

Magdalena Słok-Wódkowska
Katarzyna Śledziwska
Uniwersytet Warszawski

Umowy inwestycyjne Unii Europejskiej i jej państw członkowskich – porównanie BIT i RTA

Pod koniec 2013 r. Unia Europejska i Chiny ogłosiły rozpoczęcie negocjacji w sprawie dwustronnej umowy inwestycyjnej. Ma to być pierwsza taka umowa zawarta przez Unię Europejską jako całość, a nie przez jej państwa członkowskie. Jednocześnie jednak, niemalże wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej mają podpisane, niekiedy od lat, tego typu umowy z Chinami. Rodzi to pytanie o wartość dodaną nowej umowy zawartej przez Unię Europejską. Czy nowa umowa jest w stanie przyciągnąć nowych inwestorów? Celem niniejszej analizy jest wykazanie, na ile umowy zawierane przez kraje UE mają wpływ na wielkość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach, z którymi takie umowy zawarły. W opracowaniu zaproponowano analizę umów, a następnie przeprowadzono badanie empiryczne na bazie zasobów FDI krajów Unii Europejskiej na rynku zewnętrznym (czyli poza UE).

Investment agreements of the European Union and its member states – comparison of BITs and RTAs

At the end of 2013, the European Union and China announced the start of negotiations on a bilateral investment agreement. It will be the first agreement signed by the European Union as a partner, and not by its member states. However, almost all of the UE member states have already signed this type of agreements with China. This raises the question of the added value of new contracts entered into by the European Union. Will the new agreement be able to attract new investors? The aim of this study is to demonstrate how the agreements concluded by the EU countries have influenced the volume of stock of foreign direct investment. This paper proposes an analysis of BIT and FTA & EIA agreements and then presents the results of an empirical study based on FDI stocks of the European Union countries.

Keywords: BITs, regionalism, foreign direct investments

Klasyfikacja JEL: F15

Wprowadzenie

Umowy zawierane przez państwa UE mają na celu tworzenie odpowiednich warunków dla FDI czy to poprzez tworzenie preferencyjnych warunków dostępu do rynku, czy to poprzez ochronę FDI. W tym kontekście przeanalizowane zostaną zarówno umowy BIT, jak i umowy RTA, przy czym wśród umów RTA najważniejsze z perspektywy FDI są umowy o strefach wolnego handlu rozszerzone o integrację gospodarczą (FTA & EIA). Następnie w analizie empirycznej zostaną wzięte pod uwagę kraje, z którymi państwa UE mają podpisane BIT-y, i kraje, z którymi zawarte są umowy typu FTA & EIA. Dodatkowo również zostanie pokazane, jak kształtują się zasoby FDI państw UE w innych krajach UE (tzw. inwestycje wewnętrzne) i w krajach pozostałych (Rest of the World – RoW). Analizę przeprowadzono na podstawie bazy Eurostat. Wykorzystano dane dotyczące bilateralnych inwestycji bezpośrednich państw UE, które zagregowano do 4 wymienionych grup. Przeanalizowano zarówno wartość FDI państw UE oraz ich dynamikę od 2000 r., jak i zmiany znaczenia. Tak przeprowadzone badanie pozwoli na ocenę wielkości zasobów FDI państw UE w krajach, które wiąże BIT bądź FTA & EIA.

1. Dwustronne umowy inwestycyjne a umowy handlowe

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (*foreign direct investments* – FDI) to kategoria międzynarodowych inwestycji dokonywanych przez rezydenta jednego kraju (nazywanego „inwestorem bezpośrednim” lub „firmą matką”) z zamiarem uzyskania znaczącego stopnia kontroli nad przedsiębiorstwem innego kraju (nazywanego „przedsiębiorstwem bezpośredniej inwestycji” lub „firmą-córką”). Ważnym warunkiem jest posiadanie tzw. trwałego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, co zdefiniowano poprzez sprecyzowanie minimalnego progu zaangażowania kapitałowego ustalonego na poziomie 10% (może to być posiadanie minimum 10% akcji zwykłych lub 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy).

Prawnicze rozumienie tego pojęcia jest nieco odmienne. Przede wszystkim prawo międzynarodowe w zasadzie nie posługuje się terminem FDI, a raczej jedynie pojęciem inwestycji lub inwestycji zagranicznych. Jest to pojęcie bardzo szerokie i może dotyczyć w zasadzie każdego rodzaju działalności podejmowanej przez podmiot lub podmioty z jednego państwa członkowskiego w drugim, niezależnie od formy prawnej tej działalności.

W prawie międzynarodowym publicznym istnieją dwa rodzaje zobowiązań dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Postanowienia do-

tyczące inwestycji stanowią zazwyczaj element umów handlowych. Prawo do inwestowania, czyli prowadzenia działalności gospodarczej w innym państwie członkowskim, zostało uwzględnione w Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami (General Agreement on Trade in Services – GATS) w ramach Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO) [MG, 2010]. Zakres tej umowy obejmuje cztery sposoby (*modes*) świadczenia usług, określone w art. 1 ust. 2 GATS: świadczenie transgraniczne (bez przemieszczania się któregokolwiek z podmiotów), konsumpcję usług za granicą (przemieszcza się usługobiorca), obecność handlową (zakładanie filii, oddziałów, ale także samodzielnych spółek podległych) oraz przepływ osób fizycznych w celu świadczenia usługi. Bez wątplenia sposób trzeci – „obecność handlowa” – wiąże się w istocie z inwestycjami bezpośrednimi w państwie przyjmującym usługę.

