

tytułu wpłat do krajowego budżetu. W Irlandii analogiczny wskaźnik też jest dość wysoki i sięga 12% bazy podatkowej. Obecny system statystycznego VAT eliminuje tę niesprawiedliwość z tytułu wpłat do unijnego budżetu, ponieważ wpłaty są szacowane na bazie stawek zharmonizowanych.

³⁸ *Stanowisko Rządu RP wobec Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the National Parliaments: The EU Budget Review, COM(2010) 700 final, z 22.10.2010 r. Dodajmy, że Rząd RP popiera propozycję Komisji dotyczącą likwidacji mechanizmów korekcyjnych jako elementu komplikującego system i niegwarantującego sprawiedliwego ponoszenia ciężarów finansowania budżetu UE*

³⁹ Ibid.

⁴⁰ <http://wiadomosci.onet.pl/swiat/ue-polska-wlacza-negocjacje-ws-budzetu-ue-do-debat,1,5145448,wiadomosc.html> [29.5.2012]

Krytyczne stanowisko wyraził natomiast Związek Banków Polskich, wskazując m. in. na to, że nie we wszystkich krajach UE

system bankowy wymagał wsparcia ze strony publicznej (jak choćby w Polsce), stąd też nakładanie dodatkowych ujednoczonych obciążeń fiskalnych na banki we wszystkich krajach Unii Europejskiej może być uznane za rozwiązanie krzywdzące dla znacznej części sektora bankowego. Ponadto, wprowadzenie podatku PTF może doprowadzić do znacznego wzrostu cen usług bankowych (które świadczone są i będą klientom banków) i do przeniesienia wielu tego typu transakcji poza Unię Europejską. <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTM0NTY0NjU=> [2.3.2012]

⁴¹ *Stanowisko Rządu RP do wniosku „Decyzja Rady upoważniająca do podjęcia wzmocnionej współpracy w dziedzinie podatku od transakcji finansowych” (KOM(2012) 631).*

⁴² Na temat wyników szczytu, a raczej braku porozumienia por. <http://www.consilium.europa.eu/homepage/highlights/eu-seven-year-budgetary-framework-work-will-continue?lang=en>



WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

INDIE JAKO PARTNER STRATEGICZNY UNII EUROPEJSKIEJ – W KIERUNKU STREFY WOLNEGO HANDLU

Grzegorz Mazur*

Od kilku lat Unia Europejska, wdrażając cele strategii „Globalna Europa”, podejmuje dwustronne rokowania handlowe z wybranymi partnerami gospodarczymi. Ich celem jest najczęściej wynegocjowanie kompleksowych umów handlowych, ustanawiających między stronami strefy wolnego handlu nowego typu. W 2007 r. Unia Europejska rozpoczęła rokowania na ten temat z Indiami – krajem, którego znaczenie zarówno we współczesnej gospodarce światowej, jak i hierarchii powiązań handlowych UE, systematycznie i dynamicznie wzrasta. Toczących się od ponad pięciu lat negocjacji, mimo składanych już kilkakrotnie deklaracji, nie udało się dotychczas zakończyć. Chęć obrony wzajemnych istotnych interesów gospodarczych, obejmujących m.in. dostęp europejskich samochodów do rynku indyjskiego, produkcję leków generycznych w Indiach czy zliberalizowanie sektora usług, skutecznie uniemożliwia zakończenie rozmów i sfinalizowanie porozumienia, które ma stać się jedną z najważniejszych umów handlowych we współczesnym świecie.

„Globalna Europa” – strategia zapewnienia UE właściwej pozycji handlowej w gospodarce światowej

W 2006 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat „Globalna Europa”¹, w którym nakreślone zostały strategiczne priorytety w zakresie kształtowania współ-

nej polityki handlowej UE i relacji gospodarczych z państwami trzecimi. Wśród przedstawionych celów znalazły się m.in. działania mające zapewnić Unii właściwą pozycję w procesie regionalizacji światowego handlu, którego nasilenie można obserwować od lat 90. ub. wieku. Przedstawiona w komunikacie strategia zrywała ze stosowaną dotychczas „doktryną Lamy’ego”² i zakładała zawarcie przez Wspólnotę szeregu bilateralnych umów handlowych. Nowe porozumienia, zgodnie z przedstawionymi założeniami, miały być negocjowane w pierwszej kolejności z tymi krajami, które wykazują duży potencjał rynkowy oraz wysoki poziom ochrony rynku wewnętrznego w handlu z krajami UE. Przy określaniu priorytetowych partnerów brano pod uwagę także kwestię rozpoczęcia przez nich podobnych rokowań z głównymi konkurentami handlowymi Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim Stanami Zjednoczonymi i Chinami. Na tej podstawie zdefiniowano grupę państw traktowanych priorytetowo przy negocjowaniu i zawieraniu nowych umów, wśród których znalazły się m.in. Indie³.

