach i kosztach liberalizacji.

W rozdziale tym omówione są różne wskaźniki handlowe (i wzory na ich obliczenie), m.in. indeks otwartości handlu, wskaźnik RCA, orientacji regionalnej, indeks Grubel-Lloyda, indeks podobieństwa eksportu. Mają one uzasadnienie, ponieważ zostały wykorzystane w dalszych rozważaniach do własnych obliczeń Autora. Uważam jednak, że wzory, zwłaszcza indeks Grubel-Lloyda (GL), powinny być przytoczone z oryginalnego źródła. Wtedy też prawdopodobnie ich interpretacja byłaby precyzyjniejsza (s. 128) i pozwoliłoby to może uniknąć błędu w późniejszym opisie wyników obliczeń wskaźnika GL (w rozdz. IV).

Rozdział II dotyczy „Metod liberalizacji obrotów handlowych w strefach wolnego handlu i ich efektów ekonomicznych”. Nie bardzo rozumiem na s. 149, tabela 2.1.1, czym się różni jednolity rynek od wspólnego rynku, skoro wszystkie elementy w tabeli są zaznaczone tak samo. Również w literaturze (przynajmniej obecnie) oba pojęcia traktowane są jako synonimy (poprzednio różnica w UE dotyczyła sposobu przyjmowania niektórych aktów prawnych).

Niezręcznie jest sformułowane zdanie: „strefy wolnego handlu eliminują całkowicie przeszkody w handlu, a GATT może je zredukować tylko częściowo” (s. 153). Na forum GATT/WTO też można wynegocjować całkowitą eliminację barier dla danego towaru czy w danym kraju. Autorowi chodziło chyba o coś innego, tj. o to, że w ramach SWH można doprowadzić do pełnej eliminacji barier tylko między niektórymi krajami i nie obowiązuje tu zasada niedyskryminacji (klauzula największego uprzywilejowania). I dalej „Jest to zasadnicze rozróżnienie między integracją a kooperacją” (tzn. jakie jest tu kryterium rozróżnienia?). Autor powołuje się w tym zaiste „oryginalnym” wniosku na ukraińskiego autora.

Trochę „rozwleczone” są „długookresowe efekty powstanie strefy wolnego handlu” – (dalej: SWH; powinno być „i unii celnej” [UC]) i jest tu trochę powtórzeń (np. efekty skali produkcji, specjalizacja wewnątrzgałęziowa). Nie bardzo też rozumiem, o co chodzi w akapicie dotyczącym „ponoszenia pewnych kosztów” w ugrupowaniu przez jego państwa członkowskie i „dofinansowaniu ze środków wszystkich państw uczestniczących” (s. 201, drugi akapit od góry). Przecież ani w SWH, ani w UC nie ma wspólnego budżetu.

Rozdział III nosi tytuł „Polityka handlowa UE wobec państw PW”. Autor słusznie wskazuje tu, że liberalizację handlu państwa PW zaczęły już przed ogłoszeniem PW (s. 212). Co więcej, nie jest ona wymieniona wśród flagowych inicjatyw PW. Cele PW są znacznie szersze niż tylko wzrost obrotów handlowych. Zastanawiam się więc, dlaczego polityka handlowa pojawiła się w tytule. Tym bardziej, że wszystkie umowy negocjowane przez UE z państwami PW zawierają, obok elementów handlowych, także ważne regulacje dotyczące innych dziedzin gospodarki, a także przestrzegania

prawa, wartości itp. Pewnie lepszy byłby więc tytuł „Polityka UE wobec państw PW”. W rozdziale tym zabrakło mi 1-2 akapitów na temat znaczenia PW dla UE (właśnie informacji o istocie i celach „unijnej polityki”): dlaczego UE zaoferowała pomoc finansową, organizacyjną i „głębokie” umowy (DCFTA) krajom dość odległym przecież od jej wschodnich granic (poza Ukrainą)? Nie jest to oczywiście główny wątek rozprawy, ale niewątpliwie pozwoliłby lepiej zrozumieć wzajemne relacje tych państw.

W rozdziale III Autor zastosował chronologiczne podejście do pokazania ewolucji relacji handlowych UE z omawianymi państwami, tj. w podziale na 3 etapy (a) od uzyskania przez nie niepodległości do przystąpienia do WTO, (b), handel na zasadach WTO do powołania SWH z UE, (c) w ramach SWH z UE (s. 228). Taki podział wydaje się logiczny i uprawniony. Mam jednak kilka uwag do jego praktycznej realizacji, jakkolwiek nie mają one zasadniczego ciężaru gatunkowego: (a) dla każdego kraju ww. okresy były różne i dobrze by było powtórzyć w tym rozdziale konkretne lata ich obowiązywania. Wystarczyło zrobić jedną prostą tabelicę porównawczą, dotyczącą tych dat. Bez tego czytelnik się gubi i nie pamięta, kiedy poszczególne kraje przystąpiły do WTO lub podpisały umowę z UE (i kiedy umowa zaczęła obowiązywać, bo to też są różne daty). Taka informacja byłaby też bardzo użyteczna do oceny efektów liberalizacji w poszczególnych okresach i między krajami przedstawionej dalej w rozdziale V. Mniejsze efekty dla jednego kraju mogły chyba wynikać z krótszego okresu wdrażania rozwiązań liberalizacyjnych?