Należy jednak zauważyć, że zakres postanowień zawartych w GATS dotyczy w zasadzie „świadczenia usług”, a nie „inwestycji”. Chodzi więc raczej o pozwolenie na rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej, rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej zarówno w formie założenia nowej spółki, jak i w postaci filii lub oddziałów może być bowiem obwarowane licznymi wymogami administracyjnymi, przede wszystkim pozwoleniami na samo prowadzenie danej działalności czy świadczenie danego rodzaju usług w przyjmującym państwie. W tym znaczeniu liberalizacja handlu usługami polega na dopuszczeniu do rynku usługodawców z innych państw, przyznaniu im specjalnego preferencyjnego statusu, ewentualnie – w przypadku usług objętych liberalizacją na podstawie GATS – traktowania narodowego lub uprzywilejowanego, czyli takiego, jakie przysługuje firmom pochodzącym z najbardziej uprzywilejowanego państwa (klauzula największego uprzywilejowania).

Co oczywiste, przepisy dotyczące inwestycji nie tylko znajdują się w GATS, ale także w większości regionalnych umów handlowych (*regional trade agreements* – RTA). Jest to w zasadzie element obecny zawsze wówczas, gdy umowa stanowi tzw. umowę o integracji gospodarczej (*economic integration agreement* – EIA), notyfikowaną do WTO nie tylko na podstawie art. XXIV Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), ale także na podstawie art. V GATS. W RTA państwa przyznają sobie prawo dostępu do rynku oraz prawo do ustanawiania przedsiębiorstw w państwie drugiej strony umowy. Jednak sposób, w jaki to robią, nie zawsze jest tożsamy z przyjętym w GATS. Pierre Latrille i Juneyoung Lee [2012] wyodrębnili kilka „rodzin” postanowień dotyczących liberalizacji handlu usługami.

Poza rozdziałami dotyczącymi usług zaprojektowanymi, podobnie jak GATS, w oparciu o sposoby świadczenia usług, druga wielka rodzina to rozdziały zaprojektowane podobnie jak North American Free Trade Agreements (NAFTA). Oddzielono w nich transgraniczne świadczenie usług od przyznania prawa do dokonywania inwestycji na terytorium umawiającej się strony.

Zupełnie inne podejście do liberalizacji inwestycji ma Unia Europejska. W wielu umowach przez nią zawartych¹ nie odniesiono się bezpośrednio do procesu inwestycji. Przyznano natomiast umawiającej się stronie prawo do „przedsiębiorczości”, czyli do założenia i prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium umawiającej się strony. Mimo że nie ma w nich mowy bezpośrednio o inwestycjach, stanowią one częściowo odzwierciedlenie „obecności handlowej” z GATS.

Państwa zawierają umowy dotyczące preferencji handlowych od bardzo dawna, jeszcze zanim pojawił się GATT. Były to przede wszystkim traktaty handlowo-nawigacyjne zawierane do lat czterdziestych XX w. Tradycyjnie jednak dotyczyły one głównie handlu towarami, chociaż niekiedy także inwestycji [Fatouros, 1962, s. 95]. W latach sześćdziesiątych XX w. państwa zaczęły dostrzegać problem ze stabilnością systemu prawnego państwa, w którym dokonuje się inwestycji. Jednocześnie rodzaj zobowiązań określonych w umowach handlowych wykraczał poza to, co państwa rozwinięte były w stanie zaproponować państwom rozwijającym się [Dolzer, Stevens, 1995, s. 4].

W związku z tym zaczęto zawierać umowy, które miałyby węższy zakres przedmiotowy, przy jednoczesnym zapewnieniu należytego traktowania inwestycji. Od lat sześćdziesiątych XX w. coraz częściej zawierano dwustronne umowy inwestycyjne (Bilateral Investment Treaties – BIT).

Początkowo w zasadzie wyłącznie były to umowy zawierane przez państwa rozwinięte z państwami rozwijającymi się. Przełomowym momentem dla rozwoju BIT-ów było rozpoczęcie zawierania umów pomiędzy państwami rozwiniętymi a państwami pozostającymi w fazie transformacji ustrojowej na początku lat dziewięćdziesiątych oraz pomiędzy państwami rozwiniętymi [Zampetti, Sauve, 2007, s. 216].

Obecnie zawartość BIT-ów została w dużej mierze zestandaryzowana. Przede wszystkim znajduje się w nich szczegółowe określenie zakresu zastosowania, czyli definicja inwestycji. Z obecnej praktyki wynika, że definicja ta powinna być możliwie najszersza. Jako inwestycje określa się każdy rodzaj aktywów, który może być przetransferowany do innego państwa². W przepisach zazwyczaj wymienia się, jakie mogą to być aktywa, jednakże katalog nie jest zamknięty. W większości przypadków dotyczą one zarówno inwestycji bezpośrednich, jak i inwestycji kapitałowych, które nie wiążą się z przejęciem wpływu na przedsiębiorstwo.

