



Nowa polityka handlu międzynarodowego

[Paweł Frankowski](#)

Rok 2019 upływa pod znakiem trwającej wojny handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chińską Republiką Ludową (ChRL), w której stawką jest określenie zasad wielostronnych zobowiązań międzynarodowych w zakresie stawek celnych i dopuszczalnych środków pozataryfowych. Zmiana układu sił pomiędzy najważniejszymi gospodarkami świata, USA, Chinami i Unią Europejską, która ma charakter dynamicznego procesu w dłuższej perspektywie doprowadzić może do podważenia istniejącego systemu, którego gwarantem jest Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization – WTO). W tle sporów pomiędzy władzami amerykańskimi i chińskimi przebiegają jednak także inne procesy istotne dla handlu światowego.

Ostatnie kilka miesięcy charakteryzuje bowiem wzmożona aktywność UE w zawieraniu umów o wolnym handlu, a od grudnia 2018 roku, gdy przyjęto umowę o wolnym [handlu z Japonią](#), udało się sfinalizować analogiczną umowę z [Wietnamem](#) i Wspólnym Rynkiem Południa ([MERCOSUR](#)). W efekcie Unia Europejska jako jednolity blok handlowy staje się zwornikiem sieci powiązań zachodzących pomiędzy państwami rozwijającymi się a Europą. Tym samym narastająca liczba umów bilateralnych stawia pod znakiem zapytania sens istnienia zobowiązań multilateralnych (WTO), zwłaszcza że możliwości rozwiązywania sporów handlowych przez ten podmiot zostały znacznie ograniczone gdy władze Stanów Zjednoczonych zablokowały mianowania sędziów do Organu Apelacyjnego. Pomimo starań podjętych przez podmioty działające w [Grupie z Ottawy](#) (Australia, Brazylia, Kanada, Chile, Japonia, Kenia, Korea Południowa, Meksyk, Nowa Zelandia, Norwegia, Singapur, Szwajcaria i Unia Europejska) nie udało się wypracować stanowiska, które byłoby możliwe do zaakceptowania przez członków WTO. Reforma tej organizacji, która jako multilateralne forum współpracy miała gwarantować bezproblemowe funkcjonowanie handlu międzynarodowego, stała się wyzwaniem, z którym niełatwo się zmierzyć. Trwający pat odnośnie do Organu Apelacyjnego sprawia, że pojawiają się głosy, że legitymacja WTO została wyczerpana. Jednak pomimo [woli reformy WTO przedstawianej przez UE](#), Unia Europejska promuje rozwiązania, które faktycznie ograniczają możliwości efektywnego działania WTO. Jednym z nich jest

wspomniana powyżej aktywność w zawieraniu umów o wolnym handlu, które zamiast upraszczać lub znosić taryfy w wymiarze globalnym w efekcie prowadzą do utrudnień w globalnym handlu. Kolejnym dowodem na to, że WTO traci możliwości regulowania handlu światowego jest decyzja Chin o wycofaniu się ze sporu w sprawie odmowy uznania Chin przez Unię Europejską i USA za gospodarkę rynkową (sprawa DS516). Co prawda rząd ChRL wniósł o zawieszenie funkcjonowania panelu mającego rozpatrzyć sprawę DS516, ale w praktyce oznacza to, że od [14 czerwca 2019](#) roku panel, którego zadaniem było określenie faktycznego statusu gospodarki chińskiej, zakończył procedowanie. Powodów takich działań władz chińskich jest kilka. Po pierwsze, spór mógł zakończyć się porażką Chin, gdyż [wiele wskazuje na to](#), że państwo to jest nadal dalekie od tego, by uznać je za gospodarkę rynkową. Po drugie, w przypadku przegranej Chin nie miałyby szans na odwołanie się od decyzji panelu, gdyż Organ Apelacyjny w praktyce nie funkcjonuje. Tym samym po efektowej przegranej relacje pomiędzy stronami sporu pozostałyby bez zmian. Po trzecie, istnieje spór co do definicji gospodarki nierynkowej, a UE w swoich działaniach wskazuje, że Chiny [nie są już państwem rozwijającym się](#), a zatem nie należy stosować taryfy ulgowej wobec tak potężnego gracza w globalnym handlu. Po czwarte, oznaczać to może także, iż Chiny nie uznają WTO za podmiot, który jest w stanie regulować globalny handel i podejmą próbę budowy alternatywnego rozwiązania, którego podstawą byłaby dominująca gospodarka chińska.

