



UNIA EUROPEJSKA I JEJ PARTNERZY HANDLOWI

UE już od lat odchodzi od wytwarzania pracochłonnych produktów o niskiej wartości, aby wyspecjalizować się w produkcji towarów markowych o wyższej wartości. Przy jej otwartej gospodarce handel ma dla UE kluczowe znaczenie. W celu pokonania barier w handlu oraz wyrównania szans dla przedsiębiorstw działających na jej rynku Unia negocjuje obecnie szereg umów o wolnym handlu. UE jest także jednym z założycieli Światowej Organizacji Handlu (WTO), w której odgrywa zasadniczą rolę.

PODSTAWA PRAWNA

Art. 207 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) stanowi, że wspólna polityka handlowa należy do wyłącznych kompetencji Unii Europejskiej.

PRZEWODNIA ROLA UE

UE jest największą gospodarką świata, wytwarzającą ponad 20 % światowego produktu krajowego brutto (PKB). Ze względu na swój PKB wynoszący około 15 bln EUR oraz otwartość jej rynku, w ramach którego eksport towarów i usług wynosi 2 791 mld EUR, a import 2 578 mld EUR, UE odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu światowego systemu handlu, przede wszystkim poprzez wspieranie WTO. Otwartość gospodarcza przyniosła i będzie przynosić UE istotne korzyści, biorąc pod uwagę, że ponad 30 mln miejsc pracy w UE zależy od handlu zewnętrznego oraz że według szacunków 90 % światowego wzrostu gospodarczego w najbliższych 15 latach zostanie wygenerowane poza Europą^[1]. Nowi uczestnicy rynku oraz nowe technologie w znacznym stopniu zmieniły zarówno strukturę handlu zagranicznego, jak i rządzące nim mechanizmy. W szczególności szerokie zastosowanie technologii informacyjnych umożliwiło wprowadzenie do obrotu towarów i usług, które dotychczas były z niego wyłączone. Przez ostatnie 20 lat wartość wymiany handlowej z zagranicą wzrastała w zawrotnym tempie, osiągając niespotykane wcześniej poziomy. Obecnie gospodarka światowa jest wysoce zintegrowana, a tradycyjny handel wyrobami gotowymi został w dużym stopniu zastąpiony przez globalne łańcuchy dostaw.

Skutki ogólnoświatowego kryzysu finansowego miały negatywny wpływ na wyniki gospodarcze UE. W niektórych aspektach gospodarka Unii okazała się jednak nadzwyczaj odporna w porównaniu z innymi krajami uprzemysłowionymi, a jej udział w globalnym PKB spadał wolniej, niż miało to miejsce w przypadku Japonii i USA.

[1] „Handel z korzyścią dla wszystkich: w kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”, Komisja Europejska, 2015, s. 8, wersja na dzień 26 kwietnia 2019 r., http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf



UE utrzymała także stosunkowo silną pozycję w handlu towarami, wzmacniając jednocześnie swoją przewodnią rolę w handlu usługami.

ROLA KOMISJI EUROPEJSKIEJ I PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO

Handel zagraniczny był jednym z pierwszych obszarów, w odniesieniu do którego państwa członkowskie postanowiły połączyć swoje siły. W związku z tym upoważniły one Komisję do działania w ich imieniu w kwestiach związanych z handlem, w tym przy negocjowaniu międzynarodowych porozumień handlowych. Innymi słowy UE, działając jako jeden podmiot, negocjuje dwustronne i wielostronne porozumienia handlowe w imieniu wszystkich należących do niej państw członkowskich. Doświadczenia związane z uczestnictwem w systemie rozstrzygania sporów w ramach WTO wskazują, że Unia jest w stanie konsekwentnie bronić swoich interesów w międzynarodowych sporach handlowych. UE wykorzystuje również międzynarodowe instrumenty handlowe w celu promowania swoich wartości i strategii politycznych, a także stara się rozszerzyć własne praktyki regulacyjne na cały świat. Propagowanie europejskich wartości, w tym praw człowieka, zrównoważonego rozwoju, dobrych rządów i poszanowania środowiska, to istotnie jeden z trzech filarów strategii handlowej UE „Handel z korzyścią dla wszystkich”.

Unia Europejska tradycyjnie wspiera otwarty i uczciwy system handlu międzynarodowego. Niezłomnie pracuje ona nad zapewnieniem integracji wszystkich krajów w ramach gospodarki światowej, między innymi drogą stopniowego znoszenia ograniczeń w handlu międzynarodowym.