Kluczowym elementem BIT-ów są przepisy dotyczące ochrony inwestycji przed wywłaszczeniem przez państwo przyjmujące bądź dyskryminacją prawną. Używane są standardowe klauzule – traktowania narodowego czy największego uprzywilejowania, jednak ich zakres jest nieco inny niż w przypadku RTA³. BIT-y nie regulują bowiem samego dostępu do rynku usług czy też pozwoleń na pro-

¹ Np. umowy z państwami bałkańskimi (Umowy o stowarzyszeniu i stabilizacji) czy z państwami regionu Morza Śródziemnego.

² Tak w modelowych BIT-ach Niemiec z 2007 r., Francji z 2006 r. i USA z 2012 r.

wadzenie danego rodzaju działalności gospodarczej. Ich główną funkcją jest ochrona inwestycji, których już dokonano. Funkcja tych dwóch standardów traktowania jest jednak podobna jak w przypadku RTA – ochrona przed dyskryminacją. W BIT-ach pojawia się ponadto jeszcze jeden standard – uczciwego i sprawiedliwego traktowania (*fair and equitable treatment* – FET).

BIT-y zawierają także zobowiązanie do wypłacenia należytego odszkodowania w przypadku wyłączenia. W niektórych przypadkach przepisy te są bardziej restrykcyjne dla państwa przyjmującego i przewidują np. zakaz wprowadzania w prawie zmian, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na warunki prowadzenia działalności gospodarczej.

Kolejnym niezwykle istotnym elementem BIT-ów są systemy rozwiązywania sporów pomiędzy państwem przyjmującym a inwestorem. Najczęściej przyznają one inwestorom prawo do tego, aby ich roszczenia względem państwa nie były rozstrzygane przez zwykły sąd w państwie przyjmującym, ale przez specjalnie w tym celu powołany zespół arbitrów. Popularność BIT-ów spowodowała wykształcenie się kilku systemów standardowych reguł postępowania w przypadku takich sporów, np. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). Najczęściej spory pomiędzy państwem a inwestorem rozstrzyga specjalnie (w drodze konwencji) w tym celu powołana instytucja międzynarodowa – Międzynarodowe Centrum Rozwiązywania Sporów Inwestycyjnych (International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID).

2. Kompetencja Unii Europejskiej do zawierania umów inwestycyjnych

Wspólna polityka handlowa, jako kluczowy element unii celnej, była od początku istnienia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) wskazywana jako obszar wyłącznej⁴ kompetencji EWG⁵, a później Wspólnoty Europejskiej (WE). Jednak w art. 133 ust 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE)⁶ mowa jest wyłącznie o zawieraniu porozumień handlowych, ujednocnieniu środków liberalizujących oraz środkach ochronnych w przypadku dumpingu czy subsydiów. EWG, a później WE nie miały zatem kompetencji wyłącznej do

³ Należy jednak zauważyć, że w modelu BIT USA z 2012 r. sformułowano klauzulę traktowania narodowego w sposób identyczny z analogicznymi klauzulami z umów RTA zawartych przez USA.

⁴ Przekazanie EWG/WE/UE kompetencji wyłącznej w jakiejś dziedzinie oznacza, że jedynie ona będzie mogła w tym zakresie podejmować działania legislacyjne. Ogranicza to kompetencje państw członkowskich do sytuacji, gdy upoważnienie do podjęcia działań wynika z prawa wspólnotowego bądź unijnego.

⁵ Potwierdza to np. opinia doradcza Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości 1/75, z dnia 11 listopada 1975 r.

⁶ Wcześniej art. 113.

zawierania umów w zakresie inwestycji, w tym także ochrony inwestycji. W konsekwencji BIT-y były zawierane samodzielnie przez poszczególne państwa członkowskie.

Ze względu na taki podział kompetencji umowy handlowe (RTA), w tym te zawierające rozdziały dotyczące inwestycji i handlu usługami, były zawierane przez Wspólnotę Europejską, natomiast BIT-y samodzielnie przez państwa członkowskie. Sytuacja ta uległa zmianie wraz z wejściem w życie Traktatu z Lizbony 1 grudnia 2009 r. Spowodował on, po pierwsze, wyraźne określenie zakresu kompetencji wyłącznych Unii Europejskiej, jak i bezpośrednie włączenie inwestycji do wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej. Z art. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) wyraźnie wynika, że wspólna polityka handlowa należy do kompetencji wyłącznej Unii Europejskiej. W konsekwencji wyłącznie Unia Europejska może w tym zakresie przyjmować akty prawne oraz zawierać umowy międzynarodowe. Państwa członkowskie mogą zawierać umowy jedynie wtedy, gdy przewiduje to prawo pochodne Unii Europejskiej. Rodzi to także, teoretycznie, konieczność wypowiedzenia wszystkich umów niezgodnych z tym podziałem kompetencji. Artykuł 207 ust. 1 TFUE⁷, który zastąpił art. 133 TWE, został poważnie zmodyfikowany. Dodano do niego handel usługami oraz handlowe aspekty własności intelektualnej, odpowiadające GATS oraz Porozumieniu w sprawie handlowych aspektów własności intelektualnej (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS) Światowej Organizacji Handlu oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne.

