



Znaczenie i perspektywy zawarcia umowy o wolnym handlu UE–Indie

Patryk Kugiel

Unijno-indyjskie negocjacje umowy o wolnym handlu i porozumienia o ochronie inwestycji mają coraz mniejsze szanse na finalizację w założonym terminie, czyli do końca br. Wyzwaniem są odmienne cele ekonomiczne oraz harmonogram wyborczy w Indiach i Unii. Podpisanie umowy przez trzecią i piątą największą gospodarkę świata przyniosłoby obu stronom duże korzyści – nie tylko ekonomiczne, ale też strategiczne. Firmy z UE, w tym z Polski, nie powinny czekać na przyjęcie umowy, ale już zwiększyć obecność na rynku Indii, wykorzystując reformy wprowadzane przez indyjski rząd.

Postępy negocjacji. Strefa wolnego handlu między UE a Indiami byłaby jedną z największych tego typu na świecie, łącząc państwa o łącznym PKB ok. 20 bln dol. i z ok. 1,9 mld mieszkańców. Negocjacje kompleksowej umowy handlowej (FTA), obejmującej także inwestycje, zaczęły się już w 2007 r., ale w połowie 2013 r. zostały zawieszono po 13 rundach rozmów. Powodem były „różnice w poziomie ambicji”, a także spory dotyczące m.in. dostępu do indyjskiego rynku dla alkoholi i samochodów z państw unijnych oraz otwarcia UE dla indyjskich pracowników wykwalifikowanych. Po latach starań negocjacje wznowiono 17 czerwca 2022 r., ale planowaną umowę podzielono na trzy odrębne – o wolnym handlu, ochronie inwestycji i o oznaczeniach geograficznych.

W ostatnim roku odbyły się cztery rundy negocjacji. Pierwsze (w lipcu i październiku 2022 r.) skupiły się na prezentacji przez UE i Indie propozycji treści umowy, zaś praktyczne rozmowy rozpoczęły się podczas trzeciej rundy w grudniu ub.r. Na ostatnim spotkaniu, w marcu br., odnotowano pewien postęp, szczególnie w zakresie barier dla handlu, zamówień publicznych czy MŚP. Rozmowy są jednak ciągle na początkowym etapie – nie zamknięto żadnego z 24 rozdziałów, a najtrudniejsze tematy, w tym dostęp do rynku, będą poruszane od piątej rundy, która rozpocznie się 17 czerwca br. w Delhi. Ograniczony postęp odnotowano też w równoległych rozmowach o umowie inwestycyjnej i oznaczeniach geograficznych.

Uzupełnieniem negocjacji handlowych są prace ministerialnego Dialogu ds. Handlu i Inwestycji, który omawia wszystkie kwestie gospodarcze, a także uruchomionej na tym samym szczeblu Rady ds. Handlu i Technologii (TTC), której pierwsze spotkanie odbyło się w Brukseli 13 maja br. Rada konsultuje sprawy nieobjęte FTA, dążąc do ściślejszej współpracy w trzech dziedzinach – technologiach strategicznych i cyfrowych, łańcuchach dostaw oraz zielonych technologiach.

Znaczenie umowy. W 2021 r. wartość dwustronnej wymiany towarowej UE–Indie wyniosła 88 mld euro, a w usługach – 30,4 mld euro. Czyniło to UE trzecim największym partnerem handlowym Indii, odpowiedzialnym za 10,8% obrotów towarowych (za USA – 11,6% i Chinami – 11,4%). Indie są z kolei 10. największym partnerem dla UE, odpowiadając za jedynie 2,1% jej obrotów towarowych. Fakt, że Indie są dziś piątą największą i najszybciej rozwijającą się dużą gospodarką świata, a ich handel z UE jest wielokrotnie mniejszy niż wymiana UE–Chiny (580 mld euro w 2021 r), wskazuje na duży niewykorzystany potencjał współpracy.

Analizy potencjalnego wpływu FTA na współpracę UE–Indie pokazują, że umowa przyniosłaby korzyści obu stronom, przy czym bardziej skorzystałyby Indie, a w UE – przede wszystkim największe gospodarki. Analiza z 2020 r. przygotowana dla Parlamentu Europejskiego (PE) wskazywała, że umowa obejmująca eliminację 90% taryf celnych spowodowałaby

wzrost wartości eksportu z UE do Indii o 52–56%, a importu – o 33–35%.

Choć korzyści ekonomiczne umowy są nie do przecenienia, coraz większą wartość dla obu stron ma jej wymiar polityczny i strategiczny. Dla UE Indie są atrakcyjnym partnerem w procesie ograniczania ryzyka (*derisking*) i zmniejszania uzależnienia od Chin oraz dywersyfikacji łańcuchów dostaw. Nie tylko podzielają demokratyczne wartości i dynamicznie modernizują swoją gospodarkę, ale oferują też coraz bardziej chłonny – liczący 1,4 mld osób – rynek zbytu. Dla Unii ważne jest także silniejsze związanie Indii z obozem państw demokratycznych, szczególnie w kontekście bliskich [relacji indyjsko-rosyjskich](#). Zawarcie ambitnej umowy stanowiłoby ponadto wsparcie dla multilateralizmu i wolnego handlu, w czasie kiedy np. [USA coraz bardziej skłaniają się w stronę protekcjonizmu](#). Dla Indii zawarcie FTA byłoby szansą na zwiększenie dostępu do jednego z najbogatszych rynków świata i poprawę własnej pozycji w łańcuchach produkcji. Istotne jest dla nich także – w kontekście narastającej [rywalizacji z Chinami](#) – ograniczenie zależności od ChRL i rozwój własnej bazy produkcyjno-przemysłowej, w czym może pomóc przyciągnięcie kapitału i technologii z UE.

