



Horyzonty Polityki
2025, Vol. 16, N° 55



MAŁGORZATA CZERMIŃSKA

<http://orcid.org/0000-0002-6935-1031>
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
czerminm@uek.krakow.pl

DOI: 10.35765/HP.2709

Soft power Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej w XXI wieku – znaczenie wspólnej polityki handlowej

Streszczenie

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest ukazanie związków pomiędzy wspólną polityką handlową a pozycją Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej oraz wykazanie, że wspólna polityka handlowa jest istotnym narzędziem *soft power*.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Obszary badawcze obejmują istotę i narzędzia polityki „miękkiej siły”, rosnące współzależności handlowe z państwami trzecimi w wyniku realizacji wspólnej polityki handlowej; rolę UE w wielostronnym systemie handlowym oraz głębokość i kluczowe postanowienia umów zawartych z państwami trzecimi. W artykule wykorzystano metody empiryczne (pośrednia obserwacja i opis) oraz metody ogólne, w tym dedukcję i indukcję.

PROCES WYWODU: W pierwszej części przedstawiono istotę i instrumenty *soft power*, a także wskazano źródła *soft power* UE w świetle wspólnej polityki handlowej. Następnie scharakteryzowano pozycję UE w wielostronnym systemie handlu oraz ukazano wzrost współzależności handlowych z państwami trzecimi. W ostatniej części przedstawiono zakres przedmiotowy umów handlowych zawieranych przez UE po 2010 roku, będący przejawem jej „miękkiej siły” na arenie międzynarodowej.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: Polityka handlowa jest głównym instrumentem *soft power* UE. Przyczynia się do wzrostu znaczenia UE zarówno w handlu międzynarodowym, jak i przez handel. Umowy z państwami trzecimi służą ochronie przedsiębiorców unijnych, umożliwiają „eksport” rozwiązań i standardów UE (od ochrony praw własności intelektualnej do norm technicznych, prawa konkurencji, ochrony środowiska i szeregu innych).

Sugerowane cytowanie: Czermińska, M. (2025). *Soft power* Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej w XXI wieku – znaczenie wspólnej polityki handlowej. *Horyzonty Polityki*, 16(55), 29–50. DOI: 10.35765/HP.2709.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: UE wykorzystuje swoją politykę handlową jako instrument dyplomatyczny. Dostęp do rynku UE wraz z pomocą finansową oraz współpraca gospodarcza są wykorzystywane we wspólnej polityce handlowej prowadzonej dla realizacji interesów geopolitycznych Unii i wspierania celów niekomercyjnych, takich jak m.in. zrównoważony rozwój, prawa człowieka i dobre rządy.

SŁOWA KLUCZOWE:

„mięka siła”, „twarda siła”, wspólna polityka handlowa, Unia Europejska, umowy handlowe

Abstract

THE SOFT POWER OF THE EUROPEAN UNION
IN THE INTERNATIONAL ARENA OF THE 21ST
CENTURY – THE IMPORTANCE OF A COMMON
TRADE POLICY

RESEARCH OBJECTIVE: The aim of this article is to show the links between the common trade policy and the position of the European Union in the international arena and to demonstrate that the common trade policy is an important tool of soft power.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The research areas include the nature and tools of soft power policy, the role of the EU in the multilateral trading system and the depth and key provisions of agreements concluded with third countries. To achieve the research objective, empirical methods (indirect observation and description) and general methods, including deduction and induction, were used.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The first part presented the essence and instruments of soft power in a theoretical approach. It also indicates the sources of EU soft power in the light of the common trade policy. Next, the position of the EU in the multilateral trade system was characterized. Finally, the last part presented the content of trade agreements concluded after 2010, which are a manifestation of the EU's "soft power" in the international arena.

RESEARCH RESULTS: Trade policy is the main instrument of the EU's soft power. It contributes to the growth of the EU's importance both in international trade and through trade. Agreements with third countries serve to protect EU entrepreneurs and enable the "export" of EU solutions and standards (from the protection of intellectual property rights to technical standards, competition law, environmental protection and a number of others).

CONCLUSIONS, INNOVATIONS, AND RECOMMENDATIONS:

The EU uses its trade policy as a diplomatic instrument. Access to the EU market, together with financial aid and economic cooperation, are used in the common trade policy to advance the European Union's geopolitical interests and to support non-commercial objectives, such as sustainable development, human rights and good governance.

KEYWORDS:

soft power, hard power, Common Commercial Policy,
the European Union, trade agreements

WPROWADZENIE

Polityka prowadzona przez kraj lub grupę krajów może być „twarda” (*hard*) lub „miękka” (*soft*). „Twarda” polityka pociąga za sobą presję; „miękka” polityka oznacza ochronę własnych interesów poprzez szeroko rozumianą atrakcyjność. A zatem „miękka” polityka to zdolność do wpływania na innych w celu uzyskania pożądaných efektów; możliwość kształtowania preferencji bez uciekania się do siły (Eeva, 2021). „Twarda” polityka jest realizowana poprzez odwołanie się do siły militarnej, zasobów władzy i kapitału w celu narzucenia określonego porządku.

Konceptę *soft power* wprowadził na przełomie lat 80. i 90. XX wieku Joseph Nye (1991). Określenie to odniósł wprawdzie do polityki Stanów Zjednoczonych, ale jego idea znalazła szerokie zastosowanie w politologii i stosunkach międzynarodowych (Nye, 2007; Nye, 2011). Autor zdefiniował „miękką siłę” jako taki rodzaj siły, która mieści się w domenie wartości politycznych, wzorców kulturowych, idei, co odróżnia ją od „twardej”, opierającej się na sile militarnej, presji politycznej i ekonomicznej. „«Miękką siłę» to moc sprawiania, że inni chcą rezultatów, których ty chcesz”, jak napisał Joseph Nye. W tradycyjnym sensie „miękką siłę” opiera się na atrakcyjności prezentowanych modeli, wzorców i na reputacji, w przeciwieństwie do „twardej”, która pochodzi z siły manifestowanej poprzez bezpośrednie środki przymusu. Zarówno w polityce „twardej” i „miękkiej” siły chodzi o osiągnięcie danego celu, różne są tylko środki prowadzące do jego osiągnięcia (tabela 1). Z kolei *smart power* (inteligentną siłę) można zdefiniować jako połączenie „twardej” i „miękkiej” siły.