Zmiana spowodowała konieczność znalezienia rozwiązania dla zawartych już porozumień dwustronnych. W lipcu 2010 r. Komisja Europejska przedstawiła komunikat „W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych” (COM(2010)343). Przedstawiła w nim swoje plany na przyszłość oraz powody, dla których uważa wspólne, unijne BIT-y za bardziej efektywne. Główny powód stanowi fakt, iż byłoby to bardziej efektywne uzupełnienie unijnych umów handlowych. Zdaniem Komisji unijne, wspólne BIT-y miałyby szansę być bardziej nowoczesne i zapewniać lepszy standard ochrony niż zawarte w ciągu pięćdziesięciu lat BIT-y państw członkowskich. W komunikacie Unia wskazała także, że nie planuje przyjęcia jednego, modelowego wzoru BIT-u i z każdym państwem będzie negocjowała odrębne, dostosowane do niego porozumienie. Już w komunikacie Komisja wskazała Chiny i Rosję jako podstawowe cele wspólnych negocjacji.

Jednocześnie Komisja przedstawiła propozycję rozporządzenia, które rozwiązywałoby problem już istniejących BIT-ów. Rozporządzenie 1219/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r., ustanawiające przepisy przejściowe w zakresie dwustronnych umów inwestycyjnych między państwami członkowskimi a państwami trzecimi,

⁷ Art. 207 ust. 1 TFUE, Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012 r., s. 140.

weszło w życie 9 stycznia 2013 r. Podstawowym celem rozporządzenia było utrzymanie w mocy wszystkich umów zawartych przez państwa członkowskie (art. 3), jednakże państwa członkowskie zostały zobowiązane do przekazania Komisji szczegółowych informacji o umowach, ich treści i wszelkich zmianach w ich statusie (art. 1). Obowiązkiem tym objęto także umowy zawarte pomiędzy 1 grudnia 2009 r. a 9 stycznia 2013 r.

Kluczowe znaczenie ma jednak przede wszystkim rozdział III rozporządzenia, który pozwala państwom nadal zawierać umowy dwustronne oraz modyfikować dotychczasowe. Na rozpoczęcie negocjacji państwa muszą jednak mieć zgodę Komisji Europejskiej. W art. 9 sformułowano szczegółowe powody, dla których może ona nie wyrazić zgody na negocjacje: jeśli umowa byłaby sprzeczna z prawem UE (pomijając oczywistą sprzeczność z podziałem kompetencji pomiędzy UE i państwa członkowskie); jeśli Komisja wyraziła już zamiar rozpoczęcia negocjacji z danym państwem; jeśli negocjacje byłyby niezgodne z celami bądź zasadami unijnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa; lub jeśli umowa taka mogłaby być przeszkodą w toczących się już negocjacjach z innym państwem.

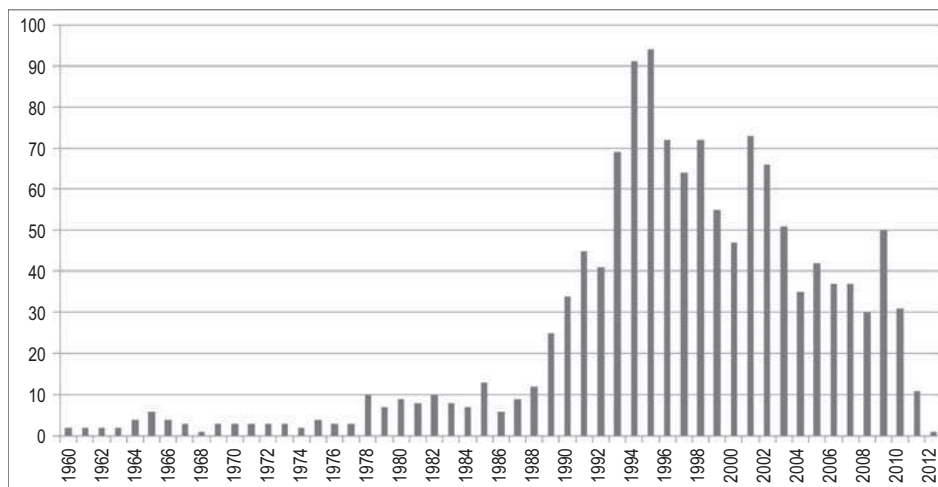
Tak sformułowane rozporządzenie zaburzyło podział kompetencji ustalony po wejściu w życie Traktatu z Lizbony. W efekcie, prawo negocjowania i zawierania BIT-ów mają zarówno państwa członkowskie, jak i Unia Europejska. W związku z tym należy się spodziewać powolnego zastępowania krajowych BIT-ów przez BIT-y unijne. Tym samym jeszcze przez dłuższy czas umowy te będą współistniały, a dosyć skomplikowany układ umów jeszcze się utrzyma.

