

# Układy handlowe Unii Europejskiej z państwami Azji i Pacyfiku



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: [redakcja@trade.gov.pl](mailto:redakcja@trade.gov.pl)

Warszawa, Grudzień, 2024

## Spis treści

Umowa handlowa z Japonią.....	4
Umowa handlowa z Koreą Południową (Republiką Korei) .....	7
Umowa handlowa z Wietnamem .....	9
Umowy UE z Singapurem .....	11
Najnowsze porozumienie: dlaczego układ handlowy UE-Nowa Zelandia jest ważny?.....	13
Czy jest szansa na nowe układy handlowe z większymi gospodarkami Azji?.....	16
Ograniczone układy polityczno-handlowe z innymi państwami Azji.....	18
Układy Zjednoczonego Królestwa i EFTA na Indopacyfiku .....	20

# Układy handlowe Unii Europejskiej z państwami Azji i Pacyfiku

## Instytut Boyma

Na obszarze Azji i Pacyfiku Unię Europejską łączą pogłębione układy o wolnym handlu z Japonią, Koreą Południową, Singapurem, Wietnamem i Nową Zelandią. W niektórych przypadkach uzupełnione są one umowami o ochronie inwestycji czy o usługach cyfrowych. W końcowych fazach rozmów jest także umowa z Australią. Trwają też negocjacje podobnych porozumień z Indiami, Filipinami oraz Indonezją, lecz ich szybkie zakończenie nie wydaje się możliwe w najbliższym czasie. W dostępie do tych rynków polskim przedsiębiorcom może pomóc ich obecność w Wielkiej Brytanii i państwach EFTA.

Wymienione umowy nie ograniczają się wyłącznie do **obniżania ceł i barier pozacelnych** w handlu towarami i usługami. Istotne są również postanowienia liberalizujące dostęp do **przetargów publicznych**, jasne określenie sposobu **rozstrzygnięcia sporów handlowych** i inwestycyjnych czy kwestie wsparcia dla **przedsiębiorstw państwowych**.

Podstawowe informacje o warunkach eksportu różnych kategorii produktów można znaleźć w prowadzonej przez UE bazie danych **Access2Markets** (Dostęp do Rynków). Umowy uwzględniają również kwestie **ochrony środowiska, klimatu i praw pracowniczych**. Ta ostatnia grupa postanowień powoduje, że zawieranie kolejnych umów przez UE może być czasochłonne, a wynik trwających negocjacji – coraz bardziej niepewny. Z drugiej jednak

strony – jak dowodzi przykład umowy z południowoamerykańskim Mercosurem – europejska opinia publiczna widzi w umowach handlowych coraz częściej raczej zagrożenie dla pozycji europejskich producentów w samej Europie, a nie szansę na ekspansję przedsiębiorstw z UE na rynki państw trzecich.

## Umowa handlowa z Japonią

Wraz z nastaniem pierwszej administracji prezydenta Trumpa Unia Europejska i Japonia znacznie przyspieszyły negocjacje nad umową o wolnym handlu. Strony postrzegały się jako promotorów swobodnej wymiany w świecie, w którym coraz częściej występowały poważne konflikty handlowe i rosnący protekcjonizm.

Układ wszedł w życie w 2019 r. Porozumienie zakładało zniesienie ceł – ponad 90 proc. eksportu z UE do Japonii stało się bezcłowe w momencie wejścia w życie umowy. Po pełnym wdrożeniu umowy Japonia zniesie dodatkowo cła na 97 proc. towarów importowanych z UE (w kategoriach taryfowych), a pozostałe cła zostaną częściowo zliberalizowane poprzez bezcłowe kontyngenty lub obniżki taryf.

Szczególne znaczenie ma to dla **producentów żywności**. Japonia, czwarty importer tego rodzaju dóbr z UE, zobowiązała się, że docelowo 85 proc. unijnych produktów rolno-spożywczych (w kategoriach taryfowych) będzie mogło być sprowadzanych całkowicie bezcłowo. Odpowiada to ok. 90 proc. wartości unijnego eksportu rolno-spożywczego do Japonii.