(b) brak jest wyważenia między sprawami ważnymi i mniej ważnymi i stąd „rozwlczenie” niektórych kwestii, niekoniecznie ważnych dla głównego wątku (np. niżej wspomniane, chyba trochę przypadkowe, tabele pokazujące towary objęte liberalizacją handlu lub relatywnie szerokie omówienie ogólnych postanowień umownych, nie mających charakteru wiążącego dla partnerów, jak np. elementy współpracy gospodarczej);

© brak jest wyraźnego zaznaczenia, które przepisy umowy UE z danym państwem mają charakter wiążącego zobowiązania (i ewentualnie terminu jego wdrożenia w życie, np. zakończenie budowy SWH), a które jedynie charakter deklaracyjny (p. współpraca gospodarcza). Trudno w efekcie ocenić, jak daleko umowy te zmieniają wewnętrzne ustawodawstwo partnerów wschodnich i na ile stwarzają im nowe możliwości współpracy, ale też jakie dodatkowe zagrożenia konkurencyjne mogą dla nich powodować;

(d) historyczne umowy, w tym umowy o partnerstwie i współpracy z 1966 r. z krajami Kaukazu Płd. powinny zostać omówione jedynie zwięźle i opisane w czasie przeszłym, a nie teraźniejszym, czy wręcz przyszłym (co należy jeszcze zrobić). Raczej należałoby ocenić, czy zostały w pełni wdrożone.

Na s.286 jest informacja, że umowa stowarzyszeniowa UE z Ukrainą jest najbardziej liberalnym porozumieniem spośród trzech analizowanych porozumień. Na jakiej podstawie Autor wysunął taki wniosek, skoro na s. 271 jest informacja (tabela 3.4.2), że końcowa stawka cła importowego po powstaniu DCFTA w Gruzji i Mołdawii będzie 0%, a na Ukrainie 1,2%. Informacja ta daje podstawę chyba do odmiennego wniosku?

Tam gdzie omawiany jest system regulacji importu (ostatnie dwa akapity na s. 227) tekst wygląda jak rekomendacja/ekspertyza (Azberbejdżan „powinien”, „musi” itp.), a nie obiektywna analiza ekonomiczna. W rozprawach doktorskich należy unikać takiego języka.

W pierwszej części rozdziału IV pt. „Wymiana handlowa między UE a państwami PW w okresie realizacji umów” Autor charakteryzuje – zgodnie z tytułem tego rozdziału – zmiany w

wielkości handlu omawianych krajów z UE i wybranymi partnerami handlowymi. Analiza byłaby znacznie bardziej przejrzysta, gdyby ewolucję wymiany handlowej pokazano przez pryzmat wskaźników dynamiki (np. rok poprzedni = 100). Zamiast tego mamy same udziały w handlu (i wielkości absolutne). Czytelnik musi sobie sam policzyć, czy zmiany były duże czy małe w relacji do poprzedniego okresu.

Kilkukrotnie jest powtarzana informacja, że analizowane państwa korzystały z GSP (lub GSP+) w ramach WTO (lub od daty ich przystąpienia do WTO), np. na s. 295. Jest to nieprawda. GSP to system jednostronnych preferencji celnych przyznawanych przez państwa rozwinięte państwom mniej rozwiniętym, uchwalony w 1968 r. na forum UNCTAD i ma charakter jednostronnych preferencji donatorów (tj. zależy od ich dobrej woli). Ukraina korzystała z GSP na rynku UE już na początku tego wieku.

O ile analiza otwartości gospodarek PW w rozdziale IV (pkt. 4.3) nie ogranicza się do prezentacji wskaźników ilościowych i zawiera szerszą interpretację czynników wyjaśniających zmiany i od czego zależy ich wielkość, to zmiany indeksów handlu wewnątrzgałęziowego, mierzone wskaźnikiem Grubel-Lloyda są omówione bardzo „płytko” i błędne jest wiązanie ich jedynie z liberalizacją (s. 351-352- „zmiana indeksu G-L na skutek przystąpienia do WTO”). Stwierdzenie, że „po przystąpieniu do WTO eksport zwiększył się, a import zmniejszył, co doprowadziło do powstania handlu wewnątrzgałęziowego” (s. 354) świadczy o całkowitej nieznajomości przez Autora rozprawy istoty tego handlu. Co więcej, wskaźniki GL są oddzielnie liczone w rozbiciu na liberalizację w ramach WTO i GSP, co tylko utwierdza mnie w przekonaniu, że Autor nie rozumie dobrze istoty i czynników określających rozwój handlu wewnątrzgałęziowego.

Podsumowując uwagi do tego rozdziału: przeprowadzono w nim analizę zmian w wielkości i struktury towarowej handlu poszczególnych krajów (z ww. mankamentami), ale brakuje prawidłowego wykazania związku przyczynowo-skutkowego z liberalizacją.

W rozdziale V pt. „Krótko- i długookresowe efekty liberalizacji handlu UE z państwami PW” Autor przedstawia wyliczenia kreacji i przesunięcia handlu, oraz innych indeksów zaprezentowanych w rozdziale II. Słusznie zauważa (s. 362), że „wielkość wskaźników mogła być kształtowana również pod wpływem czynników zewnętrznych, takich jak konflikt zbrojny czy wysoko poziom szarej strefy. W tych warunkach kreacja mogłaby być większa, a przesunięcie i stłumienie handlu mniejsze”. Biorąc pod uwagę intuicyjnie wagę czynników zewnętrznych można stwierdzić z dużym prawdopodobieństwem, że w niektórych grupach towarowych ich waga jest większa niż liberalizacji.