3. Dwustronne traktaty inwestycyjne zawierane przez państwa członkowskie z państwami trzecimi

Od 1959 do 2013 r. państwa członkowskie Unii Europejskiej zawarły 1326 umów z państwami trzecimi (wyłączając umowy pomiędzy państwami członkowskimi). Za pierwszy na świecie BIT uważa się Umowę o popieraniu i ochronie inwestycji pomiędzy Niemcami a Pakistanem z 1959 r., która została jednak w 2009 r. zastąpiona nową umową pomiędzy tymi partnerami. Umowa, chociaż bardziej nowoczesna i dostosowana do obecnie obowiązujących standardów, nie weszła jeszcze w życie. Innym najstarszym obowiązującym obecnie BIT-em zawartym przez państwo członkowskie UE jest umowa pomiędzy Niemcami a Malezją z 1960 r. Najnowsze umowy zostały natomiast podpisane już po wejściu w życie Traktatu z Lizbony.

Analiza tego, kiedy dane państwo UE podpisywało umowę, pokazuje kilka istotnych trendów. W latach sześćdziesiątych XX w. było to zjawisko nowe. Kilka BIT-ów podpisały Niemcy, a także Szwecja, Holandia, Włochy czy Francja (poje-

dyncze umowy). W latach siedemdziesiątych do tego procesu włączyły się także Wielka Brytania, a Francja podpisała wówczas 12 BIT-ów. W latach osiemdziesiątych Wielka Brytania była już bardzo aktywnym państwem negocjującym umowy dotyczące inwestycji. Kilkanaście z nich podpisały także Francja, Niemcy, Belgia i Luksemburg⁸. Zdecydowanie największy rozwój prawa ochrony inwestycji nastąpił w latach 1988–2002. Państwa członkowskie UE (także te, które dopiero miały nimi zostać) podpisały wówczas ponad sześćset BIT-ów, czyli około połowy obecnie obowiązujących umów. Do procesu ochrony inwestycji, zarówno jako strona silniejsza (potencjalne państwo pochodzenia inwestycji), jak i słabsza (potencjalna strona przyjmująca inwestycje) włączyły się wówczas państwa Europy Środkowej i Wschodniej. Na przykład Polska wszystkie obecnie obowiązujące BIT-y zawarła pod koniec lat osiemdziesiątych i w latach dziewięćdziesiątych XX w. Liczba podpisanych BIT-ów nieco zmalała na początku XXI w., jednak nadal aktywne są niektóre spośród państw. Po kilkanaście BIT-ów podpisały wówczas państwa Beneluksu. Największą aktywność w ostatnim okresie można zaobserwować w Czechach oraz na Słowacji. Czechy w latach 2008–2011 podpisały aż 26 BIT-ów, mimo iż już wówczas spodziewano się zmiany podziału kompetencji⁹. Trendy te ilustruje rysunek 1.



Rysunek 1. Liczba BIT-ów zawieranych przez państwa członkowskie UE w latach 1960–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [UNCTAD, 2014].

⁸ Państwa te podpisują umowy inwestycyjne wspólnie.

⁹ Warto jednak zauważyć, że Czechy były ostatnim państwem, które ratyfikowało Traktat z Lizbony.

Różny jest nie tylko okres aktywności państw Unii Europejskiej, ale także ich potrzeby w zakresie negocjowania i podpisywania BIT-ów oraz ich partnerzy. Zdecydowanie najwięcej BIT-ów zawarły państwa, których przedsiębiorcy wydają się najwięcej inwestować. Są to przede wszystkim Niemcy – 121, Wielka Brytania – 91 i Francja – 90 umów z państwami trzecimi. Bardzo wiele umów podpisały także inne państwa tzw. starej Unii: Włochy – 87, Holandia – 84, Belgia i Luksemburg – 80, Hiszpania – 73. Państwa UE, które zawarły jedynie kilka lub kilkanaście umów, to: Malta – 9, Cypr – 17, Estonia – 12, Słowenia – 18. Najbardziej restrykcyjne podejście do tego typu umów ma Irlandia, która jako jedyne państwo członkowskie podpisała BIT jedynie z Czechami i nie podpisała go z żadnym państwem spoza obecnej Unii Europejskiej.

Umowy o ochronie inwestycji tradycyjnie podpisywały państwa rozwinięte z rozwijającymi się. W zasadzie znaczna część umów państw członkowskich odzwierciedla tę praktykę. Wyraźnie jednak widać, że decydujące znaczenie ma tutaj także wielkość rynku partnera oraz bliskość stosunków łączących z nim państwa członkowskie. Co ciekawe, najwięcej umów z państwami członkowskimi zawarły Chiny i Turcja, które nie podpisały BIT jedynie z Irlandią. Ponad dwadzieścia umów zawarły również Albania, Białoruś, Egipt, Jordan, Mołdawia, Maroko, Serbia, Ukraina, Uzbekistan, Indie, Rosja oraz Korea Południowa. Ewementem są tutaj także Kuwejt, który zawarł 22 umowy, oraz Wietnam – 20. Są to jedyne państwa, których nie można zaliczyć do dwóch wskazanych wyżej kategorii.

4. Regionalne porozumienia handlowe zawarte przez UE

Ponieważ wspólna polityka handlowa niemalże od początku zaliczana była do kompetencji wyłącznych EWG/WE/UE, państwa członkowskie nie zawierały samodzielnie umów handlowych. Umowy obowiązujące przed powstaniem EWG lub przed przystąpieniem danego państwa do EWG/WE/UE państwa były zobowiązane wypowiedzieć. Tym samym w Unii Europejskiej, w obszarze polityki handlowej, obejmującej zarówno handel towarami, jak i handel usługami, obowiązują wyłącznie umowy zawarte przez Unię Europejską, chociaż w większości przypadków jako umowy mieszane.