Tabela 1. Różnice pomiędzy *hard power* i *soft power*

Rodzaj siły/polityki	<i>Hard power</i> („twarda siła”)	<i>Soft power</i> („miękka siła”)
Środki/argumenty	Siła militarna, przymus, nacisk, terytorium, zasoby naturalne	Kooperacja, wzorce i wartości, autorytet
Instrumenty/instrukcje	Siły zbrojne, gospodarka, sankcje	Dyplomacja, perswazja, negocjacje, umowy (w tym handlowe)

Źródło: opracowanie własne.

Celem artykułu jest ukazanie związków pomiędzy wspólną polityką handlową (WPH) a pozycją Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej oraz wykazanie, że wspólna polityka handlowa jest istotnym narzędziem *soft power* UE. Szczegółowe cele i obszary badawcze obejmują rosnące współzależności handlowe z państwami trzecimi w wyniku realizacji wspólnej polityki handlowej; rolę UE w wielostronnym systemie handlowym oraz głębokość i kluczowe postanowienia umów zawartych z państwami trzecimi, a także ich znaczenie dla relacji zewnętrznych UE i jej miejsca na arenie międzynarodowej.

Publikacje na temat *soft power* czy *hard power* dotyczą głównie przesłanek, determinant czy uwarunkowań takiej polityki; nie inaczej jest w przypadku badań dotyczących miejsca Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej. Z kolei badania wspólnej polityki handlowej zazwyczaj dotyczą jej wybranych instrumentów, stosunków handlowych z państwami trzecimi lub roli UE w wielostronnym systemie handlowym. Nie ma natomiast aktualnych badań nad związkami między polityką handlową UE a pozycją UE w kontekście *soft power*. Stąd też artykuł ma na celu wypełnienie, przynajmniej częściowo, tej luki badawczej.

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA A POZYCJA UE NA ARENIE MIĘDZYNARODOWEJ

Odgrywane przez UE role międzynarodowe można dzielić zgodnie z różnymi klasyfikacjami, spośród których da się wskazać dwie podstawowe kategorie. Pierwsza z nich obejmuje role wiążące się z wykorzystywaniem „twardych” instrumentów przymusu (w tym

siły zbrojnej) oraz role, w których oddziałuje się na otoczenie zewnętrzne za pomocą „łagodnych” środków o charakterze politycznym, dyplomatycznym, ekonomicznym, kulturowym itp. (Barburska, 2016, s. 335). Biorąc pod uwagę swoją tożsamość jako globalnego „normotwórcy” i „standardotwórcy”, UE uczyniła „miękką siłę” kwintesencją swojej polityki handlowej.

Potencjał Unii na arenie międzynarodowej przejawia się w kilku obszarach. Pierwszy z nich dotyczy sfery gospodarczej i handlowej. Unia Europejska jest największą gospodarką ze wspólnym rynkiem i walutą. Drugim aspektem tożsamości międzynarodowej jest europejski styl życia. Obejmuje on różnorodność wartości, kulturę – w tym kulturę polityczną – a w konsekwencji standardy, które wpływają na styl prowadzonej polityki zagranicznej, jakim jest pluralizm demokratyczny.

Jeśli wziąć pod uwagę deklarowaną przez Unię powściągliwość i umiarkowanie w stosowaniu siły militarnej w stosunkach międzynarodowych, negocjacje handlowe prowadzone w ramach wspólnej polityki handlowej stanowią jedno z najważniejszych forów współpracy i przejaw „miękkiej siły” (tabela 2). Wielkość rynku UE daje jej dużą kartę przetargową. W rzeczywistości Unia jest nie tylko potęgą w handlu, ale staje się nią również dzięki handlowi i prowadzonej polityce handlowej. Siła tkwiąca w handlu polega na tym, że dostęp do rynku UE stanowi przedmiot negocjacji handlowych w celu zwiększenia wywozu towarów, kapitału i usług (poprzez preferencje wzajemne i jednostronne). Z kolei siła przez handel polega na eksporcie rozwiązań i standardów UE. UE stara się wpływać na politykę wewnętrzną swoich partnerów handlowych, od standardów pracy po prawa człowieka, a ujmując rzecz bardziej ogólnie: stara się kształtować nowe wzorce globalnego zarządzania. Istotne znaczenie w kształtowaniu pozycji UE jako wiodącej siły w handlu i przez handel ma wspólna polityka handlowa UE.

Tabela 2. Źródła *soft power* Unii Europejskiej w świetle wspólnej polityki handlowej

Istota i wymiary „miękkiej siły”	Siła w handlu	Siła przez handel
Relacje handlowe	Eksport towarów, usług i kapitału	Eksport standardów i norm
Bilateralny i regionalny	Ułatwienia (symetryczne i asymetryczne) w dostępie do rynku – umowy o unii celnej, strefach wolnego handlu, umowy o partnerstwie gospodarczym	Eksport zasad wspólnego rynku i zarządzania granicami – umowy o pogłębionych i kompleksowych strefach wolnego handlu, umowy handlowe nowej generacji, ułatwienia w handlu
Globalny	Negocjacje wielostronne i pozycja UE w GATT/WTO	Forsowanie nowych obszarów negocjacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

UE stanowi siłę w handlu, w ramach której dostęp do rynku UE jest wykorzystywany w celu zwiększenia eksportu własnych towarów, kapitału i usług, oraz siłę przez handel, w ramach którego chodzi o eksport regulacji prawnych i standardów UE (tabela 2). Tych dwóch wymiarów nie da się rozdzielić, ponieważ eksport norm przez Unię Europejską może często stanowić warunek wstępny zdobycia dostępu do rynku wewnętrznego (Meunier & Nicolaidis, 2006, s. 910). Sposób korzystania z tych dwóch form władzy handlowej (w handlu i przez handel) zależy oczywiście od charakteru relacji handlowych, a mianowicie czy są one dwustronne, regionalne czy globalne. Unia Europejska często stosuje warunkowość w swojej polityce handlowej, łącząc preferencyjny dostęp do swojego rynku z osiąganiem celów pozahandlowych u swoich partnerów handlowych. Warunkowość tę można zdefiniować jako przyznanie korzyści państwu trzeciemu pod warunkiem spełnienia przez beneficjenta określonych warunków (Kishore, 2017) albo jako mechanizm wprowadzania reform politycznych lub narzucania polityk, których kraj beneficjent nie wybrałby dobrowolnie (Morrissey, 2005).