Niemniej, w sporach które toczą potęgi gospodarcze istotną rolę odgrywają także mniejsze podmioty, które są w stanie wykorzystać tocząca się wojnę handlową i są to głównie państwa rozwijające się, takie jak Wietnam, Indonezja czy Meksyk. Wynika to z faktu, że niepewność inwestorów co do wysokości taryf celnych zmusza do relokacji inwestycji, zarówno w przemyśle tekstylnym, jak i w sektorze elektroniki. Jest to szczególnie widoczne w przypadku Wietnamu, dokąd duże firmy, takie jak Samsung czy Olympus przeniosły swoją produkcję z Chin. Gospodarka Wietnamu jako państwa utrzymującego ustrój socjalistyczny z elementami gospodarki rynkowej, nadal kontrolowana jest w dużej mierze przez podmioty publiczne. Viettel, największy dostawca usług telekomunikacyjnych, jest pod całkowitą kontrolą Ministerstwa Obrony, jako podmiotu założycielskiego (choć w 2020 roku planowana jest częściowa prywatyzacja). Warto jednak podkreślić, że Wietnam przystąpił do bojkotu firmy Huawei wraz rozwiniętymi gospodarkami zachodnimi, co oznacza, że ta rozwijająca się gospodarka odsuwa się od Chin.

W zupełnie inną grę dotyczącą wolnego handlu uwikłane są Korea Południowa i Japonia. Od początku lipca 2019 Japonia wprowadziła restrykcje na eksport surowców strategicznych dla produktów elektroniki przemysłowej do Korei Południowej. Ponieważ Korea Południowa jest jednym z największych producentów układów scalonych, bezpośrednio uderza to w gospodarkę koreańską, a argumentem przywoływanym przez władze japońskie jest niedostateczna kontrola nad technologią. Przyczyn działań władz Japonii należy jednak szukać w zaszłościach historycznych związanych z rekompensatami za pracę przymusową koreańskich robotników w japońskich fabrykach i werdyktem koreańskiego Sądu Najwyższego nakazującego [zapłatę 89 tys. dol. przez Nippon Steel](#) każdemu pokrzywdzonemu. Choć węgły historyczne z pewnością mają wpływ na decyzje polityczne, to należy jednak wskazać, że Korea Południowa w coraz większym stopniu uzależnia się gospodarczo od Chin, a chińskie inwestycje dokonywane są w sektorach strategicznych, takich jak aparatura medyczna czy właśnie półprzewodniki. W roku 2018 bezpośrednie inwestycje chińskie w [Korei Południowej wzrosły o 240%](#). Obecna dynamika zmian w handlu globalnym, a także w wymiarze regionalnym, odzwierciedla z jednej strony tendencję

do postępującej liberalizacji w handlu światowym (poprzez zawieranie porozumień bilateralnych), z drugiej strony jednak najważniejszym elementem handlu światowego staje się możliwość inwestowania i gwarancje dla tych inwestycji. Jednak w cieniu sporów handlowym powstało zupełnie nowe porozumienie, łączące państwa afrykańskie, Umowa o Afrykańskiej Kontynentalnej Strefie Wolnego Handlu. Po podpisaniu umowy 7 lipca 2019 roku przez Nigerię, powstał rynek łączący 54 państwa afrykańskie. Jest to największe porozumienie handlowe na świecie od czasu powstania WTO, łączące 1,3 mld mieszkańców, które z pewnością zmieni zasady gospodarki i rozwoju na kontynencie afrykańskim.