Obecnie UE współtworzy strefy wolnego handlu (Free Trade Agreements – FTA) z 41 krajami, unie celne (CU) z trzema państwami i strefy wolnego handlu połączone z liberalizacją usług (zwane umowami o integracji gospodarczej: FTA & EIA) z 31 państwami.

Stopień integracji i charakter prawny strefy wolnego handlu może być jednak różny w przypadku różnych krajów. Najbardziej charakterystycznym przypad-

kiem jest strefa wolnego handlu z krajami i terytoriami zamorskimi, jego podstawą prawnej nie stanowi bowiem umowa. Strefa wolnego handlu wynika wprost z TFUE, gdyż drugą jego stroną nie są suwerenne państwa, ale terytoria zależne kilku państw członkowskich. Także umowa z Wyspami Owczymi to umowa z krajem niesamodzielnym, będącym terytorium zależnym Danii.

Z kolei relacje łączące Unię Europejską ze Szwajcarią oraz państwami Europejskiego Obszaru Gospodarczego (European Economic Area – EEA), czyli Islandią, Norwegią i Lichtensteinem, znacząco wykraczają poza zwyczajowe obszary współpracy w ramach nie tylko strefy wolnego handlu, ale także porozumienia o integracji gospodarczej. Zakładają bowiem udział tych państw w politykach rynku wewnętrznego UE.

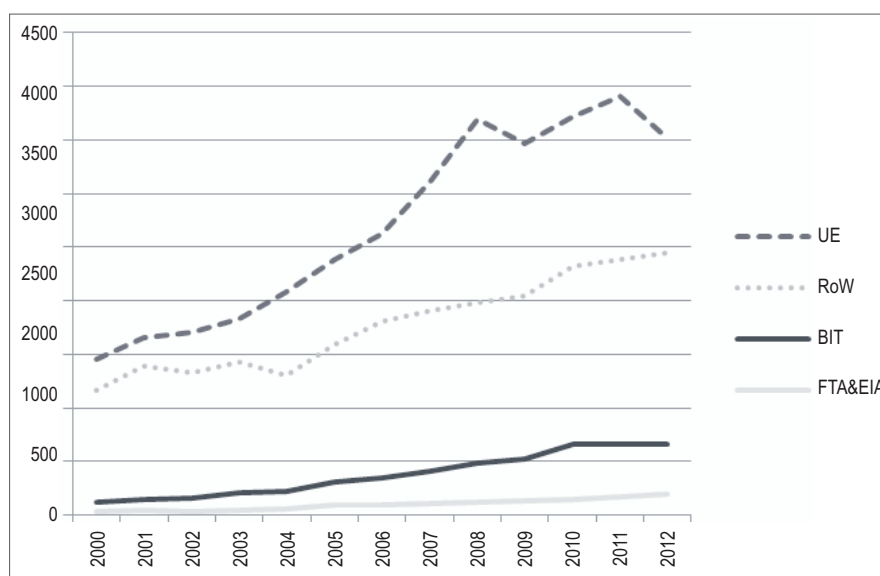
Poza umowami, z którymi UE ma już obowiązujące RTA, toczą się negocjacje z kilkoma kolejnymi państwami [European Commission, 2013]. Negocjacje Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji ze Stanami Zjednoczonymi oraz umowy z Japonią rozpoczęły się w 2013 r. Podczas negocjacji umowy pomiędzy Unią Europejską a Kanadą w październiku 2013 r. osiągnięto polityczne porozumienie. Obecnie dopracowuje się techniczne aspekty negocjacji i przygotowuje się tekst umowy. Toczą się także negocjacje z państwami Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (Association of South-East Asian Nations – ASEAN): Wietnamem, Malezją oraz Tajlandią. Zakończono natomiast negocjacje z Singapurem, z którym umowę zawarto we wrześniu 2013 r. Toczą się także dalsze negocjacje Umowy o Partnerstwie Gospodarczym (Economic Partnership Agreement – EPA) z państwami AKP (region Afryki, Karaibów i Pacyfiku). Ich celem jest zawarcie zupełnie nowego porozumienia lub zmiana tymczasowego EPA na pełne, obejmujące nie tylko handel towarami, ale także pozostałe obszary liberalizacji zazwyczaj ujęte w EPA (handel usługami, zamówienia publiczne, handlowe aspekty własności intelektualnej i oczywiście inwestycje).

W czerwcu 2014 r. Unia Europejska podpisała umowy stowarzyszeniowe z państwami partnerstwa wschodniego – Mołdawią i Gruzją oraz Ukrainą. Istotną częścią tych umów jest stworzenie pogłębionych stref wolnego handlu. Negocjacje analogicznej umowy z Armenią, toczące się równoległe z pertraktacjami z Gruzją i Mołdawią, również zostały zakończone. Armenia wycofała się jednak z jej zawarcia jeszcze przed parafowaniem.