Nawet tam, gdzie mamy policzone efekty kreacji i przesunięcia, Autor nie umiał poradzić sobie z pełną ich oceną, bo: (1) wskazuje jedynie czy efekt kreacji był wyższy czy niższy od przesunięcia handlu, (2) przytacza dane o tych efektach jedynie w wielkościach absolutnych i w takim ujęciu porównuje je między krajami „pozytywna suma kreacji i przesunięcia handlu jest o wiele mniejsza w przypadku Gruzji niż Ukrainy” (s. 369). Przecież to oczywiste, biorąc pod uwagę odmienną skalę krajów i ich rynków. Ważne jest porównanie nie w wielkościach absolutnych, ale odniesienie każdej z tych wielkości do skali handlu danego kraju lub jego PKB. Jeśli obliczymy udział łącznego efektu kreacji i przesunięcia (skumulowanego efektu liberalizacji po wprowadzeniu DCFTA) w handlu z UE np. Mołdawii w 2016 r., to wyniósł on 21% (717mln USD/6,07 mld USD = 11.8%), dla Ukrainy analogiczny wskaźnik osiągnął 18,5%% jej handlu (1.0 mld/5,42 mld USD), a dla Gruzji 13.3% (0,368 mld USD/2,77 mld USD=13.3%) (tabele w pkt. 4.1. oraz 5.1, ss 297-365).

W świetle powyższego mam wątpliwości co do poprawności wzorów przyjętych od obliczenia efektów kreacji i przesunięcia handlu w rozdziale II (s. 181 i 183). Już na pierwszy rzut oka wydają się one niepoprawne, bo nie uwzględniają w ogóle skali liberalizacji (poziomu ceł przed liberalizacją i po jej zakończeniu) oraz cenowej elastyczności popytu na towary będące przedmiotem handlu. Nigdzie w literaturze, a także w trakcie własnych obliczeń efektów kreacji i przesunięcia handlu Polski z ówczesną EWG (na początku lat 90. XX w., na mocy umowy stowarzyszeniowej) nie spotkałam się z szacunkami możliwych skumulowanych zmian handlu na poziomie powyżej 10% handlu. Zazwyczaj uzyskuje się możliwe przyrosty handlu na poziomie kilku procent. Szczególnie, jeśli wyjściowy poziom ceł nie był zbyt wysoki. A tak było właśnie w przypadku analizowanych państw. Autor pisze, że średni poziom ceł przed utworzeniem stref wolnego handlu wynosił w nich on od 6,1% (Gruzja) do 13,2% (Mołdawia). Poziom ceł w UE na towary pochodzące z tych państw był jeszcze niższy. W takiej sytuacji, nawet pełna eliminacja wszystkich ceł nie była w stanie spowodować tak radykalnych przyrostów handlu, jakie oszacował Autor. Zwłaszcza, że cenowa elastyczność popytu i podaży w tych krajach też najprawdopodobniej nie jest zbyt wysoka.

Autor popełnił tu jeszcze jeden błąd. W przypadku Gruzji nie obliczył – wg takiej samej metodologii - efektów kreacji i przesunięcia handlu wynikających z autonomicznych preferencji celnych. Uznał, że kraj ten nie korzystał z takich ułatwień w dostępie do rynku UE, ponieważ korzystał z systemu GSP+ (s. 370). Jak już zauważyłam w innym miejscu, jest to totalne nieporozumienie, bo preferencje GSP+ są korzystniejszą odmianą ogólnego systemu GSP (zapewniają łatwiejszy dostęp do rynku UE towarom z kraju beneficjenta).

I przy okazji jeszcze jedna wątpliwa dla mnie kwestia metodologiczna: Czy można sumować efekty liberalizacji wynikającej z autonomicznych preferencji celnych i DCFTA (tj. liberalizacji jednostronnej i dwustronnej)? Przecież wprowadzenie w życie DCFTA oznaczało włączenie do tych porozumień jednostronnych ułatwień w dostępie do rynku UE dla analizowanych państw, które obowiązywały wcześniej. Dla niektórych towarów był to nawet całkowicie swobodny dostęp do rynku UE. W tej sytuacji zsumowanie obu efektów oznacza chyba podwójne liczenie efektów po stronie eksportu do UE? Wątpliwości nie byłoby, gdyby Autor wyjaśnił dokładniej, jak policzył efekty kreacji i przesunięcia handlu (np. w Aneksie).

Autor porównuje też efekty liberalizacji handlu na podstawie DCFTA ze skalą efektów liberalizacji handlu Armenii i Białorusi w ramach ich unii celnej z Rosją, Kazachstanem i Kirgistanem. Jaki jest cel tego działania? EUG obejmuje przecież inne państwa. W moim przekonaniu wątek ten rozszerzył niepotrzebnie pracę (jest stanowczo zbyt długa i nieprzejrzysta, do czego jeszcze wróczę) i wykracza poza tytułową kwestię, a nie wnosi nic do omawianych kwestii.

Autor słusznie pisze, że struktura eksportu państw PW do UE jest mało zdywersyfikowana, co sprawia, że ich korzyści z liberalizacji handlu są mniejsze niż korzyści UE (s. 402-203). Słusznie też dodaje, że liberalizacja handlu stworzyła możliwości do rozszerzenia produkcji wielu towarów. Stosunkowo najlepszą pozycję wyjściową w tym względzie ma Gruzja, gdzie wskaźnik komplementarności handlu jest najwyższy spośród analizowanych krajów. Nie rozumiem tylko, dlaczego do oceny komplementarności Autor wykorzystał wskaźnik RCA (tak przynajmniej sugeruje treść tabel zaprezentowanych w punkcie 52.4, bo tytuły mówią o komplementarności), a nie wzór na komplementarność przedstawiony w rozdziale I (s. 129). Oba indeksy mają odmienną interpretację, o

czym jest mowa w rozdziale I. Dlatego też interpretacja wyników RCA jako wyników komplementarności jest błędna (s. 402-408).