W strategii „Globalna Europa”, oprócz priorytetowych kierunków współpracy, określono także zakres umów. Podkreślając swoje przywiązanie do układu wielostronnego, Komisja Europejska stwierdziła, że nowe umowy – zgodnie z podejściem ‘WTO+’ – powinny regulować te kwestie, co do których nie udało się dotychczas osiągnąć porozumienia w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). Wśród zagadnień, które powinny znaleźć uregulowania w nowych umowach, znalazły się bariery pozataryfowe oraz procedury handlowe, handel usługami, zasady przepływu inwestycji, polityka konkurencji oraz ochrona prawna własności intelektualnej. Próby uregulowania tych kwestii powinny zostać podjęte w rozmowach z krajami, które prowadzą

już negocjacje z najważniejszymi konkurentami handlowymi UE. Zgodnie z przedstawioną strategią, daleko idącej redukcji powinny podlegać cła i podatki eksportowe oraz bariery pozataryfowe stosowane przez państwa trzecie. Szczególnej uwagi wymaga także kwestia własności intelektualnej, której niedostateczna ochrona jest dla europejskich firm poważnym problemem. Umowy nowego typu powinny zawierać przepisy skutecznie zapobiegające nieprzestrzeganiu praw własności intelektualnej. W miarę możliwości nowe umowy powinny odwoływać się także do idei dobrego zarządzania (tzw. *good-governance*), mającej szczególne znaczenia dla współpracy gospodarczo-handlowej z krajami słabiej rozwiniętymi. W ślad za tym powinny pójść, zgodnie ze stanowiskiem Komisji Europejskiej, uregulowania zapewniające przestrzeganie praw pracowniczych i ochronę środowiska⁴.

Indie w gospodarce światowej

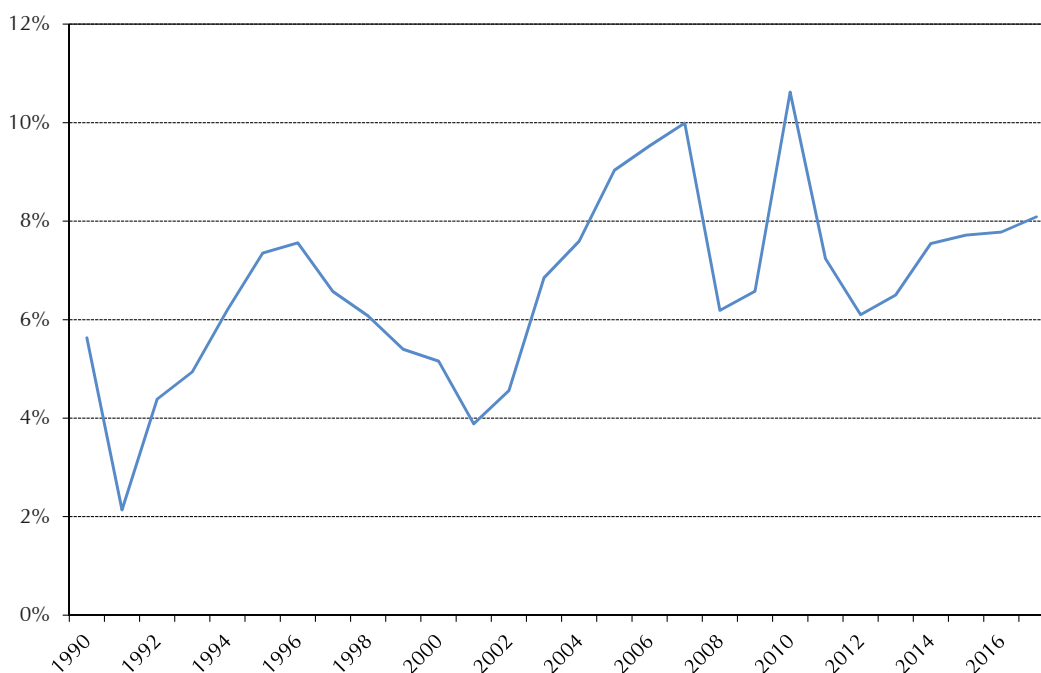
Indie, liczące 1,2 mld ludności, należą do największych gospodarek na świecie. Produkt krajowy brutto Indii w 2011 r. wyniósł ponad 1 676 mld USD⁵, co daje im 11. miejsce na świecie. Ta wysoka pozycja została osiągnięta dzięki dynamicznemu wzrostowi gospodarczemu, zapoczątkowanemu reformami wprowadzanimi w latach 80. i 90. ub. wieku. Pozwoliło to indyjskiej gospodarce wejść w ostatniej dekadzie XX w. na ścieżkę szybkiego wzrostu (wykres 1). Zgodnie z najnowszymi

prognozami MFW produkt krajowy brutto Indii w ciągu najbliższych pięciu lat ma ulec podwojeniu (do blisko 3 bln USD w 2017 r.), a tempo rocznego wzrostu PKB powinno kształtować się w tym czasie na poziomie ok. 6-7%. Czyni to Indie najważniejszym obok Chin motorem wzrostu światowej gospodarki.

Rosnącemu dynamicznie potencjałowi gospodarki indyjskiej towarzyszy wzrost powiązań handlowych i gospodarczych z zagranicą. Indie od wielu lat są ważnym miejscem lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W latach 2006-2011 do Indii napłynęło ponad 180 mld USD bezpośrednich inwestycji zagranicznych – BIZ (trzecie miejsce na kontynencie po Chinach i Singapurze), w tym 31,5 mld USD w 2011 r. (ponad 30% wzrost w stosunku do roku poprzedniego). W najnowszym światowym raporcie inwestycyjnym (2012) Indie zostały wskazane przez korporacje transnarodowe jako trzecie, po Chinach i USA, najatrakcyjniejsze miejsce dla lokowania BIZ w latach 2012-2014. Rosnące znaczenie gospodarcze tego kraju sprawia, że staje się on także ważnym inwestorem na świecie. W okresie 2006-2011 indyjskie firmy zainwestowały poza granicami kraju blisko 97 mld USD. W ostatnim czasie szczególnie szybko rosną indyjskie inwestycje typu *green-field* w przemyśle wydobywczym i metalurgicznym oraz w usługach biznesowych. W przypadku tych ostatnich rośnie znaczenie krajów wysokorozwiniętych (głównie Wielkiej Brytanii) jako miejsca lokowania tego typu inwestycji⁶.