5. Umowy BIT i RTA a wzrost FDI krajów UE

Państwa UE inwestują przede wszystkim na rynku wewnętrznym (w 2012 r. udział inwestycji „wewnętrznych” stanowił prawie 60% całkowitych zasobów FDI państw UE), przy czym od 2000 r. FDI UE wrosły ponaddwukrotnie: na ryn-

ku wewnętrznym do 3,5 bln EUR, a z RoW o 2,5 bln EUR (rys. 2). Inwestycje w państwach objętych umowami BIT czy FTA & EIA są wartościowo niskie (FDI w państwach BIT kształtują się na poziomie 0,6 bln, krajów 0,2 bln EUR).



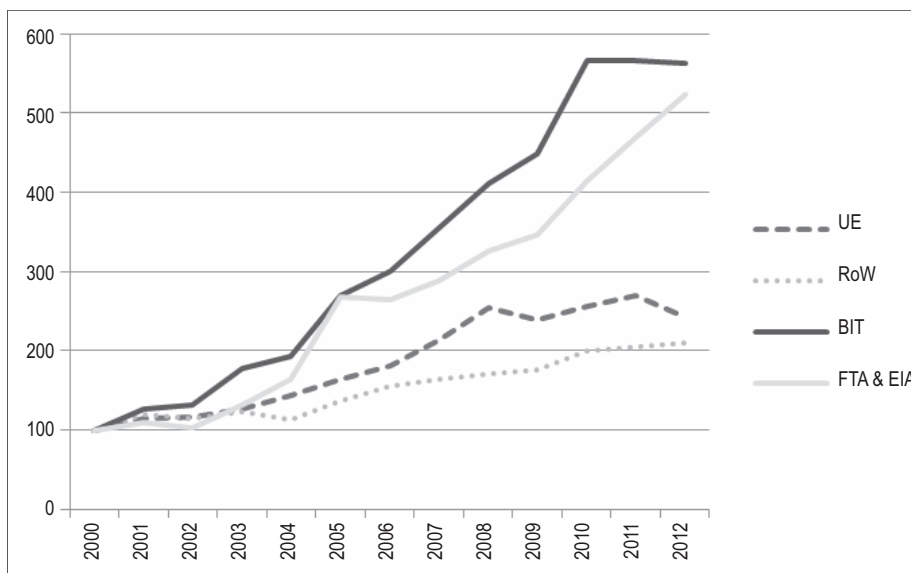
Rysunek 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne państw UE z podziałem na grupy krajów partnerskich (zasoby w mld EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2013].

FDI państw UE w krajach objętych umowami są wprawdzie wartościowo wciąż niewielkie, ale ich dynamika wzrostu jest znacznie wyższa od dynamiki wzrostu inwestycji zarówno na rynku wewnętrznym (UE), jak i zewnętrznym (RoW). Od 2000 r. zasoby FDI w państwach objętych umowami wzrosły ponad czterokrotnie (rys. 3).

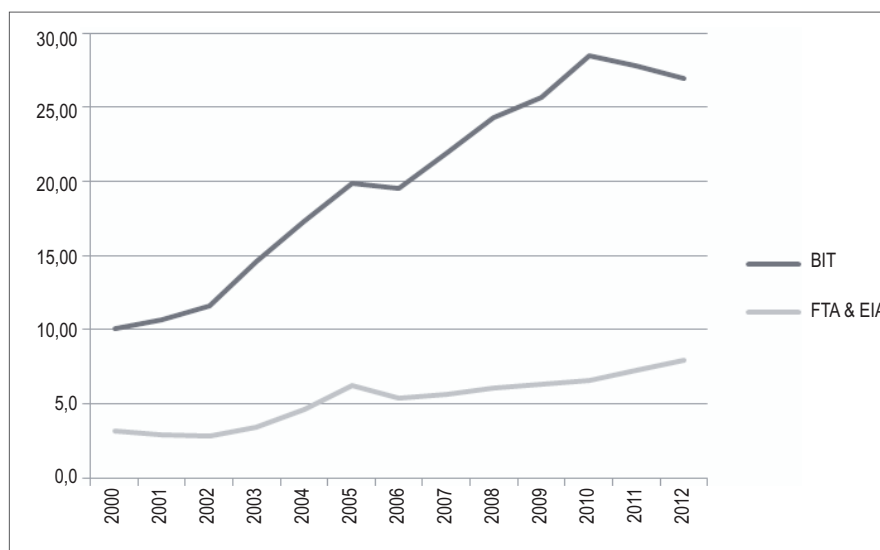
W związku z wysoką dynamiką zasobów FDI w krajach, z którymi zawierane są umowy, obserwujemy również wzrost znaczenia tych grup w inwestycjach zewnętrznych UE (rys. 4). W badanym okresie znaczenie państw (w całkowitych zewnętrznych zasobach FDI UE), z którymi zawarte są umowy BIT, wrosło z 10% do ponad 25%, natomiast dla krajów, z którymi zawarte są umowy FTA & EIA – z 3,2% do 4,7%.

Przeprowadzone badanie wskazało na wzrost znaczenia zasobów FDI państw UE przede wszystkim na rynku wewnętrznym. W efekcie od 2000 r. spadło znaczenie zasobów FDI w krajach spoza UE (RoW) (rys. 5). Co ciekawe, za ten trend nie odpowiadają grupy państw, z którymi UE zawarła umowy, od 2000 r. wzrasta bowiem udział zarówno państw z grupy BIT, jak i FTA & EIA.