Doceniam chęć „zmierzenia się” Autora z długookresowymi efektami liberalizacji dla krajów PW. Jednak przedstawienie wyników dla poziomu PKB i płac w wielkościach absolutnych uważam za błąd metodologiczny. Wysoka inflacja zaciemnia wyniki i utrudnia porównanie realnych zmian. Złagodzeniem tego błędu jest podanie przez Autora tych dwóch danych nie tylko w walutach krajowych państw PW, ale także w USD. To też jednak nie rozwiązuje problemu oceny zmian sytuacji, bo wielkości z reguły zmieniają się z roku na rok i trzeba ewentualnie (a) samemu policzyć skalę wahań tych zmiennych, (b) próbować powiązać zmiany („w górę” i „w dół”) z okresami najgłębszej liberalizacji handlu w poszczególnych krajach. To nie jest dobre narzędzie analizy!

W efekcie, podobnie jak w poprzednich rozdziałach, zamiast spróbować powiązać okresy najintensywniejszej liberalizacji ze zmianami sytuacji gospodarczej, Autor po prostu analizuje zmiany wskaźników PKB, BIZ, poziomu płacy, itp. w całych okresach. Niewiele z tego wynika dla znaczenia samej liberalizacji dla tych zmian.

W rozdziale VI pt. „Pozaekonomiczne bariery w handlu między UE a państwami PW” jest mnóstwo informacji o tym, co państwa PW powinny zrobić w ramach dostosowywania prawa do wymogów WTO i UE (na mocy podpisanych umów). Pewnie i bez tego byśmy wiedzieli, że państwa te są zobowiązane do takich działań, jak dostosowanie prawa w zakresie przestrzegania wartości UE, „reformy ustawodawstwa w zakresie ochrony środowiska naturalnego poprzez wdrażanie działań na rzecz środowiska i klimatu...”(s. 424-425). To są oczywiste kwestie i bardzo ogólne. Brakuje mi tu (a) jakiegokolwiek osadzenia w czasie tych zmian (do kiedy mają być zrealizowane i czy wszystkie są prawnie wiążące, czy też mają charakter deklaracji do działania); (b) czy są przewidziane jakieś instrumenty zachęty do ich wprowadzenia, np. pomoc finansowa) Są jedynie wyrywkowe informacje na ten temat.

Jest mowa o wspieraniu przez UE reform w Azerbajdżanie (mimo iż państwo to nie ma umowy o SWH, bo nie jest członkiem WTO, a to jest dla UE warunkiem zawarcia takiej umowy), ale ani słowa nie ma o tym, jakimi narzędziami Unia to wsparcie realizuje: tylko werbalnie, czy udziela też pomocy finansowej, technicznej itp.? Informacja o tym pozwoliłoby lepiej ocenić szanse na osiągnięcie konkretnych efektów.

Bardzo dobrze, że Autor włączył do pracy wątek szarej strefy i korupcji i ich wpływu na zakłócanie efektów liberalizacji handlu (pkt. 6.2), bo duża skala tych zjawisk m.in. nakazuje z ostrożnością traktować dane o wielkości handlu i wynikach liberalizacji. Z całą pewnością, tak jak cała gospodarka, tak i obroty handlowe są w znaczącym stopniu wynikiem nierejestrowanych transakcji i powodują zakłócenia wielkości obrotów, co Autor sam zauważa na s. 435 i 438. i n. Jednak przytoczone wskaźniki dotyczące postrzegania korupcji (bo takie są publikowane przez organizacje międzynarodowe i jednolicie obliczane od lat dla wszystkich państw świata, a więc w pełni porównywalne) dają inny obraz niż ten, zaprezentowany w pkt. 6.2. W szczególności Gruzja wg danych *Transparency International* znajduje się od kilku lat w grupie państw, w których korupcja nie jest wielkim problemem (wskaźnik powyżej 50 w l. 2012-2017; https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017#research). Natomiast, zdaniem Autora „w analizowanym okresie, spośród wszystkich państw PW, największy poziom szarej

strefy jest w Gruzji” Autor też powołuje się na dane tej organizacji, ale przytacza zupełnie inne konkretne wskaźniki.

Odrębną, choć powiązaną merytorycznie kwestią, jest wskaźnik szarej strefy. Autor przytacza tu własne obliczenia, odwołując się do sposobu wyliczeń dla Azerbejdżanu. Zgodnie z tym sposobem, punktem wyjścia do takich szacunków są dane dotyczące ”nierejestrowanej gospodarki” (szarej strefy) i globalnej produkcji. Skąd Autor uzyskał te dane do własnych obliczeń dla pozostałych krajów? A także – dane dotyczące Azerbejdżanu przytoczone w tabeli 6.2.3 nie odpowiadają indeksom prezentowanych w artykule, do którego się odwołuje. Skąd ta rozbieżność?

Doktorant słusznie dołączył do analizy ilościowej efektów liberalizacji rozważania nt. zakłócenia efektów liberalizacji na skutek działań wojskowych w państwach PW. Jestem pod wrażeniem danych tabel 6.3.2. i precyzyjnego obliczenia obniżenia importu i eksportu Ukrainy do/z Rosji (tab. 6.3.2, s. 444-445; wszystko jest w procentach?). Rozumiem jednak, że są to po prostu zmiany eksportu i importu, wywołane wszystkim i czynnikami, a nie tylko skutkami wojny?