Wykres 1

Średnie roczne tempo wzrostu gospodarczego w Indiach w latach 1990-2017 (prognoza MFW na lata 2012-2017; uwzględniona korekta prognozy na lata 2012-2013)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database.

O rosnącym znaczeniu Indii w gospodarce światowej i dynamicznym rozwoju świadczy także handel z innymi regionami świata. W latach 2000-2010 średnie roczne tempo wzrostu eksportu towarów wynosiło ponad 11%. Wartość indyjskiego eksportu w 2011 r. wyniosła 304,6 mld USD (13. miejsce⁷ na świecie)⁸. W tym samym roku spośród największych gospodarek świata eksport Indii росł najszybciej – aż o 16,1%. Z kolei import Indii w 2011 r. wyniósł 462,6 mld USD (8. miejsce na świecie), na co miała wpływ wysoka dynamika przywozu (wzrost w 2011 r. o 6,6%). Na szczególną uwagę w analizie pozycji Indii w handlu światowym zasługuje duży udział handlu usługami. Wartość usług eksportowanych przez Indie wyniosła w 2011 r. 136,6 mld USD, a importowanych 123,7 mld USD, co dawało krajowi 3,2% udział w obrotach światowych – znacznie wyższy niż w przypadku wymiany towarowej (odpowiednio 1,67% dla eksportu i 2,51% światowego importu)⁹. Struktura obrotów handlowych Indii na tle innych krajów rozwijających się jest wyjątkowa. Udział eksportu usług w całości eksportu kraju jest nie tylko wyższy niż w innych rozwijających się gospodarkach, jak Chiny czy Brazylia, ale także w porównaniu z wieloma krajami wysoko rozwiniętymi, w tym Stanami Zjednoczonymi¹⁰.

Imponujące wskaźniki wzrostu gospodarczego i rosnącego znaczenia Indii w gospodarce światowej nie korespondują jednak z rozwojem społecznym. Wiele wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego w dalszym ciągu pozostaje na bardzo niskim poziomie, także na tle innych krajów rozwijających się. Ponad 40% populacji

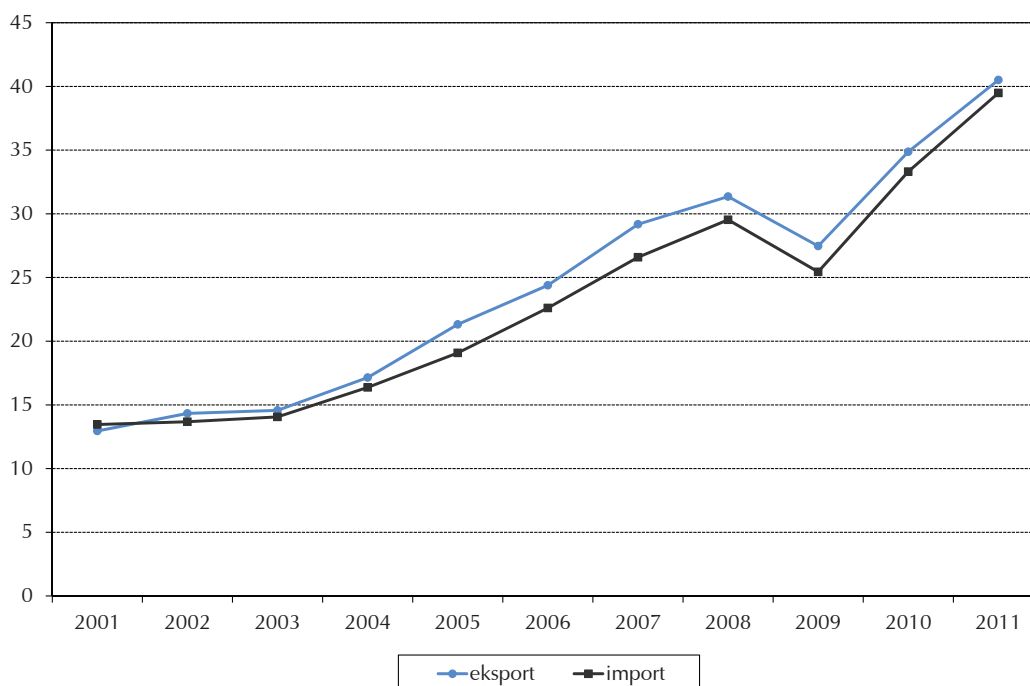
w Indiach żyje za mniej niż 1 USD dziennie, a co piąty ich mieszkańców cierpi z powodu niedożywienia¹¹. Niepokojące są także dane świadczące o rosnących dysproporcjach w dystrybucji dochodów, co będzie jednym z największych problemów społeczno-gospodarczych Indii w nadchodzących latach.

