



Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski
Wydział Nauk Społecznych
Instytut Studiów Międzynarodowych
bartosz.michalski@uwr.edu.pl

POSZUKUJĄC HANDLOWYCH BRAM DO EUROPY. STUDIUM UMOWY O WOLNYM HANDLU CHINY–SZWAJCARIA

Streszczenie: Regionalizm handlowy staje się współcześnie złożonym procesem, biorąc pod uwagę zarówno jego najważniejsze motywacje, wymiar prawny, jak i geograficzną strukturę ewoluującą w kierunku porozumień międzyregionalnych. Jednocześnie konkurencyjność produkcji przemysłowej gospodarek wschodzących w Azji wymaga aktywności w nawiązywaniu nowych umów handlowych, ukierunkowanych na utrzymanie atrakcyjności posiadanych preferencji (poza)taryfowych.

Na tym tle ciekawym oraz istotnym przypadkiem jest chińsko-szwajcarska umowa o wolnym handlu (z 2013 r.). Można ją przede wszystkim interpretować w kategoriach stopniowych przygotowań Chin do bardziej kompleksowych negocjacji z kolejnymi partnerami. Celem artykułu jest charakterystyka strumieni handlu towarowego (2001-2015) między tymi krajami, wraz z próbą identyfikacji najważniejszych przewag konkurencyjnych, oraz określenie głównych motywów zawarcia porozumienia. W analizie wykorzystane zostały dane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu oraz dokumenty Światowej Organizacji Handlu.

Słowa kluczowe: regionalizm handlowy, handel międzynarodowy, Chiny, Szwajcaria.

Wprowadzenie

Współczesny regionalizm handlowy odznacza się skomplikowaniem zarówno samej materii prawnej konstytuujących go umów, jak i geograficznym wymiarem powstających relacji. Z uwagi na fakt, że centrum przemysłowe świata zostało przesunięte do Azji, a konkurencyjność produkcji przemysłowej zale-

ży m.in. od barier (poza)taryfowych, istotnym kierunkiem badań staje się aktywność państw Dalekiego Wschodu w nawiązywaniu umów handlowych.

Na tym tle ciekawym oraz szczególnie istotnym przypadkiem jest umowa o wolnym handlu między Chinami a Szwajcarią (2013 r.). Można ją zwłaszcza interpretować w kategoriach tzw. konkurencyjnej liberalizacji [zob. Baldwin, 1993; Bergsten, 1996] oraz stopniowych przygotowań do bardziej kompleksowych negocjacji. Dotychczas Państwo Środka zorientowane było na konsolidowanie stosunków handlowych w wymiarze azjatyckim¹ oraz transpacyficznym². Pojawiła się jednak tendencja do poszukiwania kolejnych partnerów w Europie³ [zob. [www1](#)] w oparciu o model sprawdzony przez inne kraje, który polega na negocjowaniu w pierwszej kolejności z krajami EFTA. Szwajcaria jako członek tego ugrupowania jest stroną 31 umów handlowych. Osobno wynegocjowała niezależne porozumienie z Europejską Wspólnotą Gospodarczą (1973 r.) oraz Japonią (2009 r.).

Kluczową dla Chin kwestią wydaje się swoiste uczenie się poprzez praktykę, kompetencyjnie przygotowujące członków aparatu administracyjnego do podejmowania trudniejszych wyzwań negocjacyjnych w przyszłości (tzw. motyw laboratoryjno-ubezpieczeniowy; zob. Ferrantino, 2010, s. 143), symboliczne otwarcie nowego rozdziału w relacjach handlowych z Europą oraz – jak ujmuje to Lanteigne [2014, s. 2] – wywarcie wpływu na myślenie o liberalizacji wymiany z Unią Europejską.

1. Cel i metoda badania

Celem artykułu jest charakterystyka strumieni handlu towarowego między Chinami i Szwajcarią w latach 2001-2015, wraz z próbą identyfikacji najważniejszych przewag konkurencyjnych, oraz określenie motywów – zarówno ekonomicznych, jak i politycznych – uzasadniających zawarcie umowy handlowej.

