



Zakończenie negocjacji umowy o wolnym handlu między UE i Nową Zelandią

Stefania Kolarz

Pod koniec czerwca br. Unia Europejska i Nowa Zelandia (NZ) zakończyły negocjacje umowy o wolnym handlu (FTA). Choć obu stronom przyniesie ona korzyści, dla UE jej zawarcie ma przede wszystkim walor symboliczny, co wynika z asymetrii gospodarek. Umowa realizuje unijną potrzebę dywersyfikacji porozumień z państwami trzecimi w kontekście wojny na Ukrainie i wciela w życie nowe podejście UE do handlu i zrównoważonego rozwoju (TSD). Potwierdza też chęć wielowymiarowej współpracy obu partnerów i może przyczynić się do ich odbudowy gospodarczej po pandemii.

Relacje UE – Nowa Zelandia. UE i NZ są partnerami przywiązanymi do wspólnych wartości (demokracji, multilateralizmu itp.), którzy przedstawiają zbliżone stanowiska m.in. na forum ONZ i WTO. Prowadzą też regularny dialog na temat polityki i bezpieczeństwa na poziomie ministerialnym i urzędników wyższego szczebla. Współpraca NZ z Unią w zakresie bezpieczeństwa obejmuje m.in. udzielanie wsparcia niektórym misjom UE (np. Atalanta w Rogu Afryki) i porozumienie robocze nowozelandzkiej policji z Europolem. NZ należy też do grona czterech państw z Azji i Pacyfiku, które jako globalni partnerzy brały udział w szczycie NATO w Madrycie. UE i NZ współdziałają w sytuacjach kryzysowych – po wybuchu pandemii COVID-19 Unia była najważniejszym dostawcą szczepionek do NZ, a po [rosyjskiej agresji na Ukrainie](#) UE i NZ współpracowały przy przyjęciu sankcji, reakcji na dezinformację i skutki wojny dla globalnych łańcuchów dostaw.

NZ uważa UE i jej państwa za partnerów do współpracy w regionie Pacyfiku także na wielu innych płaszczyznach, m.in. w zakresie energii odnawialnej, zwiększania odporności na kryzysy, wzrostu gospodarczego i przeciwdziałania zmianom klimatu. Intensywnie współpracują też naukowo – ponad 50% badaczy z NZ kooperuje z naukowcami z UE, głównie z Niemiec i Francji.

Wartość handlu towarami między UE i NZ wyniosła 7,8 mld euro w 2021 r., a usługami – 3,7 mld euro w 2020 r. UE jest trzecim, po Chinach i Australii, największym partnerem handlowym NZ (11,5%), natomiast handel z NZ to tylko ok. 0,2%

handlu UE. Unijny eksport do NZ obejmuje głównie samochody osobowe, środki farmaceutyczne, maszyny i chemikalia, przynosząc ok. 5,5 mld euro rocznie, natomiast import skupia się na produktach spożywczych (mięso, nabiał, owoce, wina) i wełnie. Wartość usług eksportowanych przez UE do NZ jest ponaddwukrotnie większa niż importowanych (2,6 wobec 1,1 mld euro). Wymianę handlową ułatwiają sektorowe umowy dwustronne, np. o wzajemnym uznawaniu certyfikatów technicznych czy upraszczające handel zwierzętami i produktami zwierzęcymi.

FTA i korzyści gospodarcze. W 2016 r. UE i NZ podpisały umowę o partnerstwie w zakresie stosunków i współpracy (tzw. PARC), która miała pogłębić m.in. ich współdziałanie w dziedzinie handlu. Ze względu na czasochłonną ratyfikację po stronie UE, umowa długo była stosowana jedynie częściowo, a w pełni weszła w życie dopiero 21 lipca br. W celu dalszego zacieśnienia współpracy UE i NZ rozpoczęły już w połowie 2018 r. negocjacje nowej, bardziej ambitnej umowy o wolnym handlu – FTA. Z powodu różnic zdań w zakresie polityki rolnej negocjacje przedłużały się, a ich sukces do ostatniej chwili nie był przesądzony. Ostatecznie treść FTA udało się uzgodnić pod koniec czerwca br.

Zdaniem Komisji Europejskiej (KE) dzięki zawarciu FTA handel pomiędzy UE i NZ może zwiększyć się o 30%, a unijne inwestycje w NZ – nawet o 80%. Choć znaczenie gospodarcze umowy jest większe dla NZ niż dla UE, Unia szacuje spodziewane zyski dla swoich firm na ponad 140 mln euro.

Umowa otworzy możliwości współpracy w sektorach usług finansowych i dostawczych, telekomunikacji oraz transportu morskiego. W momencie jej wejścia w życie 91% ceł zostanie zniesionych (m.in. na kiwi, jabłka, wino, owoce morza), a po zakończeniu okresów przejściowych – 97% (np. na sery). Jest to szczególnie ważne dla NZ, dla której FTA z UE ma gospodarczo większe znaczenie niż np. niedawno zawarte porozumienie z Wielką Brytanią (wartość wymiany handlowej między nimi to ok. 25% handlu NZ z UE). FTA zmniejszy koszty eksportu z NZ na unijny rynek, wesprze postpandemiczną odbudowę i zdywersyfikuje grupę importerów jej produktów. Dużym ustępstwem NZ na rzecz UE jest zgoda na zasady stosowania oznaczeń geograficznych, które – po kilkuletnich okresach przejściowych – uniemożliwią nowozelandzkim producentom opatrywanie niektórych produktów typowo europejskimi nazwami (np. porto, feta, parmezan).