Umowa wyeliminowała lub znacznie zmniejszyła cła na produkty rolne, w których Polska ma duży interes eksportowy, takie jak **wieprzowina**, zapewniając bezcłowy handel przetworzonym mięsem wieprzowym i prawie

bezcłowy handel eksportem świeżego mięsa wieprzowego. Cła na **wołowinę** zostaną zaś stopniowo obniżane z 38,5 proc. do 9 proc. w ciągu 15 lat dla znacznej liczby innych produktów z wołowiny.

Umowa między UE a Japonią zniósła również obecne cła na **przetworzone produkty rolne**, takie jak makarony, czekolady, kakao w proszku, cukierki, wyroby cukiernicze, herbatniki, pochodne skrobi, przetwory z pomidorów i sos pomidorowy. Wprowadzone zostały również znaczne kontyngenty na eksport z UE (bezcłowy lub z obniżoną stawką celną) słoju, skrobi ziemniaczanej, odtłuszczonego mleka w proszku, masła i serwatki. Między innymi dzięki wprowadzeniu umowy handlowej wzrósł polski eksport wódki i słodyczy do Kraju Kwitnącej Wiśni. Ten mocny alkohol z Polski znalazł się na liście **oznaczeń geograficznych (GI)** respektowanych przez stronę japońską.

Wedle szacunków Komisji Europejskiej pozwala to importerom unijnych produktów zaoszczędzić około 1 mld euro na opłatach celnych rocznie.

Cła na **produkty przemysłowe** zostały całkowicie zniesione, co miało znaczenie w europejskiej branży chemicznej, produkcji tworzyw sztucznych, tekstyliów, odzieży i kosmetyków. To między innymi dzięki tym obniżkom ceł **polskie kosmetyki** zaistniały na rynku japońskim. Z drugiej strony **pod rosnącą presją** znalazł się europejski **przemysł stalowy i stoczniowy** (podobnie zresztą jak w przypadku umowy z Koreą Południową).

Umowa usunęła wiele **barier pozataryfowych**, które stanowiły problem dla przedsiębiorstw z UE, ponieważ niektóre japońskie wymogi techniczne i procedury certyfikacji często utrudniały eksport. Umowa kładzie nacisk na wzajemne zobowiązanie Japonii i UE do zapewnienia, aby ich normy i przepisy techniczne były w jak największym stopniu oparte na normach

międzynarodowych, co znacznie obniża koszty wprowadzania europejskich produktów na japoński rynek.

Umowa ułatwia też **wzajemne świadczenie usług** w takich dziedzinach, jak telekomunikacja, usługi pocztowe, transport morski czy finanse. Układ zawiera zaawansowane postanowienia dotyczące **przepływu osób** w celach biznesowych, w nomenklaturze WTO zwane "trybem 4" ("mode 4").

W trakcie negocjacji umowy doszło również do daleko idącej harmonizacji przepisów dotyczących ułatwienia przekazywania **danych osobowych** na potrzeby wymiany handlowej, przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony tego rodzaju danych. 28 października 2023 r. UE i Japonia zawarły umowę w sprawie **transgranicznego przepływu danych**. Po ratyfikacji uzgodnione postanowienia zostaną włączone do umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią, ułatwiając świadczenie usług cyfrowych i współpracę w dziedzinie wysokich technologii.

Porozumienie UE-Japonia zakłada też znaczną liberalizację w obszarach wrażliwych, takich jak **przetargi publiczne**. **Przedsiębiorstwa państwowe** nie będą mogły teraz traktować przedsiębiorstw, usług lub produktów z UE inaczej niż ich japońskich odpowiedników. Na rynku zamówień publicznych przedsiębiorstwa z UE mogą zaś uczestniczyć na równi z przedsiębiorstwami japońskimi w przetargach na zamówienia publiczne w **54 tak zwanych „głównych miastach” Japonii**. Umowa usuwa również istniejące przeszkody w zamówieniach publicznych w sektorze kolejowym.

Zgodnie z trendem nowych umów handlowych zawieranych przez Unię Europejską, UE i Japonia zobowiązują się do przestrzegania klauzul w zakresie ochrony środowiska, klimatu i **praw pracowniczych**, w tym w szczególności do wdrożenia podstawowych standardów pracy

Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) i międzynarodowych porozumień środowiskowych, w tym Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, a także porozumienia klimatycznego z Paryża. UE i Japonia zobowiązały się też nie obniżać krajowych przepisów prawa pracy i prawa ochrony środowiska w celu przyciągnięcia handlu i inwestycji.