Traktat z Lizbony wzmocnił także pozycję Parlamentu Europejskiego, czyniąc tę instytucję współodpowiedzialną – na równi z Radą – za uchwalanie przepisów w zakresie handlu i inwestycji. Ponadto w traktacie przyznano Parlamentowi większe uprawnienia do negocjowania i ratyfikowania międzynarodowych umów handlowych, ponieważ uzyskanie zgody Parlamentu jest teraz obowiązkowe. Niektóre elementy polityki handlowej pozostają jednak w gestii państw członkowskich. W dniu 16 maja 2017 r. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej opublikował opinię, która w jasnym świetle ukazała podział między kompetencjami krajowymi a unijnymi.

POLITYKA HANDLOWA I JEJ KIERUNKI

W komunikacie z 2010 r. zatytułowanym „Handel, wzrost i polityka światowa” handel międzynarodowy został wskazany jako jeden z filarów strategii „Europa 2020”, który ma przyczynić się do tego, że UE będzie bardziej przyjazna środowisku i konkurencyjna. Analogicznie strategia z 2015 r. „Handel z korzyścią dla wszystkich” wzmacnia politykę handlową UE jako główny czynnik wspierający wzrost gospodarczy, zatrudnienie i inwestycje. Wzywa ona również do ożywienia WTO poprzez powierzenie WTO centralnej roli w opracowywaniu i egzekwowaniu przepisów, przyjęcie podejścia bardziej ukierunkowanego zamiast obecnego podejścia opartego na zasadzie jednolitego pakietu, zgodnie z którą wszystkie punkty muszą być zatwierdzone wspólnie, oraz utworzenie dualistycznego mechanizmu pozwalającego części członków WTO czynić postępy w danym obszarze i zapewniającego jednocześnie innym członkom możliwość dołączenia do grupy na dalszym etapie prac.



Jednak na skutek impasu w negocjacjach wielostronnych w ramach WTO w sprawie dauhańskiej agendy rozwoju UE musiała znaleźć alternatywne sposoby zapewnienia lepszego dostępu do rynków państw trzecich. W tym celu wprowadzono nową generację kompleksowych umów o wolnym handlu, które znacznie wykraczają poza obniżki taryf celnych oraz handel towarami.

Pierwsza taka umowa o wolnym handlu nowej generacji została podpisana z Koreą Południową, i po jej ratyfikacji przez Parlament Europejski, była tymczasowo stosowana od 1 lipca 2011 r., a formalnie weszła w życie w grudniu 2015 r. Wyrazem nowej polityki są także: wielostronne porozumienie handlowe między UE a Peru, Kolumbią, a następnie Ekwadorem, obowiązujące tymczasowo od 2013 r., układ o stowarzyszeniu z państwami Ameryki Środkowej, którego filar handlowy jest tymczasowo stosowany od 2013 r., kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE-Kanada (CETA), tymczasowo stosowana od września 2017 r., umowa o wolnym handlu UE-Singapur, w sprawie której negocjacje zakończyły się w 2014 r., oraz umowa o wolnym handlu UE-Wietnam, w sprawie której negocjacje zakończyły się przed końcem 2015 r. Umowa o wolnym handlu z Japonią weszła w życie 1 lutego 2019 r.

Podczas gdy negocjacje z USA w sprawie transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (TTIP) zostały zawieszono, UE jest w trakcie negocjacji z innymi kluczowymi partnerami. Negocjacje w sprawie umowy handlowej z członkami założycielami Mercosuru są uważane za ważny krok w kierunku zwiększenia dostępu do rynku południowoamerykańskiego. Ponadto UE rozpoczęła negocjacje w sprawie umów o wolnym handlu z Indonezją, Tunezją, Filipinami, Australią i Nową Zelandią. Negocjacje z Malezją, Tajlandią i Indiami zostaną wznowione, gdy tylko zaistnieją ku temu sprzyjające warunki. UE rozpoczęła również negocjacje odrębnych dwustronnych umów inwestycyjnych z Chinami i Mjanmą/Birmą i rozpatrzy możliwość rozpoczęcia podobnych negocjacji z Tajwanem i Hongkongiem. Negocjacje z Iranem będą rozpatrywane po przystąpieniu tego kraju do WTO.

Umowy te przyniosą znaczące korzyści. Taryfy celne na towary wywożone z UE mają zostać obniżone średnio o około 50 %. Zakłada się, że umowy o wolnym handlu doprowadzą do zwiększenia wzrostu gospodarczego Unii o kolejne 2 % PKB UE^[2]. Ich zawarcie może jednak nastąpić dopiero za kilka lat.

PRZYWÓZ I WYWÓZ

Europa to największy na świecie eksporter wyrobów gotowych i usług, a jednocześnie największy rynek eksportowy dla około 80 krajów^[3]. W 2018 r. wartość towarowej wymiany handlowej UE z pozostałymi krajami świata wyniosła 3 936 mld EUR^[4].