Trzeba przyznać, że Autor dotarł do bardzo ciekawych i pewnie niełatwo dostępnych danych o obrotach handlowych obwodu donieckiego i łużańskiego w okresie konfliktu na wschodzie Ukrainy, czy dane dotyczące handlu zagranicznego Naddniestrza. Jednak pokazanie tylko absolutnych wielkości, bez odniesienia ich do jakiejś wspólnej podstawy (np. PKB danego kraju) niewiele mówi o skali tego zjawiska (np. czy 49,6 mln dol. importu Osetii Płd. z Rosji to istotna część handlu tego obszaru czy nie?).

Zakończenie jest rzeczowe i konkretne. Zawiera m.in. syntetyczne zestawienie wyników obliczeń ilościowych. Nie ma tu, niestety, nawiązania do celu i hipotez badawczych przedstawionych we wstępie. Potwierdza to właściwie, że rozprawa stanowi nie tyle ocenę efektów liberalizacji, co porównawczą analizę zmian w handlu państw PW, jego strukturze towarowej oraz konkurencyjności na rynku UE. Wykracza więc znacząco poza tytuł rozprawy, czego efektem jest zdecydowanie za duża jej objętość.

Trochę niespójna jest ocena efektów liberalizacji dla poszczególnych państw PW. Na s. 455 znajdujemy informację, że Gruzja jako jedyny kraj PW uzyskała krótkookresowe korzyści, mierzone wskaźnikami kreacji i przesunięcia handlu. Czy rzeczywiście? Na następnej stronie Autor pisze, że „tylko dla Ukrainy przystąpienie do DCFTA zawsze wiązało się z pozytywną zmianą wszystkich wskaźników, które decydują o korzyściach długookresowych, nawet jeśli na poprzednich etapach liberalizacji odnotowano negatywne tendencje” (s. 456). Która informacja jest prawdziwa?

Uderza pozytywnie to, że zakończenie jest napisane bardzo poprawnie w języku polskim, w przeciwieństwie do większości całego tekstu rozprawy, który ma wiele mankamentów językowych (mowa jest o tym dalej w uwagach szczegółowych).

Uwagi metodologiczne

Mam kilka pytań i uwag dotyczących istoty analizowanego zagadnienia, tj. sposobu pomiaru efektów liberalizacji. Odnoszą się bowiem do tytułowego zagadnienia i co więcej – rzutują ona wyniki analizy i ich interpretację. Jest to uszczegółowienie wyrażonych wyżej wątpliwości dotyczących poprawności wyliczenia efektów kreacji i przesunięcia handlu.

(a) jak zostały policzone efekty kreacji i przesunięcia handlu w odniesieniu do autonomicznych preferencji i DCFTA i czy można porównywać te wielkości? Z jednostronnych preferencji

beneficjenci korzystali przez wiele lat: który rok Autor przyjął jako podstawę do wyliczenia przyrostu eksportu w następstwie zastosowania tych preferencji? Z kolei strefy wolnego handlu na mocy DCFTA nie zostały jeszcze w pełni wdrożone. W jaki sposób więc tu dokonano obliczeń?

(b) Powtórzę też pytanie o charakterze metodologicznym, bo może odpowiedź na nie rozwieje moje wątpliwości: czy można sumować efekty liberalizacji wynikającej z autonomicznych preferencji celnych i DCFTA (tj. liberalizacji jednostronnej i wzajemnej)?

Myślę, że dobrym uzupełnieniem oceny efektów preferencji jednostronnych (gdzie jest oczywiste, że nie obejmują one całego handlu, a tylko niektóre produkty) byłoby zbadanie, czy dotyczą one towarów ważnych w handlu omawianych krajów, czy też mało istotnych i czy zastosowano wobec nich istotną marżę preferencji. Wystarczyło wybrać kilka/kilkanaście głównych produktów w eksporcie każdego kraju i sprawdzić (a) czy były objęte preferencjami, (b) jaka była marża preferencji. Jaki jest natomiast cel tabeli na s. 230 (artykuły rolne objęte kwotą taryfową w ramach GSP udzielone Mołdawii przez UE) w sytuacji gdy nie wiemy czy są to ważne towary w eksporcie kraju, czy może w ogóle nie eksportowane? (przy okazji: okres stosowania GSP omówiono w czasie przyszłym: będzie, wystąpi itp., a przecież analiza dotyczyła okresu przeszłego). Podobne pytania można sformułować w związku z tabelami 3.2.3 do 3.2.6 (s. 239-242) i dalej w pkt. 3.4. Czemu służą? Nie ma informacji, czy te redukcje ceł – zwłaszcza w imporcie z UE – dotyczyły towarów, które mogły spowodować potaniecie kosztów produkcji w PW, czy raczej towarów, które dzięki liberalizacji stały się dodatkową konkurencją dla rodzimej produkcji. Jednocześnie brak informacji o towarach wyłączonych z liberalizacji (a takie chyba też były? – s. 286). W efekcie taka czysto opisowa informacja jest mało użyteczna do oceny znaczenia GSP dla beneficjentów tego systemu.