Polityka handlowa wywiera znaczący wpływ na zewnętrzne powiązania gospodarcze UE, zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę fakt, że po traktacie lizbońskim nie obejmuje ona już jedynie transgranicznego przepływu towarów, ale także handel usługami i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Potencjał ekonomiczny jest jednym z podstawowych warunków potęgi i prestiżu danego kraju na arenie międzynarodowej, podobnie jak w przypadku grupy państw lub

ugrupowań integracyjnych (np. Unii Europejskiej). Współzależności gospodarcze przejawiają się poprzez relacje i kontakty biznesowe, które przekładają się na przykład na znaczny udział w wolumenie handlu, transfer czynników produkcji, a konkretnie przepływy kapitału, tworzenie form ścisłej współpracy, takich jak unie celne czy strefy wolnego handlu. Kluczowe znaczenie dla tworzenia takich współzależności ma polityka handlowa. Stworzenie warunków do ścisłej współpracy zarówno w ramach ugrupowania integracyjnego, jak też z państwami trzecimi, a także zdolność do reagowania na różne wyzwania stanowią istotny wyznacznik pozycji Unii w świecie. Można wręcz mówić o unijnej wizji świata, która definiuje tożsamość UE zarówno w wymiarze zewnętrznym, jak i wewnętrznym.

W 2006 r. Komisja Europejska (2006) przedstawiła nową strategię rozwoju polityki handlowej. Powody wyboru głównych partnerów handlowych, z którymi mają zostać zawarte preferencyjne umowy handlowe, powinny mieć charakter ekonomiczny; w istocie należy zwrócić uwagę na potencjał rynku (wielkość i wzrost gospodarczy) oraz warunki eksportu z UE (bariery taryfowe i pozataryfowe). Stąd priorytet przyznano m.in. Stowarzyszeniu Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Korei Południowej i Mercosur (Wspólny Rynek Południa) (Komisja Europejska, 2006). W październiku 2015 r. Komisja Europejska (2015) opublikowała kolejny dokument, który zdefiniował nową strategię handlową i inwestycyjną dla Unii Europejskiej. Nowa strategia kładła nacisk na przejrzystość, zrównoważony rozwój, prawa człowieka, co oznaczało, że WPH stanie się bardziej przejrzysta i będzie odzwierciedlać nie tylko interesy Europejczyków, ale także konkretne wartości.

Dwustronne i regionalne umowy handlowe i inwestycyjne służą podwójnemu celowi. Po pierwsze, sprzyjają otwarciu rynków i stymulowaniu wzrostu gospodarczego. Po drugie, stanowią instrument geoeconomiczny, stosowany w celu zachowania wpływu na inne państwa i uniknięcia konieczności osiągnięcia konsensusu z w ramach WTO. Handel i polityka handlowa stały się dla Unii Europejskiej środkiem rozwiązywania pewnych problemów i oddziaływania na inne kraje bez użycia siły militarnej.

SOFT POWER UNII EUROPEJSKIEJ W WIELOSTRONNYM SYSTEMIE HANDLOWYM GATT/WTO

Jeśli wziąć pod uwagę deklarowaną przez UE powściągliwość w używaniu siły militarnej w stosunkach międzynarodowych, negocjacje dotyczące handlu międzynarodowego stanowią jedno z najważniejszych forów współpracy. Państwa członkowskie Unii Europejskiej nie tylko aktywnie zaangażowały się w wypracowywanie zasad światowego systemu handlu, ale także wpływały na kształt zarówno tych zasad, jak i toczących się negocjacji handlowych. Dlatego ich rola w wielostronnym systemie handlowym jest zarówno aktywna, jak i pasywna.

W związku z przekazaniem od 1970 r. kompetencji narodowych w zakresie polityki handlowej na poziom wspólnotowy uprawnienia państw członkowskich na forum GATT/WTO (GATT (General Agreement of Tariffs and Trade, czyli Układ Ogólny w Sprawie Cel i Handlu; od 1 stycznia 1995 r. zastąpiony przez World Trade Organisation, WTO, czyli Światową Organizację Handlu) są realizowane przez Unię Europejską, a państwa członkowskie reprezentuje Komisja Europejska, a dokładniej przedstawiciele Dyrekcji Generalnej ds. Handlu (van Well & Reardon, 2011, s. 4). Uprawnienia w ramach wspólnej polityki handlowej Unii są delegowane z poziomu krajowego na szczebel ponadnarodowy we wszystkich sprawach dotyczących handlu międzynarodowego. Niezależnie od tego, czy chodzi o dwustronne, regionalne czy wielostronne negocjacje handlowe, Komisja reprezentuje UE zgodnie z wytycznymi państw członkowskich. Wysoki poziom wewnętrznego kompromisu, który należy wypracować przed przystąpieniem UE do negocjacji zewnętrznych, może mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na postrzeganie Unii w WTO.

Od początku istnienia WTO Unia Europejska przedstawiała się jako najbardziej zaangażowany rzecznik wielostronnego systemu handlu i była szczególnie aktywna w realizacji programu opartego na określonych zasadach (van Well, 2011, s. 4; Young, 2007, s. 791). W WTO Unia Europejska stanowi znaczącą siłę i wiodący podmiot w negocjacjach handlowych. Można wymienić co najmniej cztery źródła siły UE w GATT/WTO (Elgström, 2007, s. 954):

- Unia jest potęgą gospodarczą. Decydujące znaczenie ma: udział UE w światowym handlu, a także wielkość rynku wewnętrznego.