W analizie wykorzystano dane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu [[www2](#)] na 2- oraz 4-cyfrowym poziomie ich dezagregacji oraz dokumenty WTO. Przewagę konkurencyjną zidentyfikowano na podstawie wartości wskaź-

¹ Hongkong, Makao (2003 r.), ASEAN (2004 r.), Pakistan (2006 r.), Singapur (2008 r.), Tajwan (2010 r.), Republika Korei (2015 r.).

² Chile (2005 r.), Nowa Zelandia (2008 r.), Peru (2009 r.), Kostaryka (2010 r.), Australia (2015 r.).

³ Norwegia (negocjacje rozpoczęte w roku 2008, lecz *de facto* zawieszono z powodu przyznania Pokojowej Nagrody Nobla w roku 2010 chińskiemu dysydentowi Liu Xiaobo), Islandia (2013 r.). Pierwotny plan zakładał negocjowanie jednej umowy handlowej z EFTA, jednak uznano, że niezależna polityka zagraniczna tych krajów będzie dla Chin ułatwieniem w negocjacjach [zob. Lanteigne, 2014, s. 3].

nika RTA (ang. *Relative Trade Advantage*), będącego ilorzem wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA; ang. *Revealed Comparative Advantage*), oraz penetracji importowej (IMP; ang. *Import Penetration*)⁴. Określenia działów HS, w zależności od ich poziomu zaawansowania technologicznego (surowco- i pracochłonne, *low-tech*, *mid-tech*, *high-tech*, pozostałe i niesklasyfikowane), dokonano na podstawie metody przyjętej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) [www3], korzystając z tabel konwersji statystyki prowadzonej według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (SITC, 3-cyfrowy poziom dezagregacji) na dane opracowywane według Systemu Zharmonizowanego (HS, 4-cyfrowy poziom dezagregacji). Analiza motywów została przeprowadzona poprzez zastosowanie dyskursu charakterystycznego dla międzynarodowej ekonomii politycznej w jej strukturalistyczno-konstruktywistycznym ujęciu [zob. Smith, El-Anis, Farrands, 2013, s. 33-45].

2. Notyfikacja umowy w Światowej Organizacji Handlu i jej zakres przedmiotowy

Analizowana umowa [Free Trade Agreement] została zawarta 06.07.2013 r., a notyfikowana w Światowej Organizacji Handlu na dzień przed jej wejściem w życie (30.06.2014 r.) [WTO, 2014]. Fakt ten stanowi dowód na to, że kontrolny mechanizm, mający uchronić światowy system handlowy przed proliferacją porozumień handlowych oraz zapewnić zgodność z podstawowymi regułami, na straży których stoi WTO, zasadniczo nie spełnia swojej funkcji⁵.

Podstawą prawną wszczęcia procedury były artykuły XXIV GATT (handel towarowy) oraz V GATS (handel usługami). Dokument stanowiący syntetyczną analizę zapisów umowy został przygotowany przez Sekretariat WTO rok później, tj. 18.06.2015 [WTO, 2015a], co *de facto* uruchomiło całą procedurę oceny/namysłu (ang. *consideration*). Jako że porozumienie należy do umów handlowych tzw. nowej generacji (FTA+), oprócz klasycznych reguł dotyczących instrumentów polityki handlowej (cła, reguły pochodzenia, bariery techniczne, sanitarne i fitosanitarne) obejmuje swoim zakresem przedmiotowym także handel usługami, promocję inwestycji, konkurencję, ochronę praw własności intelektualnej, kwestie środowiskowe, współpracę ekonomiczną i techniczną (umieszczono tu m.in. konsultacje dot. zamówień publicznych, współpracę przemysłową) oraz

⁴ Wskaźnik RCA obliczany według formuły zaproponowanej przez Balassę [1965]. Wskaźnik IMP obliczany jest analogicznie dla danych dotyczących importu. Przewaga konkurencyjna istnieje, jeśli $RTA > 1$.