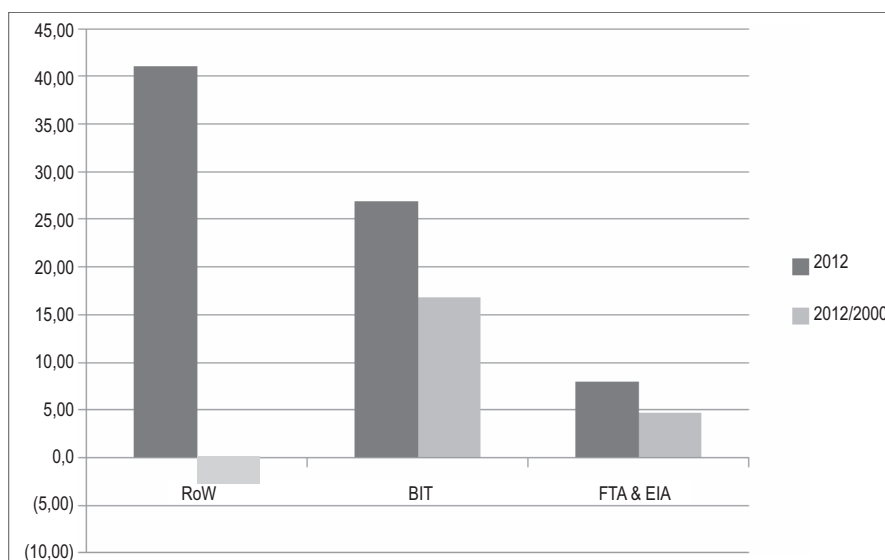
Rysunek 3. Dynamika wzrostu zasobów bezpośrednich inwestycji bezpośrednich z podziałem na grupy państw partnerskich, 2000 = 100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2013].



Rysunek 4. Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE w krajach, z którymi zawarto umowy BIT czy FTA & EIA i udział w umowach zawieranych przez UE z krajami spoza UE, w %, lata 2000-2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2013].



Rysunek 5. Znaczenie (udziały w 2012 r. w %) i zmiany w udziałach (w latach 2000–2012 w p.p.) bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE w krajach spoza UE (RoW)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2013].

Podsumowanie

Celem niniejszego opracowania była analiza wpływu umów typu BIT czy FTA & EIA na wielkość zasobów FDI za granicą. Analiza została przeprowadzona dla państw UE. Wykazała ona niewielkie znaczenie zasobów FDI w krajach, z którymi państwa UE mają zawarte umowy BIT lub FTA & EIA. Dzieje się tak, gdyż UE nie zawarła porozumień o FTA & EIA ze swoimi najważniejszymi partnerami (Stany Zjednoczone, Brazylia, Kanada, Bermudy, Rosja), a jednocześnie BIT-y z tymi państwami (USA, Kanada) zawarły przede wszystkim nowe państwa, których zasoby FDI za granicą są niewielkie.

Jednocześnie od 2000 r. zauważalnie wzrasta znaczenie inwestycji w krajach z grupy BIT czy FTA & EIA. Tutaj przyczyną może być wchodzenie coraz większej liczby państw do grupy BIT i FTA & EIA, czyli przyrost umów zawieranych przez UE, albo sam wzrost (ponad średnią) wartości zasobów FDI w tych państwach. Aby precyzyjnie pokazać te związki, należy pogłębić analizę o badanie ekonometryczne determinantów FDI.

Artykuł powstał w ramach projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr UMO-2013/09/D/HS5/01328

Bibliografia

- Czarny E., Menkes J., Śledziewska K., 2009, *Regionalizacja a liberalizacja handlu międzynarodowego – analiza empiryczna*, [w:] *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, red. E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Dolzer R., Stevens M., 1995, *Bilateral Investment Treaties*, Martinus Nijhoff Publishers, Boston.
- European Commission, 2013, *The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we?*, European Commission Memo, 3.12. 2013 r., http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150129.pdf [dostęp: 15.09.2014].
- Eurostat, 2013, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 10.11.2013].
- Fatouros A., 1962, *Government Guarantees to Foreign Investors*, Columbia University Press, New York–London.
- Latrille P., Lee J., 2012, *Services in Regional Trade Agreements. How Diverse and how creative as compared to the GATS Multilateral Rules?*, WTO Staff Working Paper, http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201219_e.htm [dostęp: 15.09.2014].
- MG, 2010, *Układ ogólny w sprawie handlu usługami*, <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO/GATS+Handel+uslugami+na+forum+WTO/Tekst+GATS> [dostęp: 15.09.2014].
- Śledziewska K., 2012, *Regionalizm handlowy w XXI w. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- TFUE, 2012, *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, Dziennik Urzędowy UE, 2012, C 326, s. 47–201.
- UNCTAD, 2014, <http://unctad.org/en/pages/Statistics.aspx> [dostęp: 04.11.2014].
- W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych*, 2012, Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Handlu, Bruksela, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0343:FIN:PL:PDF> [dostęp: 15.09.2014].
- Zampetti A. M., Sauve P., 2007, *International Investment*, [w:] *Research Handbook in International Economic Law*, ed. A. T. Guzman, A. O. Sykes, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton.