



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

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

PRZEWODNIA ROLA UE

UE, Chiny i USA są największymi gospodarkami świata, a każda z nich wytwarza ponad 16% światowego produktu krajowego brutto (PKB). Ze względu na swój PKB wynoszący około 13 bln EUR oraz otwartość jej rynku UE odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu światowego systemu handlu, między innymi poprzez wspieranie WTO. Otwartość gospodarcza przyniosła UE istotne korzyści, biorąc pod uwagę, że ponad 30 mln miejsc pracy w UE zależy od handlu zewnętrznego oraz że według szacunków światowy wzrost gospodarczy będzie generowany głównie poza Europą. Nowi uczestnicy rynku oraz innowacje technologiczne, w szczególności cyfryzacja, zmieniły zarówno strukturę handlu zagranicznego, jak i rządzące nim mechanizmy. Obecnie gospodarka światowa jest wysoce zintegrowana, a tradycyjny handel wyrobami gotowymi został w dużym stopniu zastąpiony przez globalne łańcuchy dostaw.

Mimo że światowy kryzys finansowy z 2009 r. miał negatywny wpływ na wyniki gospodarcze Unii, UE zdołała utrzymać stosunkowo silną pozycję w handlu towarami, umacniając jednocześnie swoją wiodącą rolę w handlu usługami. Pandemia COVID-19 spowolniła wzrost gospodarczy i handel na całym świecie oraz wywołała dyskusję na temat przeniesienia przemysłu z powrotem do Europy (tzw. „reshoring”). Repatriacja produkcji będzie prawdopodobnie stosowana selektywnie jedynie w kluczowych sektorach, natomiast oczekuje się, że globalne łańcuchy dostaw nadal będą miały duże znaczenie.



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 pokazują, że Unia jest w stanie 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. Unia Europejska tradycyjnie wspiera otwarty i uczciwy system handlu międzynarodowego.

Traktat z Lizbony wzmocnił 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. 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

Kiedy w pierwszej dekadzie XXI wieku wielostronne negocjacje w ramach WTO w sprawie dłuhańskiej agendy rozwoju utknęły w martwym punkcie, UE musiała znaleźć alternatywne sposoby zagwarantowania lepszego dostępu do rynków państw trzecich. W tym celu wprowadzono nową generację kompleksowych umów o wolnym handlu, które 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, formalnie weszła w życie w grudniu 2015 r. Wyrazem nowej polityki są także: wielostronne porozumienie handlowe między UE a Peru i Kolumbią, a następnie Ekwadorem (od 2017 r.), tymczasowo stosowane od 2013 r., układ o stowarzyszeniu z państwami Ameryki Środkowej, którego filar handlowy jest tymczasowo stosowany od 2013 r. (z Hondurasem, Nikaraguą, Panamą, Kostaryką, Salwadorem i Gwatemalą), kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE-Kanada (CETA), tymczasowo stosowana od września 2017 r., umowa o wolnym handlu UE-Singapur, obowiązująca od końca 2019 r., oraz umowa o wolnym handlu UE-Wietnam, obowiązująca od połowy 2020 r. Umowa o partnerstwie gospodarczym z Japonią weszła w życie 1 lutego 2019 r.

Od czasu zawieszenia negocjacji z USA w sprawie transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (TTIP) w 2016 r., UE skupiła się na umowach z USA w konkretnych obszarach, takich jak cła na towary przemysłowe czy ocena zgodności. Negocjacje w sprawie umowy handlowej z członkami założycielami Mercosuru zostały



zakończone w 2019 r., a projekt umowy oczekuje na ratyfikację. Ponadto UE rozpoczęła negocjacje w sprawie umów o wolnym handlu z Indonezją, Tunezją, Filipinami, Australią i Nową Zelandią. Negocjacje z Indiami zostały wznowione w 2021 r., natomiast negocjacje z Malezją i Tajlandią zostaną wznowione, gdy tylko zaistnieją ku temu sprzyjające warunki.