Zdolność do przyznania lub odmowy dostępu do ogromnego rynku wewnętrznego uczyniła UE potężną siłą handlową.

- Nic się nie dzieje w WTO, jeśli UE nie jest obecna. Unia Europejska wprawdzie nie może sama decydować, ale musi wyrazić zgodę – zaakceptować decyzje, które mają zapasć.
- UE stanowi wzorzec: atrakcyjność UE i wynikająca z niej chęć zawarcia umów o współpracy z ugrupowaniem w wielu przypadkach doprowadziły do przyjęcia UE i jej polityk jako wzoru do naśladowania.

Unia Europejska jest zatem postrzegana jako kluczowy podmiot w WTO, ale niekoniecznie jako lider/przywódca. Potencjał przywództwa UE jest zmniejszany przez brak spójności w obszarach problemowych i przez nadmierne skupianie się na wewnętrznej koordynacji (Elgström, 2007, s. 954). Wysoki stopień wewnętrznego kompromisu, który jest niezbędny, zanim UE rozpocznie negocjacje zewnętrzne, może mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na jej postrzeganie w WTO. Dążąc do osiągnięcia konsensusu między 27 państwami członkowskimi, UE postrzegana jest jako poświęcająca dużo czasu na „negocjacje z samą sobą” (*negotiating with itself*) (Elgström, 2007, s. 961). Ponadto wyniki negocjacji handlowych mogą się różnić w zależności od tego, która dyrekcja generalna przedstawia stanowisko UE (Dür & Zimmerman, 2007, s. 780). Niespójność może również wynikać z faktu, że UE musi łączyć różne interesy państw członkowskich, zanim będzie mogła rozpocząć negocjacje, przez co mogą być konieczne wewnętrzne kompromisy (Dür, 2007, s. 834). Ponieważ istnieje ewentualność, że sytuacja wewnętrzna w państwach członkowskich ulegnie dość szybkiej zmianie, mandat udzielony UE może też zostać w znacznym stopniu zmieniony. Chociaż może się to zdarzyć w każdym kraju, który jest członkiem WTO, fakt, że wyzwania dla polityki UE mogą wynikać ze zmian w stanowiskach 27 państw członkowskich, sprawia, że wewnętrznie spójną politykę trudno będzie osiągnąć (Elgström, 2006, s. 30). Z drugiej jednak strony twarde stanowisko UE, osiągnięte w drodze kompromisu, może być źródłem jej siły w negocjacjach. Jak zauważył Thomas Schelling, groźba niepowodzenia ratyfikacji jest źródłem siły negocjacyjnej, a nie słabości (Schelling, 1956, s. 282). Chodzi o to, że negocjator, który jest ograniczany przez krajowych aktorów, ma silniejszą pozycję i może żądać ustępstw od swoich partnerów. Tak właśnie zrobiła Komisja

w odniesieniu do Kanady podczas negocjacji umowy CETA oraz umowy z Wietnamem. Wprowadzono w nich, niejako w ostatniej chwili, zapisy dotyczące systemu sądowego dla inwestorów.

REGIONALIZM WE WSPÓLNEJ POLITYCE HANDLOWEJ UE W XXI WIEKU W KONTEKŚCIE *SOFT POWER* – LICZBA I GŁĘBOKOŚĆ PREFERENCYJNYCH UMÓW HANDLOWYCH

W ciągu ponad pięćdziesięciu lat istnienia wspólna polityka handlowa ulegała zmianom dotyczącym nie tylko jej zakresu przedmiotowego (wynikającego ze zmian w traktacie), ale także priorytetów i realizowanej strategii, o czym wspomniano wcześniej.

Unia Europejska zawarła szereg preferencyjnych umów handlowych (PTA), które przewidują wzajemne koncesje. Są to:

- umowy o wolnym handlu pierwszej generacji;
- umowy o partnerstwie gospodarczym;
- umowy o wolnym handlu nowej generacji;
- pogłębione i kompleksowe umowy o wolnym handlu (DCFTA).

Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji UE zawierała przed ogłoszeniem komunikatu „Globalny wymiar Europy” w 2006 r. W tych umowach zazwyczaj uwzględniano jedynie handel towarami; głównie przemysłowymi, towary rolne podlegały zwykle jedynie częściowej i selektywnej liberalizacji. Zaliczyć należy do nich również umowy, na mocy których tworzona jest unia celna między UE a jej partnerami. Umowy o takim charakterze zawarto z Turcją, Andorą, San Marino. Umowy pierwszej generacji, na podstawie których budowana jest strefa wolnego handlu, zostały zawarte z krajami EFTA przed ostatnim rozszerzeniem z krajami Europy Środkowej i Wschodniej, Bałkanami Zachodnimi, państwami basenu Morza Śródziemnego; zalicza się do nich też kilka umów bilateralnych (Meksyk, Chile).

Umowy o wolnym handlu nowej generacji są negocjowane po 2006 r., mają kompleksowy zakres oraz oznaczają największą możliwą liberalizację handlu, w tym daleko posuniętą liberalizację usług i inwestycji, a także likwidację barier pozataryfowych.

W porozumieniach o wolnym handlu są zawarte również postanowienia o ułatwieniach handlowych. Umowy takie Unia zawarła m.in. z Koreą Płd., Kanadą, Japonią, Wietnamem, Singapurem.

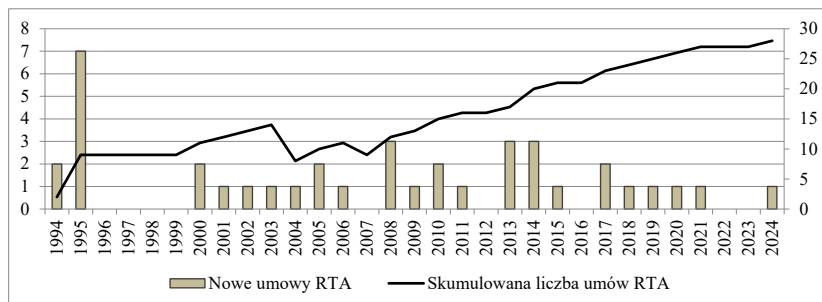
Z kolei DCFTA obejmują:

- stopniowe, wzajemne otwarcie rynku (zniesienie/obniżenie taryf celnych oraz zniesienie pozataryfowych barier w handlu) przez obie strony z możliwą asymetrią na korzyść partnerów wschodnich;
- zbliżenie przepisów regulacyjnych do prawa Unii w dziedzinach związanych z wymianą handlową.