Obowiązujące pogłębione umowy handlowe UE w regionie Azji i Pacyfiku:

Państwo	Nazwa umowy	Obowiązująca od
Singapur	Free Trade Agreement	2019 r.
Wietnam	Free Trade Agreement	2020 r.
Nowa Zelandia	Free Trade Agreement	2024 r.

Źródło: dane Komisji Europejskiej ([Dyrekcja Generalna ds. Handlu](#))

## Umowa handlowa z Koreą Południową (Republiką Korei)

Porozumienie z Seulem weszło oficjalnie w życie w 2015 r., ale już od 2011 r. było stosowane na zasadach tymczasowych. Umowa ta była pierwszym porozumieniem UE, które zawierało rozdział dotyczący handlu i zrównoważonego rozwoju, z wiążącymi postanowieniami podtrzymującymi i promującymi **standardy społeczne i środowiskowe**. Po uruchomieniu mechanizmu dwustronnego rozstrzygania sporów w ramach tego rozdziału, Republika Korei wprowadzała zmiany do swoich przepisów prawa pracy w kontekście ratyfikacji konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy. Umowa daje dostęp do publicznych przetargów rządowych oraz zawiera postanowienia o wzajemnej ochronie praw **własności intelektualnej**.



Po dekadzie od wejścia w życie można stwierdzić, że umowa Korea Południowa – Unia Europejska przyniosła skutki oczekiwane przez obie strony. Od 2011 r. **dwustronny handel i inwestycje** znacznie wzrosły. Łączna wartość dwustronnego handlu towarami wyniosła ok. 130 mld euro w 2023 r., co stanowi wzrost o 106 proc. w porównaniu z 2011 r. (ok. 63 mld euro).

Dwustronny handel towarami pozostaje silnie skoncentrowany na **produktach przemysłowych**, które w 2023 r. odpowiadały za 96 proc. obrotów w tej kategorii – maszyny i urządzenia mechaniczne (32 proc.), sprzęt transportowy (21 proc.) i produkty chemiczne (18 proc.). Republika Korei jest 8. największym partnerem handlowym UE w zakresie towarów, podczas gdy Unia dla Korei 3. największym w tej kategorii.

Według najnowszych dostępnych danych również dwustronny **handel usługami** wzrósł o 63 proc. w latach 2012–2022, osiągając w 2022 r. Wartość ok. 31 mld euro. W 2022 r. handel usługami nadal koncentrował się w kilku sektorach, w tym transporcie (41 proc.), innych usługach biznesowych (19 proc.) oraz usługach telekomunikacyjnych, komputerowych i informacyjnych (11 proc.). Umowa o wolnym handlu zliberalizowała obrót usługami w budownictwie, usługach środowiskowych, dostawach ekspresowych, finansowych, pocztowych, spedycji, telekomunikacji i transporcie.

Zgodnie z praktyką nowych umów handlowych UE porozumienie chroni prawa do używania **oznaczeń geograficznych (GI)** na produktach. Listy tych produktów są periodycznie rozszerzane, ale brakuje na nich produktów polskich.

UE jako blok pozostaje **największym bezpośrednim inwestorem zagranicznym** w Republice Korei, z zasobem bezpośrednich inwestycji

zagranicznych w wysokości 54 mld euro (2022 r.), wyprzedzając Japonię i Stany Zjednoczone. Wśród państw członkowskich UE Holandia, Niemcy i Luksemburg były największymi inwestorami w 2022 r.

**Koreańskie inwestycje** w UE również wzrosły i osiągnęły 40,6 mld euro w 2022 r. Dotyczyły one głównie pojazdów elektrycznych i najczęściej lokowane były na Węgrzech, w Polsce i Niemczech.

W celu uzupełnienia umowy o wolnym handlu UE i Republika Korei rozpoczęły 31 października 2023 r. dodatkowo negocjacje w sprawie **umowy o handlu cyfrowym**.

