



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](#) stanowi, że wspólna polityka handlowa należy do wyłącznych kompetencji Unii Europejskiej.

PRZEWODNIA ROLA UE

UE, Chiny i Stany Zjednoczone są [największymi gospodarkami](#) na świecie, przy czym zarówno UE, jak i Chiny wytworzyły około 17% światowego produktu krajowego brutto (PKB) w 2022 r., a Stany Zjednoczone około 25%. Ze względu na swój PKB wynoszący około 16,6 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 UE, zdołała ona 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 repatriacji produkcji do Europy (tzw. „reshoring”). Repatriacja produkcji będzie prawdopodobnie stosowana selektywnie w sektorach krytycznych, podczas gdy globalne łańcuchy dostaw ulegną w pewnym stopniu fragmentacji z powodu coraz większej liczby odrębnych dostawców towarów i usług, co w niektórych przypadkach jeszcze bardziej je wydłuży.



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 niebędących członkiem UE. 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, 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 2016 r.), 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 ze Stanami Zjednoczonymi w sprawie transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (TTIP) w 2016 r., UE skupiła się na umowach ze Stanami Zjednoczonymi 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. Projekt umowy w sprawie kompleksowej i ambitnej umowy handlowej z Nową Zelandią został podpisany przez Radę 9 lipca 2023 r. i oczekuje na zatwierdzenie przez Parlament Europejski w celu ratyfikacji. UE rozpoczęła również negocjacje w sprawie umowy o wolnym handlu z Indonezją, Tunezją, Filipinami i Australią. Negocjacje z Indiami zostały wznowione w 2021 r., a z Tajlandią w 2023 r., natomiast negocjacje z Malezją 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 „uczciwość” 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 jest największym na świecie eksporterem towarów i usług. W 2022 r. Stany Zjednoczone były największym odbiorcą towarów z UE, z udziałem 20% całkowitego wywozu, następnie Zjednoczone Królestwo (13%) na drugim miejscu, wyprzedzając Chiny, do których trafiło 9% całkowitego wywozu z UE. [Inni ważni partnerzy handlowi w odniesieniu do handlu towarami](#) w 2022 r., w kolejności malejącej, to Szwajcaria (7%), Turcja (4%), Japonia i Norwegia (po 3%), Korea Południowa (2,5%), Rosja i Meksyk.

Jeśli chodzi o handel usługami w 2021 r., [Stany Zjednoczone były głównym partnerem handlowym UE](#), a w dalszej kolejności Zjednoczone Królestwo i Szwajcaria.

W 2020 i 2021 r. pandemia COVID-19 znacznie ograniczyła międzynarodowy handel towarami, w tym handel UE z jej głównymi partnerami handlowymi. Nieuzasadniona i niczym niesprokowana wojna Rosji przeciwko Ukrainie wpłynęła na rynki energii i żywności. [Kraje UE ściśle koordynują działania](#) zapobiegające wzrostowi cen i niedoborowi dostaw.

INWESTYCJE

UE jest największym na świecie inwestorem i jednym z głównych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) z innych krajów. 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 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 TSUE z 2017 r. potwierdziła, że większość aspektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wchodzi w zakres kompetencji UE, z pewnymi wyjątkami (w szczególności rozstrzygnięcie sporów)^[1].

Udział światowych BIZ w 2021 r. (w mld USD i % łącznej kwoty)

	Wartość przychodzących BIZ	Wartość wychodzących BIZ
Świat w mld USD	47 079,311 (100%)	42 667,167 (100%)
UE	12 098,672(25,7%)	13 993,717(32,8%)
Stany Zjednoczone	13 056,382 (27,73%)	9 765,936 (22,9%)
Chiny	3 633,317 (7,72%)	2 785,15 (6,5%)
Kanada	1 442,334 (3,06%)	2 155,634 (5,05%)
Japonia	241,125 (0,5%)	1 935,653 (4,5%)
Zjednoczone Królestwo	2 689,966(5,2%)	2 376,902(5,6%)

Źródło: Obliczenia Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Zewnętrznej Unii Europejskiej Parlamentu Europejskiego na podstawie danych Komisji Europejskiej/Eurostatu

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 zostały ratyfikowane odpowiednio w 2019 i 2020 r. 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 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.

[Odwiedź stronę internetową Parlamentu Europejskiego poświęconą handlowi i globalizacji.](#)

Wolfgang Iglér
10/2023

[1]UNCTAD. [Światowy Raport Inwestycyjny \(2013 r.\)](#). Wartość wychodzących i przychodzących BIZ, podaną w mln USD, zmieniono w tej tabeli na mld USD, a udziały obliczono w następujący sposób: (wartość krajowa/światowa)*100