Umowy o kompleksowym i pogłębionym handlu obejmują zatem trzy spośród czterech wolności wspólnego rynku: swobodę przepływu towarów, kapitału i usług. Unia Europejska zawarła umowy DCFTA z Ukrainą, Mołdawią, Gruzją.

Na początku lat 90. XX wieku UE zawarła szereg regionalnych umów handlowych (RTA) z krajami Europy Środkowej i Wschodniej, które miały zamiar dołączyć do Unii w przyszłości. Od drugiej połowy XXI wieku UE zwróciła swoją uwagę w stronę Azji Wschodniej, zawierając umowy handlowe nowej generacji z Japonią (2019 r.), Singapurem (2019 r.) i Wietnamem (2020 r.) (wykres 1). Gdyby wziąć pod uwagę wszystkie umowy handlowe zawarte przez UE od początku jej istnienia, to jest ich znacznie więcej. Przejawem „miękkiej siły” UE w stosunkach międzynarodowych jest nie tylko liczba zawieranych umów o preferencyjnym handlu, ale także, albo przede wszystkim, ich zapisy.

Wykres 1. Umowy handlowe zawarte przez UE w latach 1994–2024



Źródło: Statista Research Department (2024).

Tabela 3. Charakterystyka obszarów WTO+ zidentyfikowanych w porozumieniach UE

	Obszar	Charakterystyka
1.	FTA Industrial (FTA ind.)	Liberalizacja cel na towary przemysłowe; eliminacja środków pozataryfowych
2	FTA Agriculture (FTA agr.)	Liberalizacja cel na towary rolne; eliminacja środków pozataryfowych
3	Administracja celna	Dostarczanie informacji; publikowanie w Internecie nowych przepisów i regulacji; szkolenia
4	Podatki eksportowe	Eliminacja podatków eksportowych
5	Środki sanitarne i fitosanitarne (SPS)	Harmonizacja środków SPS
6	Bariery techniczne w handlu (TBT)	Dostarczanie informacji; harmonizacja przepisów; umowy o wzajemnym uznawaniu
7	Państwowe przedsiębiorstwa handlowe (STE)	Utworzenie lub utrzymanie niezależnego organu ds. konkurencji; niedyskryminacja w zakresie warunków produkcji i marketingu; dostarczanie informacji; potwierdzenie postanowień art. XVII GATT
8	Antydumping (AD)	Zachowanie praw i obowiązków antydumpingowych wynikających z Porozumienia WTO (art. VI GATT)
9	Środki wyrównawcze (CVM)	Wprowadzanie środków wyrównawczych; prawa i obowiązki wynikające z Porozumienia WTO (art. VI GATT)
10	Pomoc państwa	Ocena zachowań antykonkurencyjnych; roczne sprawozdania dotyczące wartości udzielonej pomocy państwa; dostarczanie informacji
11	Zamówienia publiczne	Postępowa liberalizacja; zasada traktowania narodowego i/lub niedyskryminacji; publikacja ustaw i rozporządzeń w Internecie; specyfikacja systemu zamówień publicznych
12	Środki inwestycyjne związane z handlem (TRIM)	Postanowienia dotyczące wymogów dotyczących zawartości lokalnej i wyników eksportowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)
13	Porozumienie w sprawie handlu usługami (GATS)	Liberalizacja handlu usługami
14	Prawa własności intelektualnej związane z handlem (TRIP)	Harmonizacja norm; egzekwowanie; traktowanie narodowe, traktowanie według zasady najwyższego uprzywilejowania

Źródło: opracowane własne na podstawie bazy danych World Bank (2024).

Preferencyjne umowy handlowe zawarte przez Unię Europejską różnią się w treści, chociaż w ramach podregionów wykazują cechy wspólne. H. Horn, P.C. Mavroidis i A. Sapir (2010) jako pierwsi wprowadzili bardziej zaawansowany podział zakresu przedmiotowego umów handlowych, przypisując je do dwóch grup: WTO+

oraz WTO extra (WTO-X). Umowy WTO+ obejmują zobowiązania w ramach już liberalizowanych obszarów na poziomie negocjacji wielostronnych, np. dalsze zmniejszenie taryf celnych na towary przemysłowe i rolne, przepisy dotyczące barier technicznych w handlu, usługi, prawo własności intelektualnej, inwestycje. Według bazy danych World Bank jest 14 takich obszarów (tabela 3). Umowy WTO-X zawierają zobowiązania dotyczące kwestii wykraczających poza obecny mandat WTO, zwykle obejmują politykę konkurencji, inwestycje oraz przepływy kapitału, prawa ochrony środowiska, regulacje rynku pracy i środki dotyczące wiz i azylu, standardów pracy. Według bazy danych Banku Światowego można wyróżnić ponad 30 takich obszarów (tabela 4).