## Umowa handlowa z Wietnamem

Wietnam z Unią Europejską umowa o wolnym handlu łączy od 2020 r. **Umowa o ochronie inwestycji** wejdzie natomiast w życie, gdy zostanie ratyfikowana przez wszystkie państwa członkowskie UE. Do grudnia 2024 r. dokonało tego jedynie 18 państw członkowskich UE.

Przed wejściem w życie umowy, wiele wietnamskich produktów korzystało z preferencji handlowych oferowanych jednostronnie przez UE w ramach ogólnego systemu preferencji taryfowych (GSP). Jednak w miarę rozwoju Wietnamu jego sytuacja gospodarcza nie uzasadniała już takiego preferencyjnego traktowania.

Niemniej jednak umowa pozwoliła Wietnamowi na utrzymanie swobodnego dostępu do rynku UE dla wielu produktów, doprowadzając jednocześnie do stopniowej **eliminacji ceł** na pozostałe towary. W przypadku niektórych **produktów rolnych**, takich jak ryż, kukurydza, czosnek, grzyby czy cukier, dostęp wietnamskich produktów na rynek UE jest ograniczony kontyngentami celnymi.

Dzięki porozumieniu zostały też **ograniczone bariery pozacelne**, szczególnie w odniesieniu do certyfikatów bezpieczeństwa dla produktów zwierzęcych i roślinnych oraz przemysłu motoryzacyjnego. Zgodnie z europejską praktyką handlową obie strony uzgodniły poszanowanie dla **oznaczeń geograficznych (GI)** w handlu.

Dzięki umowie europejskie firmy mają ułatwiony dostęp do wietnamskiego rynku **zamówień publicznych**. Mogą ubiegać się o zamówienia publiczne z udziałem takich podmiotów jak wietnamska administracja centralna, projekty infrastrukturalne w dwóch największych wietnamskich miastach (**Hanoi i Ho Chi Min**) oraz dla istotnych wietnamskich przedsiębiorstw państwowych.

W dziedzinie **usług** zliberalizowano dostęp do rynku usług pocztowych i kurierskich, środowiskowych, bankowości i ubezpieczeniowych, morskich i transportowych.

Umowa określa także formalny mechanizm **rozstrzygania sporów** między stronami, który jest szybszy i skuteczniejszy niż standardowe ramy WTO. Teraz istnieje możliwość stosunkowo szybkich, polubownych rozwiązań poprzez dobrowolną mediację zamiast formalnych procedur.

Wietnam był 17. największym partnerem UE w handlu towarami i największym partnerem handlowym UE w zakresie towarów w Stowarzyszeniu Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) w 2023 r., przy całkowitych przepływach handlowych wynoszących 64,2 mld euro. Z UE do Wietnamu głównie eksportowane są produkty zaawansowane technologicznie, w tym maszyny i urządzenia elektryczne, samoloty cywilne, pojazdy i produkty farmaceutyczne.

**Eksport Wietnamu** do UE to natomiast aparaty telefoniczne, produkty elektroniczne, obuwie, tekstylia i odzież, kawa, ryż, owoce morza oraz meble. W związku z integracją łańcuchów dostaw w Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej w ramach regionalnych porozumień handlowych takich jak CPTPP i RCEP, z dużym prawdopodobieństwem również **coraz więcej elektroniki** na rynkach UE będzie pochodzić z Wietnamu.

Z łączną wartością bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wysokości 13,8 mld euro (2022 r.) UE jest jednym z **najistotniejszych inwestorów zagranicznych w Wietnamie**. Największym sektorem inwestycji UE są przetwórstwo przemysłowe i produkcja.

Na stronie Unii Europejskiej można znaleźć wizualizacje dotyczące firm zaangażowanych w handel z Wietnamem [na poziomie państw członkowskich i miast](#).

Dzięki równoczesnemu uczestnictwu w umowie o Wszechstronnym Regionalnym Partnerstwie Ekonomicznym (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) oraz Kompleksowym i Progresywnym Porozumieniu o Partnerstwie Transpacyficznym (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP), jak również solidnej bazie traktatowej z UE, Wietnam stał się państwem [atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych](#). Korzystają z tego również [polscy przedsiębiorcy](#). Trend ten wspomaga polityka przemysłowa Hanoi oraz dostęp do licznej i konkurencyjnej kosztowo siły roboczej.