⁵ Jak ujmują to Baldwin i Carpenter [2011, s. 151], regionalizm – traktowany jako alternatywa dla multilateralizmu – przeszedł istotą ewolucję: był dodatkiem, stał się substytutem.

zagadnienia instytucjonalne. Za znamienne można uznać, że kwestie standardów pracy znalazły się w osobnym dokumencie ustanawiającym współpracę w tym obszarze oraz formalnie potwierdzającym zobowiązania płynące z konwencji Światowej Organizacji Pracy⁶.

Przed wejściem umowy w życie 35,4% szwajcarskiego importu z Chin (ujęcie wartościowe z roku 2013; 1660 pozycji taryfowych) odbywało się na zasadach bezcłowych [zob. WTO, 2015a, s. 11-15]. Porozumienie uwalniało kolejnych 5941 pozycji (łącznie 99,8% importu z Chin), pozostawiając ochronę w sekcjach rolno-żywnościowych (I-IV) oraz wyrobach chemicznych (VI). Po stronie chińskiej zaledwie 700 pozycji taryfowych było zwolnionych z ceł (łącznie 77,3% wartości importu ze Szwajcarii w 2013 roku), umowa liberalizowała kolejne 1193 pozycje (77,9% wartości importu). Warto zwrócić uwagę, że okres przejściowy ma wygasnąć dopiero po 14 latach (!), pozostawiając cła dla 664 pozycji (najwyższe w HS 10 – zboża/ryż, HS 11 – produkty młynarskie, HS 22 – napoje bez- i alkoholowe oraz HS 31 – nawozy). Strona chińska tak długi czas potrzebny do osiągnięcia założonej liberalizacji uzasadniała wyższym poziomem wyjściowej średniej stawki celnej (8,7%, w porównaniu z 2,4% dla Szwajcarii) [Brunschweiler, Troller, 2014, s. 6].

3. Zarys szwajcarsko-chińskich relacji handlowych (2001-2015)

Według informacji z raportu Sekretariatu WTO [2015a, s. 4] w roku 2013 Szwajcaria była dla Chin ósmym największym importerm oraz 45. rynkiem eksportowym, podczas gdy Chiny dla Szwajcarii stanowiły drugie źródło importu oraz trzecie w eksporcie⁷. Taki stan rzeczy wynika z trendów długookresowych (zob. tab. 1). Firmy ze Szwajcarii systematycznie zwiększały swoją sprzedaż na chińskim rynku, wykorzystując posiadane przewagi (zob. tab. 1 oraz rys. 1 i 2). Wyraźny, ponad 100% wzrost zanotowano również w roku podpisania umowy. Na tym tle sprzedaż firm chińskich do Szwajcarii była stabilna, a sama umowa nie wywołała, przynajmniej w krótkim okresie, efektu kreacji/ekspansji handlu.

⁶ Rozwiązanie to wywołało zainteresowanie Japonii, której przedstawiciel dopytywał strony o jej formalny status prawny i płynące z niego konsekwencje [zob. WTO, 2015b, s. 3-4].

⁷ Do roku 2012 szwajcarskie firmy zainwestowały w Państwie Środka łącznie ok. 16,2 mld USD, prowadząc działalność przede wszystkim w sektorach IT, przemyśle przetwórczym, produkcji żywności, farmaceutyce oraz chemii. Nieliczni chińscy inwestorzy w Szwajcarii (łącznie wartość projektów nieznana) poszukują głównie dostępu do technologii (ICT, energia solarna, centra B+R), możliwości nabycia znanych marek i dobrej lokalizacji siedziby przed rozpoczęciem ekspansji w Europie [zob. Embassy of Switzerland in Beijing, 2014, s. 18-19; Kessler, Prandini, Wu, 2014; Switzerland Global Enterprise, 2014, s. 11].