Celem strategii „Handel z korzyścią dla wszystkich” z 2015 r. jest polityka handlowa UE, która łączy promowanie wzrostu, zatrudnienia i inwestycji z dążeniem do sprawiedliwego handlu pod względem poszanowania praw człowieka i środowiska. Wezwano w niej również do ożywienia i zreformowania WTO. W lutym 2021 r. Komisja przedstawiła swój [przegląd polityki handlowej](#) zatytułowany „Otwarta, zrównoważona i asertywna polityka handlowa”, którego celem jest wyznaczenie kierunku polityki handlowej do 2030 r. Przegląd polityki handlowej jest następcą strategii „Handel z korzyścią dla wszystkich” z 2015 r. i odzwierciedla zmiany geopolityczne, które zaszły od tego czasu, wprowadzając do słownictwa handlowego takie terminy jak „asertywność” i „odporność”, obok dobrze znanych pojęć „uczciwości” i „zrównoważonego rozwoju”. Jego celem jest dostosowanie polityki handlowej do obecnych wyzwań i ułatwienie transformacji ekologicznej i cyfrowej poprzez „otwartą strategiczną autonomię”.

GLÓWNI PARTNERZY HANDLOWI UE

Europa to największy na świecie eksporter wyrobów gotowych i usług, a jednocześnie największy rynek eksportowy dla około 80 krajów^[1]. W 2020 r. Chiny zastąpiły USA na pozycji głównego partnera handlowego UE w odniesieniu do handlu towarami, z ogólnym udziałem 16,1% w porównaniu z 15,2% w przypadku USA. Od czasu wystąpienia Zjednoczonego Królestwa z UE skraj ten stał się trzecim partnerem handlowym UE w odniesieniu do handlu towarami, z udziałem wynoszącym 12,2% całego handlu towarami. Inni ważni partnerzy handlowi w odniesieniu do handlu towarami, w kolejności malejącej, to Szwajcaria (6,9%), Rosja (4,8%), Turcja (3,6%), Japonia (3,0%), Norwegia (2,5%), Korea Południowa (2,5%) i Indie (1,8%)^[2].

Jeśli chodzi o handel usługami, Stany Zjednoczone są głównym partnerem handlowym UE, a w dalszej kolejności Zjednoczone Królestwo i Szwajcaria^[3].

W 2020 r. pandemia COVID-19 znacznie ograniczyła międzynarodowy handel towarami, w tym handel UE z jej głównymi partnerami handlowymi.

INWESTYCJE

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 kompetencji UE w dziedzinie handlu międzynarodowego, które obejmują obecnie także bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Aby wyjaśnić dokładny zakres swoich

[1] „EU position in world trade (Pozycja UE w handlu światowym)”, Komisja Europejska, wersja z 12 kwietnia 2019 r.

[2] Źródło: Komisja Europejska: [Top Trading Partners 2020 – Trade Statistics \(Główni partnerzy handlowi w 2020 r. – Statystyki dotyczące handlu\)](#).

[3] Źródło: Eurostat: [Main EU trade partners in services in 2019: the USA and the UK \(Główni partnerzy UE w handlu usługami w 2019 r.: Stany Zjednoczone i Zjednoczone Królestwo\) – Products Eurostat News - Eurostat](#).



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 rozstrzygnięcie sporów).

Udział w światowych BIZ w 2018 r. (%)

Kraj	Wartość przychodzących BIZ	Wartość wychodzących BIZ
UE	34,2%	45,4%
Stany Zjednoczone	30%	28,4%
Chiny	6,5%	8,5%
Kanada	3,5%	5,8%
Japonia	0,9%	7,3%

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

W grudniu 2020 r. UE zasadniczo zakończyła negocjacje w sprawie kompleksowej umowy inwestycyjnej z Chinami, która oczekuje na ratyfikację. Umowy o ochronie inwestycji z Singapurem i Wietnamem muszą również zostać ratyfikowane. UE rozpoczęła również negocjacje w sprawie inwestycji z Mjanmą/Birmą i rozpatrzy możliwość rozpoczęcia podobnych negocjacji z Tajwanem i Hongkongiem. Negocjacje z Iranem będą rozpatrywane po przystąpieniu tego kraju do WTO. W grudniu 2020 r. UE zawarła również umowę o handlu i współpracy ze Zjednoczonym Królestwem, na którą Parlament Europejski wyraził zgodę w maju 2021 r. Umowa między UE a Zjednoczonym Królestwem przewiduje zerowe stawki celne w handlu towarami, a także obejmuje inwestycje i kilka innych obszarów polityki.

Mario Damen
09/2021