Indie jako partner strategiczny Unii Europejskiej

Indie są pierwszym państwem na kontynencie azjatyckim, z którym EWG nawiązała formalne relacje handlowe – porozumienie o współpracy handlowej (*Commercial Co-operation Agreement – CCA*) podpisano w 1973 r. Obecnie obowiązującą podstawą prawną współpracy między Unią Europejską a Republiką Indii jest „Porozumienie o współpracy¹²” z 1994 r. W umowie tej określono główne cele i zasady współpracy handlowej, gospodarczej oraz sektorowej. Dynamicznie rosnące znaczenie Indii na arenie międzynarodowej spowodowało, że już w 2004 r. Komisja Europejska przedstawiła komunikat¹³, w którym podkreślono konieczność dalszego pogłębiania współpracy, m.in. w tak istotnych dziedzinach, jak przepływy inwestycji, ochrona własności intelektualnej czy środki ochrony handlu. Propozycja pogłębionej współpracy z Indiami została zaakceptowana jeszcze w tym samym roku podczas szczytu UE-Indie w Hadze¹⁴, a prawnym jej następstwem stało się przyjęcie rok później w New Delhi „Wspólnego planu działania na rzecz strategicznego partnerstwa UE-Indie”¹⁵. Dokument ten, zrewidowany w 2008 r.¹⁶, zakładał rozwój współpracy

Wykres 2

Wartość obrotów handlu towarowego między UE-27 i Indiami w latach 2001-2011 (mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Comext/Eurostat.

nie tylko na płaszczyźnie politycznej i gospodarczej, ale także w zakresie zmian klimatu, edukacji, walki z ubóstwem czy badań naukowych (m.in. wspólny projekt międzynarodowego eksperymentalnego reaktora termojądrowego ITER, budowanego we Francji).

Rozwój wzajemnych kontaktów (m.in. coroczne szczyty UE-Indie) przebiega równoległe do pogłębiającej się współpracy handlowej i gospodarczej. W ciągu ostatniej dekady (2001-2011) wartość wzajemnych obrotów towarowych wzrosła ponad trzykrotnie – z 26 mld euro w 2001 r. do 80 mld euro w 2011 r. (wykres 2). Indie znalazły się w 2011 r. na 8. miejscu wśród najważniejszych partnerów handlowych Unii Europejskiej (ok. 2,5%¹⁷ wartości zewnętrznego handlu UE-27), wyprzedzając takie kraje, jak Brazylia, Korea Płd. czy Kanada. Z kolei Unia Europejska zajmuje pierwszą pozycję wśród partnerów handlowych Indii (18,1% wartości indyjskiego eksportu i 11,9% importu¹⁸). Unijny eksport do Indii jest zdominowany przez maszyny i środki transportu oraz towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca¹⁹ (odpowiednio SITC 7 i 6), odpowiadające za blisko 3/4 wartości eksportu UE-27 do Indii. Z kolei w unijnym imporcie z Indii blisko połowa wartości przypada na towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (SITC 6) oraz artykuły przemysłowe różne (SITC 8). Indie, jako jeden z najważniejszych podmiotów w światowym handlu usługami²⁰, są także ważnym partnerem UE w tej dziedzinie. Wartość wzajemnej wymiany usług wyniosła 19,3 mld euro (2010 r.), z czego 8,6 mld euro stanowił import UE-27.

Kraje Unii Europejskiej w ostatnich latach są także ważnym dla Indii inwestorem zagranicznym. Wartość BIZ pochodzących z UE-27 (głównie z Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji i Włoch) wyniosła 4,7 mld euro (2010 r.). Wartość wzajemnych skumulowanych inwestycji na koniec 2010 r. wynosiła ponad 40 mld euro, z czego unijne inwestycje w Indiach stanowiły 34,4 mld euro, a indyjskie inwestycje w Unii 7 mld euro. Wielkość ta czyni Unię najważniejszym inwestorem w Indiach i przewyższa łączną wartość inwestycji z USA i Japonii. Jak podkreślił podczas ostatniego szczytu UE-Indie na początku 2012 r. przewodniczący Komisji Europejskiej Jose Manuel Barosso, jest to jednak w dalszym ciągu tylko połowa tego, co kraje UE zainwestowały w Chinach i tylko 1/4 wartości unijnych inwestycji w Rosji²¹.

W kierunku nowego porozumienia

Dynamiczny rozwój gospodarczy Indii, strategiczne wzajemne znaczenie obydwu rynków oraz utrzymujący się wysoki poziom ochrony indyjskiego rynku (m.in. ograniczenia ilościowe w imporcie, licencjonowanie przywozu, obowiązkowe certyfikaty czy długotrwałe procedury celne) czynią ten kraj – zgodnie z nakreśloną strategią „Globalna Europa” – naturalnym kandydatem do zawarcia umowy o strefie wolnego handlu nowej generacji. W przedstawionym w październiku 2006 r.

wspólnym raporcie grupy ds. handlu (*EU-India High Level Trade Group*) obydwie strony uznały, iż wzajemny potencjał i znaczenie gospodarcze obydwu partnerów skłaniają do podjęcia rokowań na temat nowego porozumienia, które powinno odnosić się nie tylko do handlu towarami i usługami, ale także do inwestycji (poprawa dostępu do rynku i większa przejrzystość we wzajemnych przepływach inwestycyjnych; ułatwienia w przepływie kapitału i przemieszczaniu osób fizycznych związanych z dokonywanymi inwestycjami), ułatwień w handlu, zamówień publicznych (poprawa wzajemnego dostępu), barier technicznych i sanitarnych oraz ochrony praw własności intelektualnej i polityki konkurencji²².