Główni partnerzy handlowi Unii Europejskiej – Handel towarami w 2018 r. (mln EUR)

[2] „Zrozumieć politykę Unii Europejskiej: handel”, Komisja Europejska, 2016, s. 5, wersja na dzień 12 kwietnia 2019 r., <http://bookshop.europa.eu/pl/trade-pbNA0216154>

[3] „EU position in world trade” (Pozycja UE w handlu światowym), Komisja Europejska, wersja na dzień piątek, 12 kwietnia 2019 r., <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>

[4] Komunikat Eurostatu nr 49/2019 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services#Main_services_traded



Kraj	Wywóz	Przywóz	Łącznie	Bilans handlowy
Stany Zjednoczone	406 372	267 270	673 642	+139 102
Chiny	209 906	394 698	604 604	-184 791
Szwajcaria	156 484	108 980	265 464	+47 504
Świat	1 955 746	1 980 361	3 936 107	-24 615

Źródło: Komisja Europejska, 2019.

W porównaniu z 2017 r. wzrosła zarówno wartość przywozu, jak i wywozu. Wzrost ten był większy w przypadku przywozu (123 mld EUR) niż wywozu (76 mld EUR).

Nadwyżka handlowa UE-28 dla towarów wahała się od 11 mld EUR w 2014 r. do 60 mld EUR w 2015 r. i 20,5 mld EUR w 2017 r.^[5] W 2018 r. odnotowano deficyt w wysokości 24,6 mld EUR. Maszyny i urządzenia transportowe były najważniejszymi kategoriami zarówno w odniesieniu do wywozu, jak i przywozu, na drugim miejscu znalazły się produkty chemiczne w przypadku wywozu oraz paliwa mineralne w przypadku przywozu.

Całkowity wywóz w 2018 r. wzrósł o 4,1 % w porównaniu z rokiem poprzednim, podczas gdy przywóz wzrósł o 6,7 %, osiągając wartości odpowiednio 1 956 mld EUR i 1 980 mld EUR. W 2018 r. Stany Zjednoczone były nadal zdecydowanie największym odbiorcą towarów wywożonych z UE, wyprzedzając Chiny, Szwajcarię i Rosję.

Głównym dostawcą towarów do UE w 2018 r. były Chiny, a w dalszej kolejności USA i Rosja.

Niedawny niewielki spadek salda obrotów towarowych został zrównoważony wzrostem dodatniego salda w handlu usługami. W 2017 r. w UE odnotowano bilans transakcji usługowych z pozostałymi krajami świata w wysokości 191 mld EUR, przy czym eksport usług wyniósł 912 mld EUR, natomiast import 721 mld EUR. W 2017 r. handel usługami stanowił 33 % unijnego wywozu towarów i usług i 28 % przywozu^[6]. Jednymi z największych partnerów Unii w handlu usługami były Stany Zjednoczone, państwa należące do Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA) i kraje azjatyckie. Według najnowszych dostępnych danych handel usługami w UE skupiał się głównie na trzech kategoriach: inne usługi biznesowe, transport i podróże^[7].

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE UE

UE jest największym na świecie inwestorem i jednym z głównych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) innych podmiotów. Wejście w życie Traktatu z Lizbony w 2009 r. spowodowało dalsze rozszerzenie wyłącznych

[5] DG Trade Statistical Guide (Przewodnik statystyczny DG Trade), czerwiec 2018 r., Komisja Europejska, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf

[6] Obliczenia DG EXPO Parlamentu Europejskiego oparte na danych Komisji Europejskiej.

[7] „International trade in services” (Międzynarodowy handel usługami), Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services#Main_services_traded, wersja na dzień 12 kwietnia 2019 r.; Inne kategorie statystyczne usług dla przedsiębiorstw to: badania i rozwój, doradztwo zawodowe i w zakresie zarządzania, usługi techniczne, handlowe i inne.



kompetencji UE w dziedzinie handlu międzynarodowego, które obejmują obecnie także bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Aby wyjaśnić dokładny zakres swoich kompetencji w odniesieniu do inwestycji, Komisja zwróciła się do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej o opinię w sprawie umowy o wolnym handlu między UE a Singapurem. Opinia Trybunału z 2017 r. potwierdziła, że większość aspektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wchodzi w zakres kompetencji UE, z pewnymi wyjątkami (w szczególności rozstrzyganie sporów).

Udział w światowych BIZ w 2016 r. (%)

Kraj	Wartość przychodzących BIZ	Wartość wychodzących BIZ
UE	38,4 %	52,0 %
Stany Zjednoczone	35,3 %	39,5 %
Chiny	7,5 %	7,9 %
Kanada	5,3 %	7,5 %
Japonia	1,0 %	8,7 %

Źródło: Obliczenia DG EXPO Parlamentu Europejskiego oparte na danych Komisji Europejskiej.

Mario Damen / Jakub Przetacznik
04/2019