Tabela 1. Wielkość wzajemnego eksportu Szwajcarii i Chin [mld USD] oraz udziały w eksporcie ogółem [%]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Szwajcaria-Chiny	1,0	1,3	1,8	2,5	2,8	3,3	4,5	5,7	5,1	7,2	10,0	9,9	21,0	18,4	20,3
Udział	1,2	1,4	1,8	2,0	2,1	2,2	2,6	2,8	2,9	3,7	4,2	3,2	5,9	5,9	7,0
Chiny-Szwajcaria	0,7	0,6	0,8	1,5	2,0	2,5	3,6	3,9	2,7	3,0	3,7	3,5	3,5	3,1	3,2
Udział	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [www2].

Analizując strukturę sektorową (2-cyfrowy poziom dezagregacji), według uśrednionych danych za okres 2010-2015 największe znaczenie w chińskim eksporcie do Szwajcarii miały działy HS 84 (artykuły maszynowe; 13,5%) oraz HS 85 (artykuły elektryczne i elektroniczne; 19,6%). W przeciwnym kierunku strumienia handlowe były zdominowane przez HS 71 (wyroby jubilerskie; 33%), HS 84 (19%), HS 91 (wyroby precyzyjne; 12,3%) oraz HS 30 (farmaceutyki; 10,2%).

W ujęciu dynamiki wzrostu (okres 2010-2015), przy średnim udziale przekraczającym 1%, silną ekspansję zanotował chiński dział HS 91 (udział 2,5%, wzrost o 256,5%), natomiast w przypadku Szwajcarii najsilniej rosła sprzedaż HS 71 (wzrost o 2493,8%) oraz HS 30 (509,4%). Po stronie spadków strony chińskiej znalazły się HS 62 (odzież; udział 5,5%, spadek o 53%), HS 64 (obuwie; udział 8,2%; spadek o 55,3%) oraz HS 89 (statki; udział 2,2%; spadek o 64,1%), natomiast Szwajcaria nie odnotowała spadku w żadnym z działów HS.

Przechodząc do analizy dwustronnej wymiany na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji danych, możliwa jest identyfikacja tych grup produktów, które odznaczały się najsilniejszą przewagą konkurencyjną. Wybrane kategorie produktowe o najwyższej wartości wskaźnika RTA ujęto w tab. 2.

Tabela 2. Grupy produktowe o najsilniejszej przewadze konkurencyjnej (średnia wartość RTA, 2010-2015) w chińsko-szwajcarskiej wymianie handlowej

Chiny			Szwajcaria		
Kod HS	Nazwa	RTA	Kod HS	Nazwa	RTA
1	2	3	4	5	6
2903	fluorowcowane pochodne węglowodorów	3477	0401	mleko i śmietana	783
2935	sulfonamidy	2897	2710	oleje ropy naftowej	1974
5501	kable z włókna syntetycznego	9407	2713	koks naftowy	1118
6110	bluzy, pulowery, swetry z dzianin	6863	3002	krew, szczepionki, toksyny	1163
6202	palta, kurtki, pelerynki damskie lub dziewczęce	2296	3501	kazeina i pochodne	534
6404	obuwie o cholewkach z materiałów włókienniczych	4015	3902	polimery propylenu	390