Wyzwania. Najtrudniejsze rozmowy dotyczące FTA rozpoczną się dopiero na jesieni, co zostawia niewiele czasu na wypracowanie kompromisu w 2023 r., nawet jeśli negocjatorzy zwiększyliby częstotliwość rozmów. Fakt, że wiosną 2024 r. mają odbyć się w Indiach wybory parlamentarne, oznacza, że rozpoczynająca się kampania zdominuje uwagę polityków oraz ograniczy ich skłonność do akceptacji niepopularnych ustępstw wobec UE. W tym samym roku są zaplanowane wybory do PE. Proces ukonstytuowania się nowych władz unijnych wpłynie na wydłużenie negocjacji.

Na drodze do porozumienia stoi też polityka gospodarcza rządu Narendry Modiego, wyrażona we flagowych programach Make in India czy Self-Reliant India. Dzięki nim Indie mają zwiększyć udział sektora wytwórczego w PKB z obecnych 16% do 25% i stać się nową „fabryką świata”. Wobec tendencji protekcjonistycznych wydaje się mało prawdopodobne, aby premier Modi zgodził się na ustępstwa i zwiększenie dostępu do tych sektorów indyjskiego rynku, które chce chronić i wzmacniać. Także założenia ogłoszonej w marcu br. nowej polityki handlowej na lata 2023–2027 pokazują, że Indie chcą przyciągać zagraniczne inwestycje, a nie kupować gotowe towary. Celem jest podwojenie eksportu do poziomu 2 bln dol. do 2030 r. Indie liczą jednocześnie, że przeprowadzane reformy gospodarcze (otwarcie kolejnych sektorów na inwestycje zagraniczne, cyfryzacja, ograniczenie biurokracji), poprawa stanu infrastruktury i rządowe zachęty do inwestowania zachęcą unijne firmy do przeniesienia tam produkcji.

Dlatego Indie zainteresowane są raczej mało ambitną umową, podobną do tych, które podpisały w 2022 r. z Australią i ZEA, a obecnie negocjują z Wielką Brytanią i Kanadą. Komisja Europejska wyklucza jednak takie rozwiązanie. Indie mogą być niechętne do przyjęcia prawnych zobowiązań w zakresie m.in. standardów pracy, zrównoważonego rozwoju i polityki klimatycznej, tradycyjnie odrzucając uregulowanie w umowie kwestii niezwiązanych z handlem. Dodatkowymi wyzwaniem będą nowe spory wokół ochrony danych cyfrowych, świadczenia usług czy unijnego węglowego podatku granicznego (CBAM). Indie liczą jednak, że atrakcyjność ich rynku, znaczenie geopolityczne państwa i [napięcia unijno-chińskie](#) skłonią UE do akceptacji indyjskich propozycji. Choć część liderów państw UE, np. kanclerz Niemiec Olaf Scholz, obiecała poparcie szybkiego przyjęcia FTA, ustępstwom nie sprzyja spadek zaufania wobec Indii w efekcie prezentowanego przez nie korzystnego dla Rosji [stanowiska](#) wobec rosyjskiej agresji na Ukrainę.

Wnioski i perspektywy. W najbliższych miesiącach należy spodziewać się intensyfikacji negocjacji FTA, jednak jest mało prawdopodobne, aby udało się podpisać umowę do końca br. czy na początku 2024 r. Presja polityczna obu stron na przedstawienie postępów w rozmowach na kolejnym szczycie UE–Indie planowanym w Delhi pod koniec 2023 r. może ciągle doprowadzić do przyjęcia porozumienia o ochronie inwestycji, o oznaczeniach geograficznych lub mało ambitnej umowy handlowej. Negocjacje FTA nabiorą impetu po ukonstytuowaniu się nowych władz w Indiach i UE w 2024 r. Nawet wtedy trudno wyobrazić sobie jednak przyjęcie umowy bez poważnych ustępstw po stronie unijnej. Ewentualne spowolnienie gospodarcze w Indiach i osłabienie perspektyw ich wzrostu z powodu protekcjonizmu może skłonić tamtejsze władze do szerszego otwarcia rynku.

W razie impasu w rozmowach o FTA najbardziej pilne problemy gospodarcze będą omawiane z UE w TTC i Komisji ds. Handlu, a także na forum WTO. Brak umowy nie powinien zniechęcać firm z Unii do zwiększenia zaangażowania na indyjskim rynku na podstawie zasad WTO oraz z wykorzystaniem reform i zachęt inwestycyjnych wprowadzanych przez władze Indii. Warto pamiętać, że współpraca handlowo-inwestycyjna UE z ChRL czy USA rozwijała się dynamicznie nawet bez umów o wolnym handlu. Co istotne, dane za 2022 r. pokazują skokowy wzrost (o ponad 30%) wymiany handlowej UE z Indiami.

Polska, wspierając negocjacje FTA, powinna jednocześnie dokonać przeglądu instrumentów wspomagających polskie firmy na indyjskim rynku i uruchomić dodatkowe inicjatywy – np. w ramach programu Go India – ułatwiające wejście na ten rynek. Intensyfikacja dialogu politycznego i zaproponowanie sektorowego partnerstwa strategicznego będą także tworzyć sprzyjające warunki do sukcesu polskich firm w Indiach.