Tabela 4. Charakterystyka obszarów WTO-X zidentyfikowanych w porozumieniach UE

Obszar	Charakterystyka
Przepisy antykorupcyjne (ANC)	Środki karne w sprawach dotyczących międzynarodowego handlu i inwestycji
Polityka konkurencji (CP)	Utrzymanie środków zakazujących antykonkurencyjnych praktyk biznesowych; harmonizacja przepisów dotyczących konkurencji; ustanowienie lub utrzymanie niezależnego organu ds. konkurencji
Prawo ochrony środowiska (EL)	Opracowywanie norm środowiskowych; egzekwowanie krajowych przepisów dotyczących ochrony środowiska; ustanawianie sankcji za naruszenie przepisów dotyczących ochrony środowiska; publikowanie przepisów i regulacji
Prawa własności intelektualnej (IPR)	Przystąpienie do traktatów międzynarodowych, do których nie odniesiono się w Porozumieniu TRIPs
Inwestycje (I)	Wymiana informacji; opracowywanie ram prawnych; harmonizacja i uproszczenie procedur; traktowanie narodowe; ustanawianie mechanizmu rozstrzygania sporów
Regulacja rynku pracy (LMR)	Regulacja krajowego rynku pracy; potwierdzenie zobowiązań Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) i ich egzekwowanie
Przepływ kapitału (MOVC)	Liberalizacja przepływu kapitału; zakaz nowych ograniczeń
Ochrona konsumentów (ConP)	Harmonizacja przepisów dotyczących ochrony konsumentów; wymiana informacji i ekspertów; szkolenia
Ochrona danych (DP)	Wymiana informacji i ekspertów; wspólne projekty
Rolnictwo (Agric.)	Pomoc techniczna w prowadzeniu projektów modernizacyjnych; wymiana informacji
Zbliżanie ustawodawstwa (AL.)	Stosowanie ustawodawstwa WE w ustawodawstwie krajowym
Audiowizualny (AV)	Promocja przemysłu; zachęcanie do koprodukcji

Ochrona cywilna (CivP)	Wdrażanie zharmonizowanych zasad
Innowacje	Udział w programach ramowych; promocja transferu technologii
Współpraca kulturalna (CC)	Promocja wspólnych inicjatyw i lokalnej kultury
Dialog polityki gospodarczej	Wymiana pomysłów i opinii; wspólne badania
Edukacja i szkolenie (E&T)	Środki mające na celu poprawę ogólnego poziomu edukacji
Energia	Wymiana informacji; transfer technologii; wspólne badania
Pomoc finansowa (FinA)	Zestaw zasad regulujących przyznawanie i administrowanie pomocą finansową
Zdrowie	Monitorowanie chorób; rozwój systemów informacji zdrowotnej; wymiana informacji
Prawa człowieka (HR)	Poszanowanie praw człowieka
Nielegalna imigracja (II)	Zawieranie umów readmisyjnych; zapobieganie i kontrola nielegalnej imigracji
Nielegalne narkotyki (IID)	Leczenie i rehabilitacja narkomanów; wspólne projekty dotyczące zapobiegania konsumpcji narkotyków; redukcja podaży narkotyków; wymiana informacji
Współpraca przemysłowa (IndCoop)	Pomoc w prowadzeniu projektów modernizacyjnych; ułatwianie i dostęp do kredytów na finansowanie
Społeczeństwo informacyjne (InfSoc)	Wymiana informacji; rozpowszechnianie nowych technologii; szkolenia
Górnictwo	Wymiana informacji i doświadczeń; rozwój wspólnych inicjatyw
Pranie pieniędzy (MonLaun)	Harmonizacja norm; pomoc techniczna i administracyjna
Bezpieczeństwo jądrowe (NS)	Opracowywanie przepisów i regulacji; nadzór nad transportem materiałów radioaktywnych
Dialog polityczny (PoID)	Zbieżność stanowisk stron w kwestiach międzynarodowych
Administracja publiczna (PubAd)	Pomoc techniczna; wymiana informacji; wspólne projekty; szkolenia
Współpraca regionalna (RegCoo)	Promocja współpracy regionalnej; programy pomocy technicznej
Badania i technologia (R&T)	Wspólne projekty badawcze; wymiana naukowców; rozwój partnerstwa publiczno-prywatnego
Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)	Pomoc techniczna; ułatwianie dostępu do finansowania
Sprawy socjalne (SM)	Koordinacja systemów zabezpieczenia społecznego; niedyskryminacja w zakresie warunków pracy
Statystyka (Stat.)	Harmonizacja i/lub rozwój metod statystycznych; szkolenia

Podatki (Tax.)	Pomoc w przeprowadzaniu reform systemu fiskalnego
Terroryzm (Ter.)	Wymiana informacji i doświadczeń; wspólne badania i studia
Wiza i azyl (V&A)	Wymiana informacji; opracowywanie projektów ustaw; szkolenia

Źródło: opracowane własne na podstawie bazy danych World Bank (2024).

W celu określenia głębokości umów handlowych zawartych przez Unię Europejską zbadano zapisy umów handlowych nowej generacji oraz pogłębionych i kompleksowych umów (DCFTA) znajdujących się w bazie danych Banku Światowego, które weszły w życie po 2006 roku. Dla każdej umowy zbiór danych zawiera informacje na temat ponad pięćdziesięciu różnych obszarów polityki (WTO+ oraz WTO-X) (tabela 3, tabela 4). Bazując na publikacjach: Hofmann i in. (2018) i Borchert i in. (2018), głębokość umowy obliczono jako prostą sumę obszarów polityki nią objętych.

Tabela 5. Umowy o preferencyjnym handlu nowej generacji i DOCFTA zawierające klauzule WTO+, zawarte przez UE po 2006 roku

Umowa/data wejścia w życie/rodzaj umowy	UE – Korea Płd. (2011/ FTA & EIA)	UE – Afryka Płd.- Wsch. (2012/*)	UE – Kolumbia i Peru (2013/ FTA & EIA)	UE – Ameryka Środkowa (2013/ FTA & EIA)	UE – Gruzja (2014/ FTA & EIA)	UE – Moldawia (2014/ FTA & EIA)	UE – Ukraina (2014/ FTA & EIA)	UE – Kanada (2017/ FTA & EIA)	UE – Japonia (2019/ FTA & EIA)	UE – Singapur (2019/ FTA & EIA)	UE – Wietnam (2020/ FTA & EIA)
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											

9											
10											
11											
12											
13											
14											
	13	6	13	13	13	12	13	14	14	13	14

* Interim EPA

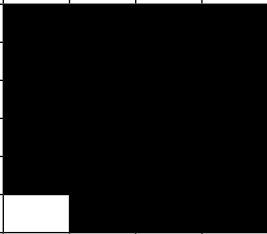
FTA – Free Trade Area

EIA – Economic Integration Agreement

Na czarno zostały zaznaczone obszary, które są ujęte w danej umowie preferencyjnej.

