

# BIULETYN

Nr 86 (835) • 7 września 2011 • © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny), Joanna Troszczyńska (sekretarz redakcji),  
Łukasz Adamski, Beata Górka-Winter, Artur Gradziuk, Leszek Jesień,  
Beata Wojna, Ernest Wyciszkiewicz

---

## Umowa o wolnym handlu UE-Indie: perspektywy i konsekwencje

Patryk Kugiel

*Wszelchstronna Umowa o Handlu i Inwestycjach między Unią Europejską a Indiami stworzyłaby jedną z największych stref wolnego handlu na świecie. Po czterech latach negocjacji prace wkraczają w decydującą fazę, jednak niewielki postęp, zwłaszcza w kwestii otwarcia rynków na samochody i ich części, alkohole, ochronę własności intelektualnej oraz usługi stwarzają ryzyko, że porozumienie nie zostanie zawarte. Przerwanie rozmów negatywnie wpłynęłoby na unijno-indyjskie partnerstwo strategiczne, stąd niezbędne jest osiągnięcie satysfakcjonującego kompromisu jeszcze w tym roku.*

**Współpraca gospodarcza.** Indie są jednym z partnerów strategicznych UE, a od 2000 r. współpracują z Unią w ramach corocznych szczytów. Pomimo wielu prób poszerzenia zakresu relacji kontakty opierają się przede wszystkim na sprawach gospodarczych. UE jest nie tylko największym partnerem handlowym Indii (udział w całości handlu Indii spadł z 23,2% w 1999 r. do 15,6% w 2010 r.), ale i głównym źródłem inwestycji oraz pomocy rozwojowej. Indie to z kolei ósmy najważniejszy partner handlowy UE i jedna z niewielu wschodzących gospodarek, do których Unia więcej eksportuje niż importuje. W 2010 r. wymiana towarowa osiągnęła 67,9 mld euro (2,4% handlu zewnętrznego UE), podczas gdy handel usługami wyniósł prawie 18 mld euro, dając w sumie 3,4 mld euro nadwyżki w handlu UE. Wartość unijnych inwestycji bezpośrednich w Indiach w 2009 r. wyniosła ponad 3 mld euro (27% BIZ w tym kraju). Z drugiej strony Indie od 1992 r. ulokowały w UE 40% inwestycji zagranicznych.

W celu dalszego wzmocnienia współpracy gospodarczej obie strony negocjują Wszelchstronną Umowę o Handlu i Inwestycjach (BTIA), dzięki czemu może powstać jedna z największych stref wolnego handlu (FTA) na świecie zarówno pod względem wartości gospodarek (17,7 bln USD), jak i liczby ludności (1,7 mld ludzi). Unia ustanowiła już FTA z ponad 20 krajami m.in. z Meksykiem (1997 r.), RPA (1999 r.), Chile (2002 r.) i Koreą Południową (2010 r.), a obecnie negocjuje umowy z Ukrainą, Singapurem, Malezją, Kanadą i południowoamerykańskim ugrupowaniem Mercosur. Z kolei Indie przyjęły FTA z azjatyckimi stowarzyszeniami ASEAN (2003 r.) i SAARC (2004 r.), oraz m.in. z Singapurem (2005 r.), Chile (2009 r.), Koreą Południową (2009 r.), Japonią (2011 r.) i Malezją (2011 r.), a ostatnio prowadzą też rozmowy o nowych FTA z Nową Zelandią i Australią.

**Negocjacje FTA.** Pomysł utworzenia strefy wolnego handlu między UE a Indiami pojawił się na szczycie w 2005 r., kiedy powołano Grupę Wysokiego Szczebla ds. Handlu do zbadania możliwości przyjęcia porozumienia. Pozytywne rekomendacje Grupy z 2006 r. otworzyły drogę do negocjacji, a europejskie analizy wpływu FTA potwierdzały, że pogłębiona integracja przyniosłaby obopólne korzyści. Ostatecznie rozmowy rozpoczęto w czerwcu 2007 r. Przyspieszenie prac w 2010 r. pozwoliło przywódcom obu stron ogłosić na grudniowym szczycie w Brukseli, że porozumienie będzie osiągnięte na wiosnę 2011 r. Dzisiaj jednak, po kilkunastu rundach negocjacji udało się dokonać znacznego postępu tylko w jednej trzeciej rozdziałów negocjacyjnych.

Główne obszary, w których występują największe różnice to otwarcie rynków na samochody i ich części, wina i spirytusy oraz usługi. Strony nie mogą się także porozumieć co do reguł pochodzenia i oznaczeń geograficznych towarów. Pewien postęp udało się osiągnąć w zakresie

ochrony własności intelektualnej, zamówień publicznych i zrównoważonego rozwoju. UE zabiega nadal o większy dostęp do indyjskiego sektora usług finansowych (bankowość, ubezpieczenia, księgowość) i o poprawę ochrony własności intelektualnej, szczególnie dla firm farmaceutycznych. Jednak dla Indii przyjmowanie jakichkolwiek dodatkowych ograniczeń w tym zakresie, wykraczających poza prawa krajowe i normy Światowej Organizacji Handlu, jest nie do przyjęcia. Ustępstwa Indii byłyby możliwe w zamian za zwiększenie dostępu do unijnego rynku dla produktów rolnych i pracowników wykwalifikowanych.