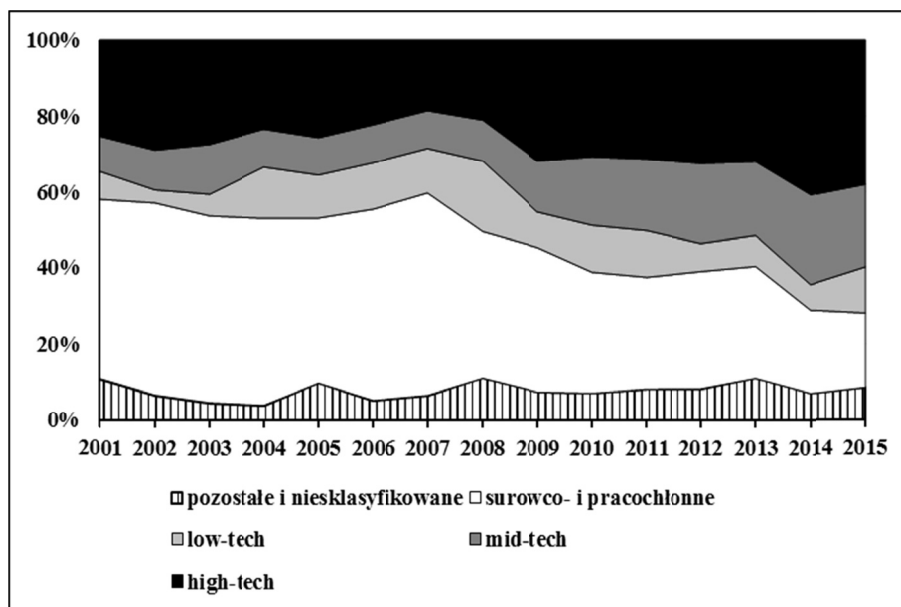
cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6
7103	kamienie szlachetne i półszlachetne	71888	7108	złoto	4573
8212	piły, brzeszczoty z materiału nieszlachetnego	7947	7110	platynowce	2976
8433	maszyny żniwne i omlotowe	12260	8455	walcarki do metali i ich części	455
8703	samochody osobowe	37123	8705	pojazdy silnikowe specjalnego przeznaczenia	364

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [www2].

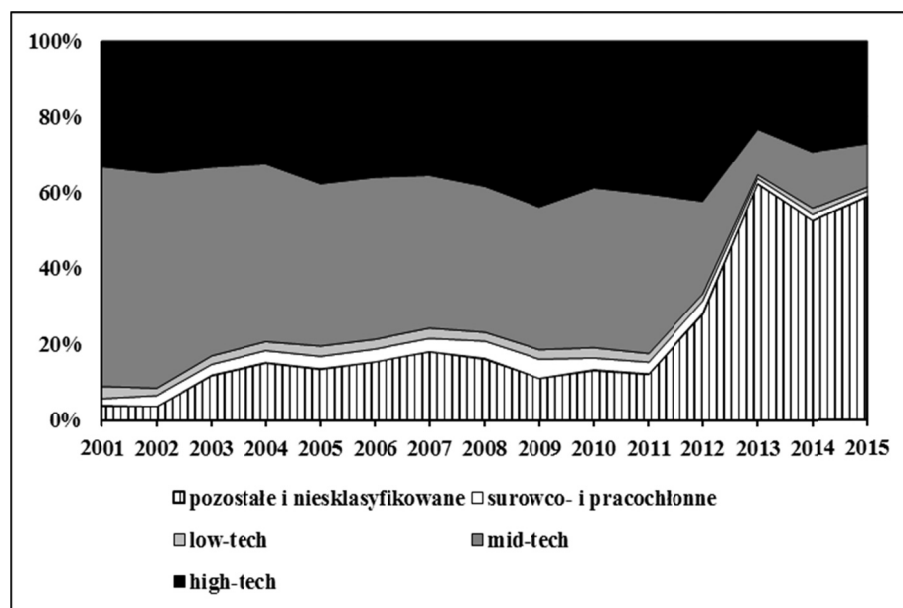
Wśród chińskich grup o najsilniejszej przewadze konkurencyjnej dominują z reguły dobra o niskim stopniu przetworzenia (surowco- i pracochłonne, *low-tech*), podczas gdy przewaga szwajcarska koncentruje się na kategoriach *mid-tech* i *high-tech*.

Dane handlowe na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji pozwalają także określić poziom technologicznego zaawansowania eksportu kierowanego na rynek partnera. Ewolucję tej cechy przedstawiono na rys. 1 i 2.



Rys. 1. Zaawansowanie technologiczne eksportu Chin do Szwajcarii w latach 2001-2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [www2; www3].



Rys. 2. Zaawansowanie technologiczne eksportu Szwajcarii do Chin w latach 2001-2015

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [www2; www3].