## Umowy UE z Singapurem

[Unia Europejska i Singapur](#) podpisały **umowę o wolnym handlu (EUSFTA)** i **umowę o ochronie inwestycji (EUSIPA)** w 2019 r. EUSFTA zaczęła obowiązywać w tym samym roku, a EUSIPA wejdzie w życie pod warunkiem

ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE zgodnie z ich własnymi procedurami krajowymi. Ta ostatnia **zastąpi szereg umów bilateralnych** między państwami członkowskimi a miastem-państwem.

W 2024 r. zakończone zostały natomiast negocjacje w sprawie **umowy o handlu cyfrowym (EUSDTA)**. Strony pracują obecnie nad formalnym zawarciem umowy.

Przedsiębiorstwa z UE mogą eksportować **dowolne towary** do Singapuru bez konieczności płacenia ceł przez odbiorców, mogą też z łatwością inwestować w Singapurze, podobnie jak firmy singapurskie w UE.

Podobnie jak umowy z Koreą Południową i Japonią porozumienie z Singapurem otwiera rynek singapurski dla firm z UE w zakresie świadczenia usług oraz **dostępu do kontraktów rządowych**, zawierając jednocześnie klauzule dotyczące **ochrony środowiska, klimatu oraz praw pracowniczych**. Zgodnie z praktyką nowych umów handlowych UE porozumienie chroni prawa do używania **oznaczeń geograficznych (GI)** na produktach ([najważniejsze informacje](#) dotyczące porozumień Unia Europejska-Singapur).

Singapur to małe miasto-państwo, a jednocześnie potęga gospodarcza w Azji Południowo-Wschodniej. Z nieco ponad 5,3 mln mieszkańców ma imponującą gospodarkę o wielkości ponad 250 mld euro i jest **finansowym, ubezpieczeniowym i logistycznym centrum Azji Południowo-Wschodniej**. Dla Singapuru Unia Europejska to drugi największy partner w dziedzinie handlu towarami i pierwszy w dziedzinie usług. Obok Wietnamu Singapur jest jedynym państwem regionu posiadającym układ o wolnym handlu z UE oraz będącym stroną porozumień RCEP oraz CPTPP.

## Najnowsze porozumienie: dlaczego układ handlowy UE- Nowa Zelandia jest ważny?

1 maja 2024 roku wszedł w życie układ handlowy między Nową Zelandią a Unią Europejską. Choć państwo to jest daleko na liście partnerów handlowych UE (nieco ponad 9 mld euro wolumenu obrotów w 2022 r.), porozumienie będzie miało **kilka istotnych konsekwencji** z punktu widzenia wspólnoty, w tym Polski i polskich przedsiębiorców.

Po pierwsze, **ułatwi handel** z kolejnym po Japonii, Korei Południowej, Wietnamie i Singapurze państwie z obszaru Indopacyfiku, czyli regionu szybko rozwijającego się pod względem gospodarczym. Rozwój partnerstw handlowych z tą częścią świata jest elementem [strategii unijnej dla Indopacyfiku z 2021 r.](#)

Po drugie, przez Komisję Europejską umowa określana jest jako model dla przyszłych układów handlowych ze względu na przepisy odwołujące się wiążąco do osiągnięcia celów klimatycznych **porozumienia paryskiego (2015), ochrony środowiska, praw pracowniczych oraz równości płci.**

Po trzecie, urzędnicy europejscy mają nadzieję, że zawarcie porozumienia z Nową Zelandią przyspieszy zakończenie trwających obecnie negocjacji z **Australią** (ważnym nowozelandzkim partnerem handlowym) czy innymi państwami Indopacyfiku – **Indiami, Indonezją i Filipinami.**

Nowa Zelandia jest gospodarką **otwartą na świat**. Po ewentualnym wejściu w życie umowy z UE, wedle rządu w Wellington, ponad 70 proc. jej wymiany handlowej będzie objęte układami o wolnym handlu. Nowa Zelandia uczestniczy zarówno w porozumieniu RCEP, jak i konkurencyjnym CPTPP.

Od pierwszego dnia obowiązywania umowy **znikły cła na 91 proc. wartości handlu UE-Nowa Zelandia**. W dalszej perspektywie 97 proc. handlu ma odbywać się bez barier celnych. W pewnym uproszczeniu można stwierdzić, że Unia wysyła na antypody głównie produkty przemysłowe, a importuje rolnicze.