W następstwie przedstawionych zaleceń w czerwcu 2007 r. przedstawiciele Unii Europejskiej i Indii rozpoczęli rokowania nad nową dwustronną umową o handlu i inwestycjach (*Bilateral Trade and Investment Agreement – BTIA*), zakładającą utworzenie strefy wolnego handlu nowej generacji. W ciągu ponad pięciu lat odbyło się 11 rund negocjacyjnych. Obecna faza rokowań polega głównie na pracy w mniejszych grupach, skupiających się na konkretnych zagadnieniach, które mają znaleźć swoje uregulowania w umowie. Mimo obustronnych deklaracji o zakończeniu rokowań i zawarciu nowego porozumienia do końca 2012 r., przedstawionych podczas szczytu UE-Indie (luty 2012 r.) oraz podczas konferencji ministerialnej (czerwiec 2012 r.), rozmowy nadal trwają. Szereg kontrowersji i odmiennych stanowisk uniemożliwia wypracowanie ostatecznego porozumienia w kolejnym zapowiadanim terminie. Wśród spornych kwestii, które pojawiły się podczas negocjacji, znalazły się m.in. cła na samochody, dostęp europejskich firm do rynku zamówień publicznych w Indiach i produkcja leków generycznych.

Cła na samochody są nadal jedną z głównych przeszkód w wypracowaniu nowego porozumienia. Zapewnienie lepszego dostępu europejskich producentów aut do wielkiego i perspektywicznego rynku zbytu, jakim są Indie, było jednym z priorytetów KE od początku negocjacji. Pod koniec 2011 r. Indie zaproponowały obniżenie ceł na samochody z obecnych 60% do 30% bezpośrednio po wejściu w życie umowy i następnie do 20% po pięciu latach funkcjonowania nowego porozumienia. W odniesieniu do małych samochodów strona indyjska zaproponowała zmniejszenie ceł jedynie o 10 i 20 pkt. proc. (z obecnych 60%) analogicznie do wcześniejszego schematu²³. Przedstawione propozycje nie zostały zaakceptowane przez Komisję Europejską, która nalegała na znacznie szersze otwarcie rynku dla samochodów z UE. W konsekwencji w czerwcu 2012 r. indyjski rząd zaproponował objęcie 10% stawką celną 40 tys. samochodów w pierwszym roku i powiększanie kontyngentu o 5 tys. rocznie przez kolejne 5 lat. Stanowisko takie budzi głośnie sprzeciwu zarówno indyjskiej branży motoryzacyjnej, obawiającej się gwałtownego wzrostu importu samochodów z Unii, jak również przedstawiciele państw członkowskich UE, którzy postrzegają nową umowę jako drogę do całkowitego zniesienia ceł na samochody po

nieustalonym jeszcze okresie przejściowym²⁴. Przedstawiciele europejskiego przemysłu motoryzacyjnego opowiadają się za całkowitym wzajemnym zniesieniem ceł. W ich opinii nie wolno dopuścić do precedensu polegającego na odejściu od strategii całkowitego zniesienia ceł lub utworzeniu listy towarów wyłączonych z liberalizacji, co ma szczególne znaczenie w kontekście innych umów handlowych negocjowanych przez Unię²⁵. Kwestia ta jest szczególnie istotna dla państw członkowskich UE będących ważnymi producentami i eksporterami samochodów w skali świata, w tym modeli luksusowych obłożonych obecnie przez Indie ponad 100% cłem. Strona indyjska z kolei obawia się nie tylko zwiększonej konkurencji europejskich producentów, ale także spadku ich zainteresowania inwestycjami motoryzacyjnymi na terenie Indii. Znaczne obniżenie ceł na samochody oznaczałoby możliwość eksportu samochodów, bez potrzeby przenoszenia produkcji (w tym części) do tego kraju²⁶. Kwestia wysokości ceł i wielkości kontyngentu objętego obniżoną stawką jest jedną z przeszkód na drodze do zawarcia ostatecznego porozumienia.

Kolejnym zagadnieniem jest wpływ nowej umowy na dostępność w wielu krajach rozwijających się leków generycznych szeroko stosowanych jako alternatywa droższych, markowych ich odpowiedników. Indie stały się ich wielkim producentem, ponieważ do 2005 r. nie przyznawały patentów na produkcję leków na podstawie ich składu, a jedynie w oparciu o proces produkcji. Takie podejście umożliwiło legalny rozwój i produkcję tańszych zamienników przy zachowaniu składu leków oryginalnych²⁷. UE dąży do uregulowania handlu lekami za pomocą przepisów chroniących własność intelektualną, argumentując, że 30% wszystkich podróbek leków, konfiskowanych na granicach celnych UE, pochodzi właśnie z Indii. Szczególne kontrowersje budziła chęć umieszczenia w nowej umowie przepisów o tzw. „wyłączności danych” (*data-exclusivity*), zgodnie z którymi dane gromadzone przez firmy farmaceutyczne na etapie badań klinicznych, niezbędne do zarejestrowania nowego leku, byłyby chronione tajemnicą. Zgodnie z tym podejściem inni producenci, chcący produkować tańsze zamienniki dopuszczonych do obrotu leków w okresie ochrony tych danych, musieliby przeprowadzić własne badania kliniczne, co z pewnością wpłynęłoby na wzrost cen generyków i opóźniłoby ich wchodzenie na rynek²⁸. Obecni producenci tych leków w Indiach (m.in. Aurobindo czy Cipla) mogą korzystać z badań przeprowadzanych przez inne koncerny farmaceutyczne. Ponieważ hinduskie firmy odpowiadają za 1/5 światowej produkcji generyków (o wartości ok. 15 mld euro²⁹) i są głównym eksporterem tych leków do krajów rozwijających się (odpowiadają m.in. za 80% dostaw leków antyretrowirusowych do walki z HIV/AIDS kupowanych przez donorów pomocy), obawy o wpływ forsowanych przez UE przepisów pojawiają się nie tylko w Indiach, ale również w innych państwach rozwijających się. Unię Europejską krytykuje się za ochronę interesów europejskich firm farmaceutycznych, dokonujących zaawansowanych badań nad lekami, kosztem zdrowia publicznego i dzia-