Z analizy wynika, że Chiny systematycznie zwiększały udziały dóbr o średnim i wysokim poziomie technologicznego zaawansowania, co jest zbieżne z charakterystyką rozwoju gospodarczego tego kraju (przechodzeniem od przewag opartych na niskich kosztach i efektywności pracy do poszukiwania przewag trudno imitowalnych, również dzięki napływowi inwestycji zagranicznych) oraz globalną rekonfiguracją sieci dostaw (np. części do zegarków). Z kolei struktura technologicznego zaawansowania Szwajcarii odzwierciedlała w badanym okresie jej wysoki poziom rozwoju, choć od roku 2012 została silnie zniekształcona przez wzrost eksportu złota niemonetarne, w stanie surowym (HS 710812)⁸. Na wyraźne ograniczenie kategorii *mid-tech* (od roku 2011) wpłynęły zaś spadki eksportu maszyn i aparatów stosowanych do produkcji kryształów lub płytek półprzewodnikowych (HS 8486) oraz obrabiarek/szlifierek (HS 8460).

⁸ Na marginesie można dodać, że ta kategoria produktowa budzi kontrowersje związane z przechowywaniem przez szwajcarskie banki złota zarobwanego przez Niemców podczas II wojny światowej. Określenie „złoto niemonetarne” uważane jest za eufemizm.

4. Przegląd głównych motywów umowy handlowej Chiny–Szwajcaria

Znaczącymi motywami towarzyszącymi zawarciu umowy handlowej – poza wspomnianym we wstępie efektem uczenia się przez chińską administrację oraz standardowym zestawem oczekiwań związanych z liberalizacją wymiany (impuls dla eksportu, premia bycia pierwszym, poprawa konkurencyjności⁹) – wydają się kwestie natury finansowej. Związane są one z wykorzystywaniem renminbi (CNY), będącego już siódmą walutą świata, w rozliczeniach międzynarodowych. Byłoby to korzystne dla firm obsługiwanych przez szwajcarskie banki. Szczególnie zaangażowanym promotorem tych rozwiązań pozostaje Credit Suisse [2014], który wskazuje na rolę Szwajcarii jako międzynarodowego centrum (ang. *offshore hub*) dla renminbi. Krokiem w tym kierunku jest porozumienie banków centralnych obu krajów w sprawie transakcji swapowych, co zapewni pożądaną płynność chińskiej waluty. To z kolei przybliży możliwość uzyskania przez któryś z chińskich banków akredytacji szwajcarskiego urzędu nadzorującego rynek finansowy (ang. *the Swiss Financial Market Supervisory Authority*), by móc przeprowadzać transakcje clearingowe [Credit Suisse, 2014, s. 7]. Wszystkie te działania mają ułatwić podmiotom finansowym i gospodarczym zarządzanie rezerwami walutowymi, ryzykiem kursowym i inwestowanie w aktywa denominowane w CNY.

Profil gospodarki szwajcarskiej wymógł ponadto podjęcie negocjacji w obszarze usług, otwierając tym samym drogę do ekspansji firm ubezpieczeniowych, logistycznych, ICT czy doradztwa biznesowego. Wiele wysiłku włożono także w uzgodnienie należytego standardu ochrony praw własności intelektualnej. Kluczowa jest tu ochrona określenia *made in Switzerland*, synonimu wysokiej jakości, którego produkty są narażone na podróbki, a także deklarowana walka z kopiowaniem szwajcarskich technologii precyzyjnych (zegarki, towary luksusowe) w warunkach dynamicznie rosnącego popytu na te dobra, będącego rezultatem pojawienia się w Chinach tzw. klasy średniej.