Według prognoz KE umowa powinna przynieść **wzrost handlu o 30 proc. oraz inwestycji europejskich o 80 proc.** Te ostatnie będą chronione na antypodach na takich samych zasadach, co rodzime. Nowa Zelandia zdecydowała się otworzyć swój **rynek usług** na sektor finansowy, telekomunikacyjny, transportowy i usług dostawczych. Porozumienie zabezpiecza również kwestie stabilnych reguł dotyczących **przechowywania i transferu danych**, istotnych dla handlu online. Dla Nowozelandczyków istotny jest dostęp do unijnego rynku **usług edukacyjnych**, szczególnie nauki języka angielskiego.

Unijni eksporterzy od pierwszego dnia obowiązywania umowy mogą **bezcłowo wysyłać na antypody produkty spożywcze** z następujących kategorii: wieprzowina, wino, czekolada, wyroby cukiernicze i ciastka. Porozumienie zapewnia ochronę takich **oznaczeń geograficznych** istotnych z europejskiego punktu widzenia, jak szampan, prosecco czy polska wódka ([lista europejskich oznaczeń geograficznych \(GI\), chronionych w Nowej Zelandii na mocy umowy handlowej](#)).

Z punktu widzenia **polskich importerów i producentów żywności** warto zwrócić uwagę, że FTA przewiduje zniesienie ceł na kiwi, jabłka, cebulę, lokalny miód oraz ryby i owoce morza. System kwot importowych chronić będzie zaś niektóre wrażliwe grupy produktów, takie jak nabiał i mięso czerwone.

Umowy handlowe krytykowane są jako porozumienia służące wielkiemu biznesowi. Dlatego Nowa Zelandia i Unia Europejska w swoim FTA starały się wyjść naprzeciw **mniejszym graczom rynkowym**. W umowie, w rozdziale 21, przewidziano stworzenie powszechnie dostępnych i darmowych narzędzi elektronicznych, które w formie przystępnych baz danych informować mają w języku angielskim o stawkach celnych, procedurach celnych i fitosanitarnych oraz przetargach publicznych ([przewodnik po umowie dla MIŚP](#)).

Układy handlowe UE z największymi gospodarkami Azji i Pacyfiku (z G20)

Państwo	Nazwa umowy	Status
Arabia Saudyjska	Free Trade Agreement	negocjacje zawieszono w 2008 r.
Australia	Australia Agreement	negocjacje trwają od 2018 r. (pauza od 2023 r.)
Chiny	EU-China Investment Agreement	negocjacje zakończone w 2020 r., brak podpisu i ratyfikacji
Indie	Free Trade Agreement, Investment Protection Agreement, Geographical Indications Agreement	negocjacje wznowione w 2022 r.
Indonezja	Free Trade Agreement	negocjacje trwają od 2016 r.
Japonia	Global agreement	obowiązujący od 2019 r.



Korea Południowa	Free Trade Agreement	obowiązująca od 2015 r.
------------------	----------------------	-------------------------

Źródło: dane Komisji Europejskiej ([Dyrekcja Generalna ds. Handlu](#))

## Czy jest szansa na nowe układy handlowe z większymi gospodarkami Azji?

Spośród większych gospodarek Azji i Pacyfiku Unia Europejska negocjuje obecnie układy handlowe z **Indiami, Australią, Indonezją i Filipinami**. Będą one jednak trudne do wprowadzenia, ponieważ podobne otwarcie gospodarek wymagałoby wielu dostosowań wewnętrznych oraz dotykałoby istotnych grup społecznych, w tym w pierwszej kolejności producentów rolnych i społeczności wiejskich.

Dobrym przykładem są tu relacje z partnerem handlowym, który jest dość bliski kulturowo Europejczykom oraz ma gospodarkę komplementarną wobec UE, czyli z **Australią**. Osiągnięcie porozumienia powinno być więc teoretycznie dość szybkie. Jednak ciągnące się już od 2018 r. **negocjacje** utknęły w miejscu w 2023 r. i prawdopodobnie nie ruszą się dalej przed wyborami parlamentarnymi w Australii (planowanymi na maj 2025 r.).