Źródło: opracowane własne na podstawie bazy danych World Bank (2024).

Tabela 6. Umowy o preferencyjnym handlu nowej generacji i DOCFTA zawierające klauzule WTO-X, zawarte przez UE po 2006 roku

Umowa	UE – Korea Płd.	UE – Afryka Płd.-Wsch.	UE – Kolumbia i Peru	UE – Ameryka Środkowa	UE – Gruzja	UE – Mołdawia	UE – Ukraina	UE – Kanada (2017/ FTA & EIA)	UE – Japonia (2019/ FTA & EIA)	UE – Singapur (2019/ FTA & EIA)	UE – Wietnam (2020/ FTA & EIA)
ANC											
CP											
EL											
IPR											
Invest.											
LMR											
MOVC											
ConP											
DP											
Agric.											
AL											

AV											
CivP											
Innov.P.											
CC											
EPD											
E&T											
Energy											
FinA											
Health											
HR											
II											
IID											
IndCoop.											
InSoc											
Mining											
MonLaun											
NS											
PolD											
PubAd											
RegCo											
R&T											
SME											
SocM											
Stat.											
Tax.											
Ter.											
V&A											
Ogółem	9	11	24	32	35	35	32	10	13	13	13

Na czarno zostały zaznaczone obszary, które zostały ujęte w danej umowie preferencyjnej.

Źródło: opracowane własne na podstawie bazy danych World Bank (2024).

Unii Europejskiej nie udało się przeforsować swojego programu i norm w Światowej Organizacji Handlu (WTO+ i WTO-X), dlatego dąży do osiągnięcia tego poprzez inne fora, na których odgrywa większą rolę. Będąc zwykle silniejszym partnerem handlowym,

Unia Europejska ma większe – w przeciwieństwie do forum wielostronnego handlu – możliwości forsowania własnych rozwiązań i ochrony interesów przedsiębiorstw UE poprzez włączanie odpowiednich postanowień do umów dwustronnych lub regionalnych. UE aktywnie wykorzystuje politykę handlową jako „miękki” instrument promowania rozwoju i wpływania na zachowania polityczne innych krajów. Niektórzy badacze twierdzą, że UE stosuje twardą siłę w negocjacjach w formie ekonomicznych zachęt w postaci pomocy finansowej, dostępu do jednolitego rynku europejskiego czy wreszcie członkostwa (Goldthau & Sitter, 2015, s. 948). Jak twierdzą Meunier i Nicolaidis (2006, s. 920), „siła handlowa UE polega głównie na stosowaniu «marchewek», a czasami «kijów», aby egzekwować określone normy od partnerów handlowych”. Niemniej jednak należy zauważyć, że państwa trzecie uczestniczą również w negocjacjach handlowych i są stronami tych porozumień zawieranych z UE, zatem mają mniejszy lub większy wpływ na ich treść.

Głębokość umów zawieranych po 2010 roku (nowej generacji i DOCFTA) zależy od kraju lub regionu, z którym zostały zawarte. O ile umowy te zawierają prawie wszystkie obszary z zakresu WTO+ (tabela 5), to w przypadku WTO-X widać znaczne zróżnicowanie. Najbardziej głębokie są umowy z Ukrainą (32 obszary), Gruzją (35), Mołdawią (35) oraz Ameryką Łacińską (tabela 6). Natomiast umowy nowej generacji zawarte z Koreą Płd., Kanadą, Singapurem czy Wietnamem zawierają mniej klauzul (średnio 13).

Unia Europejska stara się przekonać swoich partnerów, w ramach „miękkich” środków, do przyjęcia swojej kultury politycznej w zawartych porozumieniach preferencyjnych. Zwłaszcza w ostatnich dwóch dekadach jest w tych umowach coraz więcej postanowień z zakresu ochrony środowiska, ochrony praw człowieka, polityki konkurencji, polityki przemysłowej i in. Nowe umowy preferencyjne podpisane przez UE idą zatem jeszcze dalej w zakresie kwestii regulacyjnych, obejmując przepisy w dziedzinach, których nie dotyczą porozumienia WTO, takie jak: ochrona inwestycji, polityka konkurencji, standardy pracy, ochrona środowiska.

PODSUMOWANIE

Polityka handlowa jest głównym instrumentem *soft power* UE w XXI wieku. Wpływa bezpośrednio na wielkość obrotów handlowych, przyczynia się do wzrostu znaczenia UE zarówno w handlu międzynarodowym, jak i przez handel. Ważnym powodem, dla którego UE na początku XXI wieku opowiedziała się za regionalizmem i bilateralizmem w polityce handlowej, była chęć wzmocnienia lub „pogłębienia” treści umów handlowych. Umowy takie mają bardziej kompleksowy i pogłębiony charakter, ponadto zwrócono uwagę na kryteria wyboru krajów, z którymi takie porozumienia miały być negocjowane. Unia Europejska jako najczęściej silniejszy partner handlowy ma większe niż na forum wielostronnym możliwości forsowania własnych rozwiązań i zabezpieczenia interesów przedsiębiorstw unijnych przez zawarcie odpowiednich zapisów w umowach bilateralnych czy regionalnych.

Osiągnięcie tego, że w UE wszyscy „mówią jednym głosem” w odniesieniu do polityki handlowej, w tym w wielostronnym systemie handlowym, jest często złożonym procesem, ponieważ państwa członkowskie UE muszą wypracować kompromisy. Z jednej strony nieznacznie osłabia to, ale jednocześnie wzmacnia pozycję UE w wielostronnym systemie handlowym (GATT/WTO) oraz w dwustronnych i regionalnych negocjacjach umów handlowych.