Istotną kwestią okazały się również standardy certyfikacyjne. Huynh i Jatón [2014, s. 26-27], a także Lehmann [2014, s. 7] wskazują tutaj na konieczność uzyskania oznaczenia CCC (ang. *the China Compulsory Certification*), by móc sprzedawać towary przemysłowe w Chinach. Procedura jest jednak czasochłonna (4-8 miesięcy, odnawiana corocznie) i nietransparentna, a do tego przeprowadzana przez nieliczne akredytowane laboratoria. Sytuacja mogłaby ulec zmianie

⁹ Wiąże się to z politycznie racjonalizowaną koniecznością zawarcia umowy przez Szwajcarię z jednym z najważniejszych partnerów handlowych oraz tezą konkurencyjnej liberalizacji w warunkach impasu negocjacyjnego w ramach WTO.

dzięki wypracowaniu wzajemnej uznawalności i możliwości przeprowadzania inspekcji w zakładach wytwórczych.

W samej Szwajcarii podnoszono wątpliwości dotyczące uznania Chin za gospodarkę rynkową (ang. *Market Economy Status* – MES)¹⁰ oraz zwracano uwagę na kwestię łamania praw człowieka. Ta druga została pragmatycznie odparta przez szwajcarskiego prezydenta U. Maurera stwierdzeniem, że „Szwajcaria nie jest nauczycielką świata; są różne opowieści, kultury i to także musi być wzięte pod uwagę” [Lanteigne, 2014, s. 4]. Warto przy tym pamiętać o kontekście nieudanych negocjacji na temat umowy handlowej Szwajcarii ze Stanami Zjednoczonymi [zob. Hufbauer, Baldwin, 2006]. Na tle pozyskanych doświadczeń w obszarze standardów dotyczących żywności strona chińska w pełni akceptowała szwajcarskie zasady (m.in. oznaczenia geograficzne, oznaczenia GMO), w przeciwieństwie do Amerykanów dążących do ich pełnej harmonizacji [zob. The Bridge, 2013, s. 30].

Podsumowanie

Przyjęta przez Chiny strategia negocjacyjna ma z pewnością charakter długoterminowy, a jej zasadniczym celem jest stopniowe osvajanie świadomości społecznej w Europie z koniecznością uregulowania wzajemnych stosunków handlowych. Pierwszemu na świecie eksporterowi towarów, jakim od kilku lat jest Państwo Środka, musi jednocześnie zależeć na poszerzaniu sieci umów o wolnym handlu (zob. teza konkurencyjnej liberalizacji). Geopolityczna i geoeconomiczna aktywność Stanów Zjednoczonych w zabieganiu o powstrzymanie Chin poprzez wykluczanie ich z kompleksowych porozumień (np. Partnerstwo Transpacyficzne, TPP) i przyznawanie preferencji innym partnerom może dla chińskich eksporterów skutkować podniesieniem rygorystyki rozwiązań prawnych stanowiących współcześnie o istocie tzw. nowego protekcjonizmu.

Umowa handlowa ze Szwajcarią jest z punktu widzenia Chin krokiem we właściwym kierunku. Oprócz klasycznych kwestii związanych z liberalizacją wymiany istnieje możliwość pogłębiania współpracy i tym samym transferu cennych doświadczeń w obszarach powiązanych (ang. *trade-related issues*). Istotna wydaje się także chęć praktycznego sprawdzenia zakresu politycznego pragmatyzmu wobec

¹⁰ Szwajcaria była jednym z pierwszych krajów, który to uczynił, co przelożyło się na dobry klimat dla negocjacji. Ponadto posługiwano się także historycznym argumentem o nawiązaniu stosunków dyplomatycznych (1950), zaraz po utworzeniu Chińskiej Republiki Ludowej, pomimo politycznej presji ze strony Stanów Zjednoczonych, by z tym zaczekać [The Bridge, 2013, s. 22-23].

presji biznesowej i społecznej, związanej z chińskimi nadużyciami w sferze ochrony praw własności intelektualnej, standardów pracy czy praw człowieka, przy jednoczesnym dążeniu do poprawy (tzw. lewarowania) własnego wizerunku.