Co spowodowało **zawieszenie rozmów**, które jeszcze latem 2023 r. wydawały się bliskie pozytywnego zakończenia? Punktem niezgody są **kwoty bezcłowe** na australijską wołowinę, baraninę oraz nabiał. Spory budzą też kwestie fitosanitarne i sposobu hodowli bydła, ponieważ w Australii i Europie ze względu na różnice klimatyczne dominują inne typy hodowli i obowiązują dostosowane do nich przepisy.

Strony nie mogą się także zgodzić co do kwestii **oznaczeń geograficznych (GI)**. Australijczycy uważają bowiem produkty takie jak feta czy prosecco za część własnej spuścizny, ponieważ – jak argumentują – przybyły one na kontynent razem z imigrantami. Za tymi argumentami stoją oczywiście wielomilionowe interesy producentów rolnych.

Wytwórcy w Europie i Australii mierzą się z licznymi trudnościami. Rosną **koszty produkcji**, w Europie odczuwalne są dla rynku rolnego reperkusje wojny rosyjsko-ukraińskiej, w Australii zaś dopiero niedawno zakończonego konfliktu handlowego z Chinami. Ten ostatni najbardziej zaś uderzył w farmerów i producentów owoców morza. Stowarzyszenia producenckie obawiają się, że niekorzystna umowa handlowa może stać się kolejnym **elementem destabilizującym rynek**.

Ponadto negocjatorzy australijscy uważają wprowadzany w UE **węglowy podatek graniczny (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM)** za rodzaj protekcjonizmu handlowego i odrzucają umowę, dającą UE możliwość określania tej granicznej opłaty węglowej wobec produktów z państw, które nie mają własnego systemu handlu emisjami, porównywalnego z europejskim ETS.

Z różnych względów – gospodarczych bądź politycznych – wstrzymano także negocjowanie układów handlowych z **Malezją, Mjanmą (Birmą), Omanem, Katar, Arabią Saudyjską i Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi**.

W grudniu 2020 roku zakończono rozmowy w sprawie kompleksowej umowy inwestycyjnej (Comprehensive Agreement on Investment, **CAI**) **Unia Europejska-Chiny**. Umowa zapewniała inwestorom szerszy wzajemny dostęp do rynków. W umowie Chiny zobowiązały się do bardziej

sprawiedliwego traktowania przedsiębiorstw z UE, umożliwiając im konkurowanie na swoim rynku na bardziej wyrównanych warunkach. Zobowiązania te obejmowały przedsiębiorstwa państwowe, przejrzystość dotacji i zasady przeciwdziałania wymuszonemu transferowi technologii.

Chiny zgodziły się również na postanowienia dotyczące zrównoważonego rozwoju, w tym zobowiązania dotyczące klimatu i pracy przymusowej. Strony uzgodniły także, by kontynuować negocjacje w sprawie ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów inwestycyjnych.

Z powodów politycznych nie podpisano jednak tej umowy i nie weszła ona w życie. W sytuacji napięć między UE a Chinami oraz USA a Chinami **sfinalizowanie CAI** jest obecnie dość wątpliwe.

## Ograniczone układy polityczno-handlowe z innymi państwami Azji

Poza wyżej wymienionymi państwami Unia Europejska jest także stroną kilku typów umów z państwami Azji i Pacyfiku. Często jednak są to **układy starszego typu**, z mniej obszernymi regulacjami dotyczącymi sfery usług, zwłaszcza cyfrowych, ochrony praw pracowniczych czy środowiska.

Z wieloma państwami **Azji Centralnej** UE negocjowała tak zwane Umowy o partnerstwie i współpracy (Partnership and Cooperation Agreement, PCA). Pogłębiony układ tego typu (EPCA) obowiązuje z **Kazachstanem** od 2020 r. Obecnie trwają negocjacje w sprawie dodania protokołu do EPCA dotyczącego oznaczeń geograficznych dla produktów rolnych i środków spożywczych, win i napojów spirytusowych.

Negocjacje PCA zakończyły się z Kirgistanem i Uzbekistanem, ale według stanu na grudzień 2024 r. nie zostały one podpisane ani ratyfikowane. Pogłębiony PCA z Tadżykistanem negocjowany jest od 2023 r.