Instrumenty polityki handlowej w postaci umów z państwami trzecimi służą ochronie przedsiębiorców unijnych, umożliwiają „eksport” rozwiązań i standardów UE (od ochrony praw własności intelektualnej do norm technicznych, prawa konkurencji, ochrony środowiska i szeregu innych). Unia Europejska zdaje się wykorzystywać umowy handlowe do promowania swojej wizji funkcjonowania innych krajów, w tym krajów słabiej rozwiniętych. Chce promować stabilność makroekonomiczną i prawa człowieka i czyni to poprzez politykę handlową. Ponadto UE stara się przekonać partnerów do przyjęcia swojej kultury politycznej, określonych norm i standardów. Nie chodzi tu o to, że UE wykorzystuje politykę handlową wyłącznie jako instrument polityki zagranicznej, ale raczej, że widzi trwałą korzyść w realizowaniu reżimów politycznych inspirowanych przez siebie i jest gotowa inwestować w ten obszar w perspektywie długoterminowej. Preferencyjne porozumienia handlowe miałyby

wówczas charakter inwestycji w rozwój europejskiej kultury regulacyjnej i politycznej na całym świecie. Widać to w szczególności w głębokości zawieranych umów handlowych nowej generacji i porozumień DCFTA, zwłaszcza z krajami słabiej rozwiniętymi. Większość umów handlowych UE – jak wykazano – zawiera postanowienia z obszarów związanych z prawami człowieka, standardami pracy, kwestiami socjalnymi, przepisami dotyczącymi ochrony środowiska, polityką konkurencji. Są to nie tylko obszary polityki określone jako WTO+, ale też WTO-X. W rzeczywistości więc UE często wykorzystuje swoją siłę handlową i politykę handlową jako instrument dyplomatyczny. Dostęp do rynku UE wraz z pomocą finansową i współpraca gospodarcza są wykorzystywane w prowadzonej obecnie wspólnej polityce handlowej dla realizacji interesów geopolitycznych Unii i wspierania celów niekomercyjnych, takich jak zrównoważony rozwój, prawa człowieka i dobre rządy.

BIBLIOGRAFIA

- Barburska, O. (2016). Argument siły czy siła argumentów? Unia Europejska w stosunkach międzynarodowych jako soft power. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 10, 335–351. DOI: 10.14746/rie.2016.10.21
- Borchert, I., Conconi, P., Di Ubaldo, M., & Hergehelegiu, C. (2018). Trade Conditionality in the EU and WTO legal regimes. *RESPECT Working Paper*, http://respect.eui.eu/wp-content/uploads/sites/6/2019/02/EU_conditionality_D2.2.pdf.
- Dür, A. (2007). EU Trade Policy as Protection for Exporters: The Agreements with Mexico and Chile. *Journal of Common Market Studies*, 45(4), 833–855. DOI: 10.1111/j.1468-5965.2007.00750.x
- Dür, A., & Zimmerman, H. (2007). Introduction: The EU in International Trade Negotiations. *Journal of Common Market Studies*, 45(11), 771–787. DOI: 10.1111/j.1468-5965.2007.00747.x
- Eeva, K. (2021). Governing through consensus? The European Semester, soft power and education governance in the EU. *European Educational Research Journal*, 23(2), 178–197. DOI: 10.1177/14749041211055601
- Elgström, O. (2006). *Leader or Foot-Dragger? Perceptions of the European Union in Multilateral International Negotiations*. Report 1. Stockholm: Swedish Institute for European Policy Studies.

- Elgström, O. (2007). Outsiders' Perceptions of the EU in International Trade Negotiations. *Journal of Common Market Studies*, 45(4), 949–967. DOI: 10.1111/j.1468-5965.2007.00755.x
- European Commission (2006). Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy. COM(2006) 567 final, 1–18.
- European Commission (2015). Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Trade for All. Towards a more responsible trade and investment policy. COM(2015) 497 final, 1–26.
- Goldthau, A., & Sitter, N. (2015). Soft power with a hard edge: EU policy tools and energy security. *Review of International Political Economy*, 22(5), 941–965. DOI: 10.1080/09692290.2015.1008547
- Hofmann, C., Osnago, A., & Ruta, M. (2017). Horizontal depth: a new database on the content of preferential trade agreements. *Policy Research Working Paper*, WPS 7981. Washington: World Bank Group.
- Horn, H., Mavroidis, P.C., & Sapir, A. (2010). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *The World Economy*, 33(11), 1565–1588. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2010.01273.x
- Kishore, P. (2017). A Critical Analysis of Conditionalities in the Generalized System of Preferences. *Canadian Yearbook of International Law/Annuaire canadien de droit international*, 54, 98–133. DOI: 10.1017/cyl.2017.28 54
- Meunier, S., & Nicolaidis, K. (2006). The European Union as a Conflicted Trade Power. *Journal of European Public Policy*, 13(6), 906–925. DOI: 10.1080/13501760600838623
- Morrissey, O. (2005). Alternatives to conditionality in policy-based lending. W S. Koeberle, P. Silarszky, & G. Verheyen, (Red.), *Conditionality revisited. Concepts, experiences, and lessons learned* (s. 237–247). Washington: The World Bank.
- Nye, J.S. (1991). *Bound to Lead. The Changing Nature of American Power*. New York: Basic Books.
- Nye, J.S. (2007). *Soft power. Jak osiągnąć sukces w polityce światowej*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Nye, J.S. (2011). *Przyszłość siły*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schelling, T.C. (1956). An Essay on Bargaining. *American Economic Review*, 46(3), 281–306.

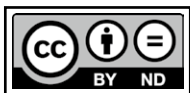
van Well, L., & Reardon, M. (2011). *The WTO and the EU: Leadership versus Power in International Image*. Pozyskano z: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00648761>.

Statista Research Department (2024). EU: regional trade agreements (RTAs) from 1994 to 2024. Pozyskano z: <https://www.statista.com/statistics/1364921/international-trade-eu-regional-trade-agreements/> (dostęp: 23.06.2025).

World Bank (2024). <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/content-deep-trade-agreements/resource> (dostęp: 16.09.2024).

Young, A.R. (2007). Trade Politics Ain't What It Used to Be: The European Union in the Doha Round. *Journal of Common Market Studies*, 45(4), 789–811. DOI: 10.1111/j.1468-5965.2007.00748.x

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>