Literatura

- Balassa B. (1965), *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, "The Manchester School", Vol. 33, Issue 2, May.
- Baldwin R. (1993), *A Domino Theory of Regionalism*, Working Paper No. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, September.
- Baldwin R., Carpenter T. (2011), *Regionalism: Moving From Fragmentation Towards Coherence* [in:] T. Cottier, P. Delimatsis (eds.), *The Prospects of International Trade Regulation. From Fragmentation to Coherence*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bergsten C.F. (1996), *Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century*, Working Paper 96-15, Peterson Institute for International Economics, Washington DC.
- Brunschweiler A., Troller A. (2014), *Insight into the Swiss-Sino Free Trade Agreement – A Path to New Business Opportunities*, "Jusletter", 16. Juni 2014.
- Credit Suisse (2014), *Renminbi Hub Switzerland. Switzerland Holds Potential for China's Currency*, White Paper Renminbi, November.
- Embassy of Switzerland in Beijing (2014), *Economic report: China*, Ref.: 512.0-2/BZD/HBD/PIA/HGC/STEYA, November.
- Ferrantino M.J. (2010), *Policy Anchors: Do Free Trade Agreements and WTO Accessions Serve as Vehicles for Developing-country Policy Reform* [in:] Z. Drabek (ed.), *Is the World Trade Organization Attractive Enough for Emerging Economies? Critical Essays on Multilateral Trading System*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Free Trade Agreement between the People's Republic of China and the Swiss Confederation.
- Hufbauer G., Baldwin R. (2006), *The Shape of a Free Trade Agreement Between Switzerland and the United States*, Institute for International Economics, Washington DC.
- Huynh A., Jatón C. (2014), *The Sino-Swiss Free Trade Agreement: What Does the Future Hold?* "The Bridge", Issue 37.
- Kessler E., Prandini M., Wu J. (2014), *Chinese Companies in Switzerland*, "Central European Business Review", Vol. 3, No. 3, September.
- Lanteigne M. (2014), *The Sino-Swiss Free Trade Agreement*, "CSS Analyses in Security Policy", No. 147, February.
- Lehmann A. (2014), *The New Free Trade Agreement Between Switzerland and China*, "Jusletter", 16. Juni 2014.
- Smith R., El-Anis I., Farrands C. (2013), *International Political Economy in the 21st Century. Contemporary Issues and Analyses*, Routledge, New York.

Switzerland Global Enterprise (2014), *The Sino-Swiss FTA. An Introduction for Chinese Companies*, Swiss Business Hub China c/o Embassy of Switzerland, Beijing, July.

“The Bridge” (2013), *A Relationship Rich in Milestones*, Issue 35.

WTO (2014), *Notification of Regional Trade Agreement*, WT/REG351/N/1, S/C/N/742.

WTO (2015a), *Factual Presentation. Free Trade Agreement between Switzerland and China (Goods and Services). Report by the Secretariat*, WT/REG351/1.

WTO (2015b), *Free Trade Agreement between Switzerland and China (Goods and Services). Questions and Replies*, WT/REG351/2.

[www1] <http://www.rtais.wto.org> (dostęp: 18.06.2016).

[www2] <http://www.trademap.org> (dostęp: 18.06.2016).

[www3] <http://www.unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (dostęp: 26.10.2012).

LOOKING FOR TRADE GATEWAYS TO EUROPE. THE STUDY OF THE FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN CHINA AND SWITZERLAND

Summary: Trade regionalism becomes a more and more complex process when taking into account both its primary rationales, legal dimension as well as geographical structure evolving towards cross-regional accords. At the same time competitiveness of industrial production of emerging economies in Asia requires enhanced activities in closing trade agreements aimed at sustaining attractiveness of (non-)tariff preferences.

Against this background, a particularly interesting case is the free trade agreement between China and Switzerland (2013). It may represent a gradual preparation of the first to more complex accords with other countries. The goal of the paper is to characterise bilateral streams of trade in goods (2001-2015) together with an identification of competitive advantages, as well as an analysis of crucial motives for both parties of the agreement. The analysis is based on trade data from the International Trade Centre together with official documents of the World Trade Organisation.

Keywords: trade regionalism, international trade, China, Switzerland.