Trzy z pięciu krajów Azji Środkowej (Kirgistan, Tadżykistan i Uzbekistan) korzystają z uprzywilejowanego dostępu do rynku UE w ramach ogólnego systemu preferencji taryfowych (GSP) lub GSP+. Dwa kraje Azji Środkowej są również członkami zdominowanej przez Rosję Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (EUG): Kazachstan od 2010 r. i Kirgistan od 2015 r.

**Podobne umowy typu PCA** Unia Europejska zawarła też z [Azerbejdżanem](#) i [Irakiem](#).

Stosunki handlowe UE z wyspiarskimi państwami Pacyfiku (Papua-Nowa Gwinea, Fidżi, Samoa i Wyspy Salomona) określa Umowa o Partnerstwie Gospodarczym ([Economic Partnership Agreement](#)). Ratyfikowana została przez Parlament Europejski w 2011 r. i jest stosowana wobec rosnącej liczby państw regionu Pacyfiku, głównie w zależności od decyzji ich władz.

Na przeciwległym krańcu Azji, **Bliskim Wschodzie**, Unia Europejska na początku XXI wieku zawarła układy stowarzyszeniowe. Obecnie w mocy są tego rodzaju porozumienia z [Izraelem](#), [Jordanią](#) i [Libanem](#), oraz na zasadach tymczasowych od 1997 r. z reprezentantami [Autonomii Palestyńskiej](#) (formalnie stroną jest Organizacja Wyzwolenia Palestyny, działająca na rzecz Autonomii Palestyńskiej na Zachodnim Brzegu i w Strefie Gazy). Na podobnej zasadzie działają także porozumienia handlowe z niektórymi państwami Afryki Północnej.

## Układy Zjednoczonego Królestwa i EFTA na Indopacyfiku

Dla polskich przedsiębiorców pewne znaczenie w handlu z państwami Azji i Pacyfiku mają układy zawarte przez **Wielką Brytanię** oraz państwa stowarzyszone w EFTA (Islandia, Lichtenstein, Norwegia, Szwajcaria).

Dzięki tym układom, spółki zależne zarejestrowane w jednej z tych jurysdykcji mogą stać się użytecznym **wehikułem** dla polskich firm do nawiązania korzystnych relacji handlowych i inwestycyjnych. Opłacalność takiego kroku zależy jednak od szczegółów umowy między EFTA, jej państwami członkowskimi a konkretnymi krajami zainteresowania w Azji i Pacyfiku, a także od branży, w której działa polska firma.

W przypadku **Wielkiej Brytanii** szczególne znaczenie ma **liberalna polityka handlowa** tego państwa po wystąpieniu z Unii Europejskiej. Kolejne rządy starały się głębiej włączyć brytyjską gospodarkę w globalny obieg gospodarczy, stawiając na państwa anglosaskie oraz Azję i Pacyfik, jako istotny biegun światowego wzrostu gospodarczego. Już w 2021 r. zawarto układ z Australią, a 15 grudnia 2024 r. Zjednoczone Królestwo stało się pełnoprawną stroną **Kompleksowego i Progresywnego Porozumienia o Partnerstwie Transpacyficznym (CPTPP)**, dołączając do Australii, Brunei, Kanady, Chile, Japonii, Malezji, Meksyku, Nowej Zelandii, Peru, Singapuru i Wietnamu.

Wśród korzyści z członkostwa w CPTPP dla gospodarki Londyn wskazuje na szybsze znoszenie ceł na brytyjski eksport, nowoczesne zasady handlu cyfrowego oraz liberalne reguły pochodzenia (*rules of origin*), według których towary składające się z elementów/surowców z dowolnego państwa partnerskiego będą objęte preferencyjnymi stawkami celnymi.

Państwom EFTA udało się natomiast zawrzeć umowę o wolnym handlu z Indiami, Indonezją i Filipinami. Kraje te prowadzą rozmowy o układach

handlowych z Unią Europejską, ale do ich sfinalizowania droga wydaje się jeszcze daleka.

Materiał powstał we współpracy  
z Fundacją Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma

#### ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.



[www.trade.gov.pl](http://www.trade.gov.pl)



Polska Agencja  
Inwestycji i Handlu  
Grupa PFR