FTA zbliży standardy także na innych płaszczyznach. UE i NZ otworzą dla siebie rynki zamówień publicznych w sposób wykraczający poza udogodnienia przewidziane przez WTO (choć asymetrycznie – zakres dopuszczenia przedsiębiorców z NZ do unijnego rynku będzie węższy). Partnerzy zgodzili się też zakazać stosowania niektórych rodzajów pomocy publicznej, które mogłyby zaburzyć konkurencję. NZ podniesie ponadto swoje standardy ochrony własności intelektualnej, wydłużając okres ochrony praw autorów, wykonawców i producentów nagrań dźwiękowych.

Znaczenie FTA. Zdaniem przedstawicieli nowozelandzkiego sektora rolno-spożywczego umowa nie idzie wystarczająco daleko w liberalizacji handlu z Unią, w opinii unijnego – aż nazbyt. Umowa nie uwzględnia wszystkich interesów UE, m.in. nie obejmuje produktów farmaceutycznych, a poza listą chronionych oznaczeń geograficznych znalazły się m.in. gouda, mozzarella, brie i camembert. KE do zawarcia FTA motywowała jednak potrzebą rozszerzania i dywersyfikacji porozumień z państwami trzecimi wobec ograniczenia współpracy z Rosją, a NZ – dążenie do odbudowy gospodarczej po pandemii.

FTA z NZ zawiera przy tym najbardziej zaawansowane postanowienia o zrównoważonym rozwoju, jakie kiedykolwiek zostały umieszczone w tego typu umowach z udziałem UE. Wpisuje się to w obecny w polityce UE i NZ trend zawierania z partnerami tzw. zielonych umów, które uwzględniają walkę ze zmianami klimatu we wszystkich aspektach współpracy. FTA uniemożliwia stronom zaniżanie standardów TSD (warunki pracy, równouprawnienie kobiet, środowisko, klimat itd.) w celu przyciągnięcia handlu lub inwestycji. Ułatwia też handel i inwestycje w towary, usługi i technologie niskoemisyjne i przewiduje zerowe cła bez okresów przejściowych na towary i usługi ekologiczne, np. energię odnawialną i produkty

energooszczędne. Co najważniejsze, jako pierwsza z unijnych umów zawiera opatrzone sankcjami zobowiązania do przestrzegania porozumienia paryskiego. Choć zostały zaproponowane przez NZ, są przejawem zaprezentowanego w czerwcu br. nowego, bardziej ambitnego podejścia Komisji (zakładającego m.in. precyzyjne cele i terminy wdrożenia standardów TSD, ścisłe monitorowanie ich przestrzegania z zaangażowaniem społeczeństwa obywatelskiego, sankcje za naruszenie).

Perspektywy. Aby wejść w życie, umowa wymaga ratyfikacji przez NZ i UE (w tym wszystkie 27 państw i zgody Parlamentu Europejskiego). KE nie przewiduje problemów i ocenia, że zakończenie procedury będzie możliwe w przyszłym roku. Dla Polski FTA stanowi okazję do zacieśnienia współpracy z NZ, która do tej pory pozostawała podobnie myślącym, lecz odległym partnerem, z którym RP współpracowała głównie w dziedzinie kultury i nauki. Jest to istotne z perspektywy budowy sojuszy w różnych formatach międzynarodowych w kontekście rosyjskiej agresji na Ukrainę i gospodarczej odbudowy obu państw po pandemii (mimo wyrażanych wcześniej przez Polskę obaw o konkurencję ze strony nowozelandzkich serów i mięsa).

Wynik negocjacji może być uznany za przejaw ewolucji podejścia UE, która wykazuje gotowość do ustępstw handlowych na rzecz ogólnych korzyści politycznych. Zakończenie rozmów z NZ może też stanowić dla UE impuls do zintensyfikowania przeciągających się, a nierzadko zawieszonych prac nad podobnymi umowami lub ich nowelizacją, m.in. z Australią, [Indiami](#), Indonezją, [Mercosur](#), [Chile](#) czy [Meksykiem](#). Będzie temu sprzyjało aktualne sprawowanie [prezydencji w Radzie przez Czechy](#), a następnie Szwecję. Oba państwa – w przeciwieństwie do [Francji](#), która je poprzedziła – są jednymi z największych zwolenników liberalizacji handlu w UE. Zawarcie FTA z NZ i koniec [francuskiej prezydencji](#) zapewne w największym stopniu wpłyną na przyspieszenie rozmów z Australią, która rozpoczęła negocjacje z UE równoległe z NZ, ale zostały one spowolnione z powodu jej [sporu z Francją o dostarczenie okrętów podwodnych](#). Kwestiami problematycznymi – tak w przypadku Australii, jak i innych partnerów – pozostaną jednak rolnictwo i klimat. Negocjując FTA z NZ, Unia mimo tarć rozmawiała z podobnie myślącym partnerem, który wręcz motywował ją do zwiększenia ambicji klimatycznych i sam przestrzegał wysokich standardów TSD. Wiele innych państw ma jednak odmienne podejście, w związku z czym to Unia będzie musiała je przekonać do ustępstw, co może opóźnić osiągnięcie porozumienia.