łań humanitarnych w wielu regionach świata³⁰. W podobnym tonie wypowiedzieli się m.in. przedstawiciele organizacji „Lekarze bez granic”, argumentując, że stanowisko UE wychodzi daleko poza wymogi wynikające z konieczności uporządkowania zasad międzynarodowego handlu. Ostatecznie w lipcu 2011 r. przedstawiciele KE wycofali się z forsowanego rozwiązania o ochronie danych, co uznane zostało za sukces negocjacyjny strony indyjskiej. Nie zmienia to jednak faktu, że w wielu krajach rozwijających się oraz w Indiach pozostały obawy o wpływ nowej umowy na hinduski przemysł farmaceutyczny produkujący leki generyczne. Obawy budzi dalsza możliwość dochodzenia przez europejskie firmy farmaceutyczne przed międzynarodowym arbitrażem naruszenia praw ochrony własności intelektualnej przez indyjskich producentów³¹.

Kolejną kwestią, która stanęła na przeszkodzie do porozumienia, jest dostęp dla europejskich firm do indyjskiego rynku zamówień publicznych. Przedstawiciele Indii podczas toczących się negocjacji podkreślają, że nie zgodzą się na żądania KE, domagającej się rozszerzenia dostępu dla europejskich firm do rynku zamówień publicznych indyjskich przedsiębiorstw sektora publicznego (głównie tzw. *PSUs – public sector undertakings*³²). W przedstawionym stanowisku Indie podkreśliły, że negocjowane zapisy porozumienia regulujące kwestię zamówień publicznych odnoszą się będą jedynie do zamówień rządowych i nie będą obejmować zakupów podejmowanych przez indyjskie przedsiębiorstwa państwowe (*PSUs*). Rząd w Delhi nie jest skłonny zapewnić dostęp do zamówień udzielanych przez zarządy kolei państwowych i autostrad, na co szczególnie naciskali przedstawiciele KE, podkreślając, że poczynione w trakcie negocjacji zobowiązania i ustępstwa nie wyjdą poza obecnie obowiązujące wewnętrzne zapisy w tym zakresie. Strona indyjska argumentuje, że obecna wewnętrzna dyskusja na temat nowych krajowych przepisów regulujących rynek zamówień publicznych nie pozwala na nowe zobowiązania w rozmowach z partnerami zewnętrznymi, w tym z Unią Europejską³³. Szerokie otwarcie rynku zamówień publicznych szacowanego na ok. 150 mld USD (12% indyjskiego PKB) dla europejskich firm budzi w Indiach wiele emocji i rodzi sprzeciw. Przeciwnicy podkreślają, że sektor publiczny ma za zadanie m.in. wyrównywanie istniejących dysproporcji w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju oraz stymulowanie rozwoju gospodarczego, tworząc sprzyjające warunki dla lokalnych producentów. Obecnie rząd Indii, udzielając zamówień publicznych, daje specjalne preferencje małym i średnim firmom, tzw. przedsiębiorstwom wiejskim i *khadi* (*khadi and village enterprises – KVEs*) czy firmom przemysłowym o małej skali (*small-scale industries – SSIs*), zwalniając je z opłat ofertowych, wybierając ofertę nie zawsze najtańszą czy nawet dopuszczając do przetargów jedynie przedsiębiorstwa stanowiące własność określonych grup społecznych (m.in. przedsiębiorstwa prowadzone przez kobiety), kastowych czy mniejszości etnicznych. Argumentem przeciwko dalszym ustępstwom ze strony Indii jest także fakt, że żadna

zawarta przez ten kraj umowa o wolnym handlu nie zawierała uregulowań odnoszących się do rynku zamówień publicznych; jedynie porozumienie zawarte z Japonią zawiera zobowiązanie do stosowania przejrzystości i wymiany informacji w tym zakresie. Strona indyjska nie chce więc tworzyć precedensu, który miałby skutki także w stosunkach z innymi partnerami handlowymi. Podkreślane są także niewielkie korzyści dla przedsiębiorstw indyjskich wynikające z deklarowanej przez UE zasady wzajemności w dostępie do rynków. Konkurencja na europejskim rynku zamówień publicznych jest duża; większość zewnętrznych oferentów (mających jedynie 1% udział w rynku zamówień publicznych UE) pochodzi z krajów wysokorozwiniętych, a prognozowane korzyści dla Indii szacowane są jedynie na poziomie 10-12 mln USD rocznie³⁴.