Chociaż proponowana umowa jest mniej kontrowersyjna niż np. FTA między EU a Mercosurem, to różne grupy przemysłowe i społeczne zarówno w Indiach (sektor samochodowy, sprzedaż hurtowej) jak i w UE (przemysł tekstylny, rolnictwo, organizacje pozarządowe) wyrażają pewien opór wobec porozumienia. Przykładowo Parlament Europejski, który będzie musiał ratyfikować umowę, wymaga od Komisji Europejskiej (w rezolucjach z 2009r. i 2011r.) włączenia do porozumienia rozdziału o zrównoważonym rozwoju z wiążącymi zapisami o ochronie praw człowieka, praw pracowniczych, standardów ekologicznych i społecznych, wywołując tym samym zdecydowany sprzeciw strony indyjskiej. Jedną z najbardziej wrażliwych kwestii jest ochrona patentowa, gdyż organizacje społeczne obawiają się, że uderzy to w indyjski przemysł farmaceutyczny i organiczny dostęp do tanich leków nie tylko w kraju, ale też w innych państwach rozwijających się.

**Perspektywy.** Niezależnie od silnego wsparcia politycznego po obu stronach pomyślne zakończenie negocjacji okazuje się trudniejsze niż się spodziewano. Najbliższe miesiące mogą okazać się przełomowe dla przyszłości porozumienia, ponieważ dynamika rozmów i pozytywne nastawienie stron do umowy będą coraz mniejsze, a kolejna wymiana indyjskich negocjatorów, spodziewana pod koniec roku, może dodatkowo spowolnić cały proces. Obecnie nie można wykluczyć obu scenariuszy.

Uruchomienie FTA zwiększyłoby możliwości działań przedsiębiorców dzięki obniżeniu ceł na ponad 90% towarów (w ciągu 7 lat) i wzajemnemu otwarciu rynków usług i inwestycji. Według unijnych szacunków wartość wymiany towarowej może wzrosnąć do 160 mld euro do 2015 r., a wzajemne inwestycje zwiększą się o 30%. Co ważniejsze, umowa o wolnym handlu zacieśniłaby relacje między Indiami i UE oraz ożywiłaby strategiczne partnerstwo, otwierając perspektywy pogłębionej współpracy w kwestiach regionalnych i globalnych, takich jak negocjacje klimatyczne, współpraca rozwojowa czy wspieranie demokracji.

Z kolei fiasko porozumienia spowodowałoby spadek wzajemnego zaufania i skłoniłoby Indie do zbliżenia się w większym stopniu do innych wschodzących mocarstw i USA. Mogłoby to obniżyć wiarygodność Unii w Indiach oraz wzmocnić tendencję Indii do angażowania się bardziej w dwustronne relacje z krajami członkowskimi niż z Unią jako całością. Spowolniony zostałby także proces dalszej liberalizacji indyjskiej gospodarki, a także postępy ograniczaniu ubóstwa w kraju.

**Wnioski.** Wieloaspektowe porozumienie o wolnym handlu pomiędzy dwoma największymi demokracjami świata, różniącymi się ogromnie w poziomie rozwoju, jest wyzwaniem trudnym i ambitnym. Jeśli taka umowa miałaby powstać, obie strony będą musiały wykazać się większym zaangażowaniem i udowodnić, że są gotowe na daleko idące kompromisy w trakcie najbliższych rund negocjacji w ostatnich miesiącach 2011 r. Oprócz obopólnych korzyści ekonomicznych, porozumienie to wypełniłoby wymierną treścią partnerstwo strategiczne UE-Indie.

Dla Polski wpływ umowy będzie ograniczony w związku z niewielką wartością wymiany handlowej (0,4% w całości polskiego handlu), ale można oczekiwać, że przyniesie więcej korzyści niż zagrożeń. Polska ma określone interesy defensywne w zakresie rolnictwa (np. cukier, tytoń, alkohol) i w innych sektorach (np. dywany, tekstylia, rowery). Ponadto Polsce zależy na większej liberalizacji indyjskiego rynku dla takich produktów jak gluten pszeniczny, napoje alkoholowe, sok jabłkowy, mąka ziemniaczana i olej rzepakowy. Istnieją też pewne obawy o negatywny wpływ liberalizacji rynków dla pracowników wysoko wykwalifikowanych na polski rynek pracy. Mimo tych zastrzeżeń, umowa może ułatwić polskim przedsiębiorcom wejście na rynek indyjski i pomóc w wyrównaniu deficytu Polski w handlu z Indiami (640 mln USD w 2010r.). Co więcej, posiadając przewagę nad innymi unijnymi krajami (stosunkowo tańsza, a dobrze wykwalifikowana siła robocza) Polska może przyciągnąć więcej inwestycji bezpośrednich z Indii. Aby wykorzystać te możliwości, potrzebna będzie analiza wpływu umowy i przygotowanie zachęt eksportowych dla przedsiębiorców.

Chociaż Traktat Lizboński ograniczył rolę kraju sprawującego Prezydencję w Radzie UE, Polska może pomóc w pomyślnym zakończeniu negocjacji, m.in. ułatwiając wypracowanie konsensusu wśród krajów członkowskich i dbając o podtrzymanie tego tematu w debatach wewnątrzunijnych. Ewentualne podpisanie porozumienia na 12. szczycie UE-Indie w New Delhi pod koniec roku byłoby odebrane także jako częściowy sukces rotacyjnej Prezydencji i w związku z tym poprawiłoby pozycję Polski zarówno w ramach UE, jak i w relacjach z Indiami.