Podobna uwaga odnosi się częściowo do sposobu prezentacji dwustronnych umów UE z państwami PW. Praca zawiera np. tabele o wysokości kwot taryfowych w eksporcie Mołdawii do UE (tabela 3.4.6, s. 283) czy w eksporcie Ukrainy (tabela 3.4.11, s. 289), a my nie mamy żadnej informacji o wolumenie eksportu tych towarów i nie umiemy ocenić czy kwoty istotnie zwiększyły możliwości eksportowe tych krajów, czy raczej miały charakter „pustych” preferencji (w sytuacji gdy były niskie w stosunku do historycznego wolumenu eksportu danego towaru).

Na ss. 353-361 oraz w pkt. 5.2.1. błędne są tytuły tabel, w których zmianę indeksów handlowych Autor przypisuje konkretnym formom liberalizacji (przystąpieniu kraju do WTO, utworzeniu DCFTA itp.). Píše bowiem o zmianach indeksów „na skutek” liberalizacji. Jest to uproszczenie. Nie ma możliwości jednoznacznego powiązania zmian handlu z omówionymi typami liberalizacji (WTO, DCFTA, preferencje autonomiczne). W tytule tabel, zamiast słów „na skutek” mogłoby być „po udzieleniu”, tak jak Autor sam napisał w opisie wyników niektórych tabel. Co więcej, nie mamy żadnej wskazówki, czym kierował się Autor wybierając takie, a nie inne towary do obliczenia dla nich wskaźników handlowych i zaprezentowania ich w przytoczonych tu tabelach.

Uwagi redakcyjno-językowe i merytoryczne uwagi szczegółowe

Pracę cechuje dużo mankamentów językowych i redakcyjnych. Poniżej zamieszczam tylko niektóre z nich. Na część tych zastrzeżeń wskazałam na marginesach recenzowanej pracy.

Uwaga najogólniejsza sprowadza się do tego, że tekst jest słabo zredagowany w języku polskim. Wynika to niewątpliwie z faktu, że Autor w bardzo szerokim (miejscami – dominującym)

stopniu korzystał z prac opublikowanych w języku rosyjskim i ukraińskim. Czytając rozprawę mamy miejscami wręcz wrażenie, że jest to bezpośrednie tłumaczenie z języka obcego, nie uwzględniające polskiej składni zdania i gramatyki. W niektórych przypadkach uchybienia redakcyjne wynikają z błędów merytorycznych, np. wyżej wymienione tytuły tabel wiążące zmiany wskaźników handlowych z poszczególnymi rodzajami liberalizacji.

Inny przykład niestarannie przekazanej informacji: „dnia 1 listopada 2001 przeprowadzono rundę z Dauhy” (s. 32). Tego konkretnego dnia zaledwie rozpoczęto rokowania i do dziś ich nie skończono! (mowa o tym jest zresztą na s. 38, gdzie Dauha występuje jako Ad-Dauha!). Dalej Autor pisze, że „kolejne posiedzenie ... zostało przeprowadzone w Cancun w 2003 r.”, tak jakby to były nowe rokowania. Spotkanie w Cancun było jednym z odbywających się co dwa lata posiedzeń Rady Ministerialnej WTO. I tylko tyle.

s. 65 ”opłaty wykonywane na granicy, o charakterze fiskalnym” - każda opłata ma charakter fiskalny.

s. 44 „pojęcie taryfy celnej jest zbieżne z pojęciem cła”; niezupełnie: taryfa stanowi zestawienie stawek celnych na towary importowane do danego kraju. A dalej pisze coś przeciwnego” taryfa celna nie jest konkretną stawką celną dla niektórych grup towarowych”. Powołuje się tu znów na źródła ukraińskie.

s. 125 – Autor kończy tu omawianie argumentów na rzecz liberalizacji i protekcjonizmu i zaraz po nich w tym samym punkcie - omawia różne wskaźniki handlu. Te ostatnie powinny być wyodrębnione redakcyjnie, bo na pewno nie mieszczą się w obszarze „argumentów...”.

s. 130 - W ostatnim akapicie rozdziału I jest mowa o kosztach dostosowawczych liberalizacji. Jest to bardzo ważny aspekt redukcji barier handlowych, ale nie pasuje w tym miejscu (po omówieniu wskaźników handlowych). Powinien on znaleźć się wcześniej, pewnie na podsumowanie korzyści i kosztów liberalizacji handlu (na s. 125).

s. 202 - Myślę, że w tytułach nie powinno się stosować skrótów, które nie są powszechnie znane (w tym przypadku skrót PW).

s. 264, tabela 3.4.1; źle jest sformułowany tytuł tabeli „porównanie struktury umów stowarzyszeniowych między Ukrainą, Gruzją i Mołdawią; powinno być raczej: „Porównanie struktury umów stowarzyszeniowych Ukrainy, Gruzji i Mołdawii z Unią Europejską” lub: „Porównanie struktury umów stowarzyszeniowych Unii Europejskiej z Ukrainą, Gruzją i Mołdawią”.

tabela 3.4.4. (s. 279) - kategoria towarów objętych liberalizacją nie odpowiada klasyfikacji zaproponowanej przez autora wyżej na tej samej stronie (nie ma tam artykułów rolnych wobec których stosowane są ceny referencyjne). Ponadto, dlaczego akurat tę grupę towarów wybrano?

s. 281 - „Z drugiej strony nie wprowadza zachęty, która negatywnie wpływa na rozwój produkcji i eksportu, jak to się zazwyczaj odbywa z innymi barierami w handlu” – przy najlepszej chęci nie rozumiem o co tu chodzi.