Dla Indii zdecydowanie ważniejszą kwestią jest otwarcie rynku usług w zakresie outsourcingu procesów biznesowych (BPO), ponieważ są one jednym ze światowych liderów w świadczeniu tego typu usług. We wrześniu 2012 r. strona indyjska zażądała przyspieszenia procedury, której efektem ma być przyznanie Indiom statusu kraju zapewniającego bezpieczeństwo danych. Ma to duże znaczenie dla indyjskiego sektora outsourcingu procesów biznesowych, który zgodnie z obecnie obowiązującym prawem UE, nie może świadczyć tego typu usług w odniesieniu do tzw. danych wrażliwych (m.in. dane dotyczące własności intelektualnej czy patentów). Indie liczą, że po uzyskaniu takiego statusu europejskie firmy chętniej będą lokowały tego typu inwestycje na rynku indyjskim. Prognozują, że ich wartość w krótkim okresie może się co najmniej podwoić z obecnych 20 mld USD do ponad 50 mld USD po uznaniu Indii za miejsce gwarantujące odpowiednią ochronę danych (tzw. *data secure destination*). Związane z tym nadzieje i oczekiwania na duże korzyści skłoniły w ostatnim czasie przedstawicieli strony indyjskiej do oficjalnego stwierdzenia, że podpisanie umowy o wolnym handlu nastąpi dopiero po przyznaniu ich krajowi wyżej wspomnianego statusu³⁵.

Zaistniałe w ostatnim czasie trudności nie wynikają jednak jedynie z odmiennych stanowisk negocjacyjnych w sprawie sektora outsourcingu procesów biznesowych, ale z odmiennego podejścia do całego sektora usług. Mimo wzajemnych deklaracji o konieczności i chęci szerszego wzajemnego otwarcia rynku usług, postanowienia w tym zakresie stają się jedną z głównych przeszkód na drodze do zakończenia negocjacji. Indie, w ramach przepływu usług, domagają się otwarcia europejskiego rynku pracy dla indyjskich pracowników wykwalifikowanych, mających czasowo świadczyć usługi na terytorium państw członkowskich UE. Dyskusja w oparciu o tzw. moduł 4 porozumienia GATS (*Mode 4*) zakłada możliwość czasowego oddelegowania pracowników do filii w innym kraju, w tym przypadku w Unii Europejskiej. Szczególne obawy w tej kwestii pojawiają się w Wielkiej Brytanii, ponieważ kraj ten przyjmie zapewne 1/3 wszystkich pracowników przybywających

z Indii na podstawie tych przepisów. Z kolei strona unijna w dalszym ciągu utrzymuje żądania zwiększenia możliwości bezpośrednich inwestycji w dziedzinach handlu detalicznego, ubezpieczeń³⁶, usług bankowych, usług prawniczych oraz przesyłek pocztowych i kurierskich³⁷. Jak dotychczas strona indyjska nie godzi się na pełne otwarcie tych rynków, uważając, że musi mieć więcej czasu na dostosowanie wewnętrznych przepisów prawnych regulujących te dziedziny³⁸. Nie rozwiązano także w dalszym ciągu kwestii włączenia do umowy zapisów regulujących normy pracy, w tym postanowień zakazujących pracy dzieci. Strona indyjska nie wyraża również zgody na włączenie deklaracji o swobodzie przemieszczania się. Ewentualny brak odniesień w nowej umowie do wspomnianych kwestii, może utrudnić ratyfikowanie umowy przez Parlament Europejski.

Podsumowanie

Umowa o strefie wolnego handlu między Unią Europejską a Indiami ma objąć swoim zasięgiem kraje zamieszkiwane łącznie przez ponad 1,7 mld ludzi, co będzie ją czynić jednym z największych i najważniejszych porozumień handlowych we współczesnym świecie. Z uwagi na znaczenie i zasięg określana jest w indyjskich mediach jako „matka wszystkich porozumień handlowych”. Wzajemne znaczenie gospodarczo-handlowe partnerów oraz skutki negocjowanej umowy w długim okresie w połączeniu z jej szerokim zakresem tematycznym powodują, że jej zawarcie jest dużym wyzwaniem dla negocjatorów.

Prognozowane pozytywne efekty podpisania nowej umowy³⁹ i wzajemnie składane deklaracje konfrontowane są z działaniami lobbingsowymi przedstawicieli tych dziedzin gospodarki, dla których umowa będzie miała znaczące konsekwencje, w tym głównie przemysłu motoryzacyjnego, farmaceutycznego i wybranych gałęzi sektora usług. Z perspektywy UE nie bez znaczenia jest także równoległe rozpoczęcie przez Indie rozmów o utworzeniu strefy wolnego handlu z Australią i Nową Zelandią oraz plany rozpoczęcia negocjacji z krajami ASEAN, co dodatkowo motywuje negocjatorów KE do zawarcia nowego porozumienia i zabezpieczenia tym samym interesów europejskich firm na olbrzymim indyjskim rynku. Deklarowane obecnie zakończenie negocjacji na koniec 2012 r. najprawdopodobniej nie zostanie po raz kolejny dotrzymane. Przedstawione sporne kwestie świadczą, że nowe porozumienie może zostać zawarte najwcześniej w pierwszej połowie 2013 r.

* Dr Grzegorz Mazur – adiunkt w Katedrze Europeistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

¹ European Commission, *Global Europe: competing in the world*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic And Social Com-

mittee and the Committee of the Regions, COM(2006) 567 final, Brussels, 4.10.2006.