tabela 3.4.7 „eksport z Mołdawii, który jest objęty mechanizmem kontroli, pomijając drugą stronę”; co to znaczy?

s. 286 – zabrakło redakcyjnego oddzielenia rozważań o umowie z Mołdawią i Ukrainą.

s. 344 - zamieszczony tu wykres jest zatytułowany „Import różnych wyrobów przemysłowych (na górze) oraz chemikaliów i produktów pokrewnych (na dole)”. To naprawdę nie jest tytuł wykresu, z którego mógłby być zadowolony kandydat na doktora nauk ekonomicznych, ponieważ: (1)

chemikalia, to też są wyroby przemysłowe; (2) „na górze” (od kiedy „góra” się zaczyna?) i „na dole” może napisać w opisie zdjęcia, ale nie w rozprawie naukowej.

s. 347 - Gruzja i Armenia przystąpiły do GSP+. Jest to niepoprawne stwierdzenie. Państwa nie mogą jednostronnie przystąpić (lub „nie”) do systemu GSP. To Unia włączyła je do tego systemu.

s. 354 – „w efekcie udzielenie sobie autonomicznych preferencji handlowych wzrósł eksport towarów Ukrainy do UE, w wyniku czego powstała wymiana wewnątrzgałęziowa”. Zdanie jest źle zredagowane w języku polskim. Zawiera też błędy merytoryczne: (a) określenie „autonomiczne” preferencje oznacza jednostronne preferencje przyznawane przez dane państwo („uznaniowo”); (b) sam w sobie wzrost eksportu nie prowadzi do wymiany wewnątrzgałęziowej.

s. 356 - skoro Mołdawia stała się członkiem WTO w 2012 r., to dlaczego obliczono wskaźniki G-L „na skutek przystąpienia do WTO” dla lat 2000-2008?

s. 362 - „częścią liberalizacji w ramach DCFTA było przygotowanie rynków Mołdawii i Ukrainy do integracji z UE za pośrednictwem systemu autonomicznych preferencji handlowych”. Zdanie jest niepoprawnie zbudowane: autonomiczne preferencje UE obowiązywały przed wynegocjowaniem DCFTA.

s. 367: pojawia się w tym samym akapicie określenie „Republiki Narodowe (lub Republiki Ludowe) na wschodzie Ukrainy”. Są takie?

s. 369 – „eksport i import Białorusi do UE kontynuują tendencję do zmniejszania się” – to jeden z wielu przykładów sugerujących bezpośrednie tłumaczenie z języka obcego; po polsku tak nie mówimy.

s. 370 – „ze względu na to, że Gruzja korzystała z preferencji handlowych w ramach systemu GSP+, to nie została objęta system autonomicznych preferencji handlowych” Jest to nieprecyzyjne. GSP+ to też system autonomicznych preferencji, zresztą korzystniejszych niż ogólny system GSP.

s. 398: tytuł pkt. 5.2.3. „Zmiana wskaźnika podobieństwa eksportu jako czynnika rozwoju handlu” – tytuł tego podpunktu jest niezręcznie sformułowany. Przecież to nie wskaźnik jest czynnikiem rozwoju handlu, tylko podobieństwo struktury eksportu. Przy okazji: dla wskaźnika tego chyba nie ma wzoru w I rozdziale pracy.

s. 454 – „liczba grup towarowych dla których występuje wymiana IIT jest na Ukrainie większa niż w przypadku Pld. Kaukazu” - jest to błędne sformułowanie. W każdej gałęzi („grupie towarów”) można wyodrębnić handel wewnątrz-gałęziowy i międzygałęziowy, a suma udziałów obu typów handlu (ale nie liczby grup towarowych) stanowi 100% (cały handel danej gałęzi (kraju itp.).

s. 455 – „niewielkie efekty handlowe Mołdawii z liberalizacji handlu” - na jakiej podstawie oceniono je jako „niewielkie”? W stosunku do czego „niewielkie”? Nie widzę podstaw do takiej oceny.

Uwagi ogólne i ocena końcowa

Lektura rozprawy prowadzi mnie do wniosku, że jej Autor wykazał się dużą wiedzą z zakresu zagranicznych stosunków gospodarczych analizowanych państw PW, zwłaszcza z UE. Nie bardzo natomiast umiał sobie poradzić z przejrzystym uporządkowaniem i czytelnym zaprezentowaniem tej wiedzy. Z pewnych wątków, np. tych nie uwzględnionych w tytule, mógł spokojnie zrezygnować, bez uszczerbku dla wyników i jasności wyводу. Zwłaszcza, że praca jest bardzo długa (501 stron z literaturą), a właściwie zdecydowanie za długa jak na rozprawę doktorską.

Autor rozprawy włożył mnóstwo pracy w obliczenie bardzo wielu wskaźników i dla dość dużej liczby państw, ale takie podejście wcale nie zapewniło bardzo dobrego osiągnięcia założonych celów. Znacznie lepiej by było, gdyby skupił się na mniejszej liczbie państw (np. na 3 wymienionych na s. 8, tj. Gruzji, Mołdawii i Ukrainie, które zawarły umowy stowarzyszeniowe z UE) i pogłębił analizę.

Ocenę realizacji celów rozprawy („wskazanie efektów liberalizacji handlu...”) utrudnia podjęcie w pracy równoległe wielu wątków merytorycznych. Obok tytułowych efektów liberalizacji handlu między UE a Gruzją, Mołdawią i Ukrainą na mocy umów o wolnym handlu (DCFTA) Autor próbuje też analizować efekty liberalizacji handlu tych krajów wynikające z ich przystąpienia do WTO (mimo iż praktycznie nic nie pisze o skali i zakresie tej liberalizacji), a także efekty wynikające z korzystania wcześniej z jednostronnych preferencji handlowych na rynku UE w ramach systemu GSP (lub GSP+). Do tego dołącza analizę liberalizacji handlu Armenii, która nie podpisała umowy o wolnym handlu z UE oraz Azerbejdżanu, który nie tylko nie ma umowy wolnohandlowej z UE, ale też nie jest członkiem WTO. Wątki te zostały uzupełnione o efekty liberalizacji handlu związane z przystąpieniem Armenii i Białorusi do Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (Rosja, Białoruś, Kirgistan, Kazachstan). Stanowczo zbyt ambitne podejście, które obróciło się przeciwko Autorowi, bo spowodowało ogromne zaciemnienie wątku głównego. Całość byłaby może łatwiejsza do zrozumienia, gdyby Autor porównał uzyskane wyniki (np. efekty kreacji i przesunięcia handlu) w jednej tabeli i dobrze je omówił. Zamiast tego ograniczył się do przedstawienia efektów liberalizacji w wielkościach absolutnych, oddzielnie dla każdego kraju. Zabrakło mi oceny porównawczej efektów liberalizacji (w przekroju analizowanych państw, czy grup produktów), a więc odniesienia ich do skali gospodarek, wielkości obrotów handlowych danej branży czy innego wspólnego mianownika (np. poprzez obliczenie udziału efektów liberalizacji w całości handlu każdego kraju).

W całej pracy, ale zwłaszcza w rozdziale teoretycznym, rażą bardzo liczne odniesienia do literatury w języku ukraińskim w sytuacji, gdy powinno być powołanie na oryginalne rozważania na dany temat (np. na s. 19 - podział handlu usługami na 4 rodzaje – jest powołanie na ukraińską literaturę, a powinno być na oryginalne źródło, bo to w GATS wprowadzono taką klasyfikację). Nadmierne korzystanie z literatury ukraińskiej i rosyjskiej zaowocowało też fatalnym – miejscami – zredagowaniem niektórych fragmentów tekstu. Powyżej przytoczyłam kilka tego przykładów, a w pracy dodatkowo zaznaczyłam więcej takich fragmentów. Przecież rozsądniej byłoby korzystać z bogatej polskiej literatury nt. omawianych tu kwestii (tak na temat DCFTA, samej teorii integracji, jak i systemu WTO). Autor unikałby wtedy wielu potknięć językowych, a także – niekiedy - nieścisłości merytorycznych.

Za główną zaletę rozprawy uważam samodzielne wyliczenie przez Autora krótkookresowych i długookresowych efektów liberalizacji, jak też sześciu wskaźników handlowych dla każdego z omawianych państw, które stały się podstawą wniosku. Równocześnie muszę powtórzyć, że mam poważne wątpliwości co do samego sposobu kalkulacji niektórych z nich.

Zaletą tekstu są krótkie podsumowania na koniec podrozdziałów. Nawet jeśli nie odpowiadają one dobrze tytułowi danego podrozdziału, to przynajmniej informują o wynikach danej analizy i pozwalają na porównanie zmian sytuacji w analizowanych państwach (lub innych wątków).

Imponująca jest liczba wykorzystanych pozycji literatury. Docenić należy zwłaszcza dotarcie do ciekawych danych o wymianie handlowej regionów, które faktycznie są poza kontrolą omawianych państw (np. Osetia Płd., Naddniestrze).

Z uwagi na niejednorodną ocenę różnych aspektów pracy, pragnę jeszcze raz przedstawić następujące najważniejsze syntetyczne spostrzeżenia, które są podstawą końcowej oceny:

- Autor wykazał się dużą wiedzą z zakresu podjętego tematu, ale ma też pewne luki z zakresu analizowanych wątków.
- Imponująca jest liczba wykorzystanych pozycji literatury, jakkolwiek bardzo liczne odwołania w rozdziałach I oraz II do literatury w języku rosyjskim i ukraińskim zaowocowały nieścisłościami merytorycznymi i usterkami językowymi.
- Ogromny jest samodzielnie przygotowany przez Autora materiał empiryczny (obliczenie krótkookresowych i długookresowych efektów liberalizacji, jak też sześciu wskaźników handlowych dla każdego z omawianych państw), który stał się podstawą wniosku.
- Doktorant niewątpliwie rozumie bardzo skomplikowany charakter zewnętrznych relacji gospodarczych omawianych państw i złożoność czynników oddziałujących na te relacje, choć nie do końca umiał sobie poradzić z oceną porównawczą (w przekroju analizowanych państw, czy grup produktów) efektów liberalizacji.
- Praca jest zbyt obszerna: Autor za bardzo rozbudował wątki nie związane bezpośrednio z tytułowym problemem badawczym (efekty liberalizacji handlu), włączając do analizy dodatkowe państwa i kwestie. Ucierpiała na tym przejrzystość wyводу.

W świetle powyższego stwierdzam co następuje: pozytywne oceny przeważają nad mankamentami recenzowanej pracy. Mimo wymienionych zastrzeżeń rozprawa wnosi wkład w dziedzinę nauk ekonomicznych, dyscyplina ekonomia, a w szczególności w obszarze ekonomii międzynarodowej. Spełnia ustawowe wymogi stawiane rozprawom doktorskim i może być dopuszczona do publicznej obrony, o co niniejszym wnioskuje.

Warszawa 30.01.2019.