² W 1999 r. Unia Europejska, stosując się do tzw. „doktryny Lamy’ego”, wprowadziła swoiste moratorium na negocjowanie i przyjmowanie nowych regionalnych/bilateralnych porozumień handlowych o preferencyjnym charakterze, demonstrując tym samym przywiązanie do układu wielostronnego. Podejście to na przestrzeni kolejnych lat zostało skonfrontowane ze zmieniającym się układem w światowym systemie handlowym oraz z niewielkim postępem negocjacji WTO (tzw. runda dauhańska).

³ Oprócz Indii do wspomnianej grupy zaliczono także: państwa ASEAN i Mercosur, Koreę Płd. i Rosję oraz kraje Zatoki Perської.

⁴ European Commission, *Global Europe: competing...*, op. cit.

⁵ World Economic Outlook Database, April 2012, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>. PKB nominalny wyrażony w cenach stałych.

⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2012, Towards a New Generation of Investment Policies*, United Nations, New York and Geneva, 2012.

⁷ Przy założeniu włączenia handlu wewnątrzunijnego – 19. i 12. miejsce.

⁸ WTO, Trade profiles 2012 – India, WTO statistics database 2012.

⁹ WTO, Trade profiles 2012 – India, op. cit.

¹⁰ IMF, *India - Staff Report for the 2012 Article IV Consultation*, “IMF Country Report”, No. 12/96, April 2012.

¹¹ Ibid.

¹² Cooperation Agreement between the European Community and the Republic of India on partnership and development – Declaration of the Community concerning tariff adjustments – Declarations of the Community and India, DzUrz WE L 223, 27.8.1994.

¹³ European Commission, *An EU-India Strategic Partnership*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee, COM(2004) 430 final, Brussels, 16.6.2004.

¹⁴ Council of The European Union, *Fifth India-EU Summit. Joint Press Statement*, 14431/04 (Presse 315), The Hague, 8 November 2004.

¹⁵ *The EU-India Strategic Partnership Joint Action Plan*, New Delhi, 7 September 2005.

¹⁶ *Global partners for global challenges: The EU-India Joint Action Plan (JAP)*, EU-India Summit, Marseille, 29 September 2008, http://eeas.europa.eu/india/sum09_08/joint_action_plan_2008_en.pdf

¹⁷ DG Trade/Eurostat 2012, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/>

¹⁸ WTO, Trade profiles 2012 – India, op. cit.

¹⁹ Zgodnie z międzynarodową standardową klasyfikacją handlu (SITC) do grupy tej zaliczamy m.in. towary wytworzone ze skóry, gumy oraz drewna, papier i wyroby z papieru, przędzę włókienniczą i włókna, żelazo i stal, metale nieżelazne i wyroby z nich, wyroby z metali.

²⁰ WTO, Trade profiles 2012 – India, op. cit. 5. miejsce na świecie zarówno w imporcie, jak i eksporcie usług przy wyłączeniu handlu wewnątrzunijnego (2011 r.).

²¹ Przemówienie przewodniczącego Komisji Europejskiej wygłoszone podczas szczytu UE-Indie w lutym 2012r.: “EU-India: a strategic relationship in an evolving world”, speech/12/90, Mumbai, India, 13 February 2012.

²² *Report of the EU-India High Level Trade Group to the EU-India Summit*, 13 October 2006, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_130306.pdf

²³ *Trade winds: India-EU FTA may face a delay*, “Hindustan Times”, 16 November 2011.

²⁴ *Get irritants to FTA out, Germany tells India*, “The Hindu”, 15 August 2012.

²⁵ *EU-India FTA Negotiations: No Compromise on ‘Zero-for-Zero’*, European Automobile Manufacturers’ Association – ACEA, 20.10.2011, http://www.acea.be/news/news_detail/eu_india_fta

²⁶ *EU-India FTA: Boon For European Carmakers*, “Germany Autos Report”, Q2 2012.

²⁷ *Will free trade prevail?*, “Pharmaceutical Technology Europe”, April 2011.

²⁸ D. Martin, *Providing access to medical products at prices patients can afford is a priority for the European Parliament*, “Journal of Generic Medicines”, 7/2010.

²⁹ *“EU-India FTA - the data exclusivity dilemma”*, Public Service Europe, 14 July 2011.

³⁰ *Under the spotlight*, Business India Intelligence, “The Economist Intelligence Unit”, 12 January 2011.

³¹ *EU-India FTA - the data exclusivity...*, op. cit.

³² Public sectors undertakings (PSUs) są to firmy, w których większościowym (co najmniej 51% udziałów) właścicielem jest rząd Indii. W 2012 r. liczba tych firm oscyluje na poziomie 250.

³³ *EU won't get further access to government business*, “Economic Times – India”, 2 April 2012.

³⁴ R. Sengupta, *Government Procurement in the EU-India FTA: Dangers for India*, “Economic & Political Weekly”, 14 July 2012.

³⁵ *Battling for \$100-billion BPO industry: India links free trade agreement with EU to data-secure tag*, “Economic Times”, 10 September 2012.

³⁶ *Get irritants to FTA out...*, op. cit. UE domaga się m.in. zwiększenia maksymalnego limitu udziału własnościowego w firmach sektora ubezpieczeniowego z obecnych 26% do 49%.

³⁷ *Services sector, sticking point in India-EU free trade talks*, “The Hindu Business Line”, 8 August 2012.

³⁸ *India to talk retail FDI at EU free-trade meet*, “DNA India”, 26 June 2012.

³⁹ Szerzej m.in. w CARIS, *Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India*. Main Report, 2007, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_135101.pdf