

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Regionalizm i multilateralizm w polityce handlowej Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: *regionalizm, multilateralizm, liberalizacja handlu, Unia Europejska*

Abstrakt: Handel zagraniczny jest jednym z głównych przejawów współpracy międzynarodowej na świecie, co wskazuje na szczególne umiejscowienie polityki handlowej w polityce prowadzonej przez państwa czy organizacje. Historia wymiany handlowej wskazuje na istnienie dwóch przeciwstawnych sobie praktyk koordynowania handlu: regionalnej i multilateralnej. W historii powojennej zauważyć można współistnienie obu tendencji. Doskonałym przykładem takiego stanu rzeczy jest Unia Europejska, gdzie obie praktyki koordynacji polityki handlowej przenikają się. Z jednej strony Wspólnota jest sama w sobie wyjątkiem od zasady liberalizacji handlu na zasadach multilateralnych, z drugiej przez szereg lat aktywnie uczestniczyła w tworzeniu wspólnej dla wszystkich polityki handlowej na forum GATT i WTO. Wspólna polityka handlowa Unii jest jednym z filarów jej istnienia, wpływając jednocześnie w istotny sposób na rozwój gospodarczy regionu. Dlatego w dobie kryzysu istotne jest pytanie, jak obecnie jest kształtowana polityka handlowa Wspólnoty i czy zmiany w gospodarce światowej wpływają na zmianę w jej formowaniu? Ostatnie lata wskazują na zwiększenie tendencji regionalnych Wspólnoty. Coraz większe trudności w kształtowaniu handlu na Arenie WTO sprawiają, że nawet zagorzali zwolennicy idei multilateralizmu handlowego poszukują nowych rozwiązań. Unia Europejska stara się więc o zawiązanie jak najszerzych stosunków bilateralnych z innymi krajami bądź organizacjami.

WPROWADZENIE

Handel to jeden z wiodących impulsów rozwoju współpracy międzynarodowej na świecie. Wymiana handlowa zapoczątkowała pierwsze kontakty pomiędzy poszczególnymi regionami, przynosząc jednocześnie wymierne korzyści, jakimi było zaspokojenie potrzeb i zwiększenie dobrobytu. Umiejętnie prowadzony handel pozwolił na wzrost zamożności, w konsekwencji prowadząc do rozwoju

gospodarczego. By sprzyjać jak najszybszemu rozwojowi koniunktury i dalszemu wzrostowi bogactwa, zaczęły powstawać pierwsze teorie dotyczące polityki handlowej wskazujące, jakie działania powinny być podejmowane dla osiągnięcia jak największych korzyści. Ich rozwój doprowadził do pojawienia się dwóch przeciwstawnych tendencji w polityce handlowej: protekcjonizmu i liberalizmu.

Która z nich przeważa? Czy można wykazać, która jest lepsza? W obydwu przypadkach istnieje szereg argumentów uzasadniających stosowanie danej polityki handlowej. Niezaprzeczalnie można jednak mówić o narastającej tendencji do liberalizacji obrotów handlowych na świecie, zwłaszcza po II wojnie światowej i związanym z tym rozwojem multilateralnym handlu. W 1947 roku podpisany został Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), którego podstawowym zadaniem było liberalizowanie handlu międzynarodowego. W prawie 40 lat później następcą GATT zostaje Światowa Organizacja Handlu (WTO). Działania podejmowane przez te instytucje miały przede wszystkim doprowadzić do zmniejszenia barier występujących w handlu międzynarodowym, tworząc równocześnie podstawy multilateralnego systemu handlowego, wspólnego dla wszystkich członków. Jednak równocześnie w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych zaczął rozwijać się odrębny trend – regionalizmu i zaobserwować można było pierwsze załączki regionalnych organizacji handlowych. Początkowo nie były one zagrożeniem dla rozwoju handlu wielostronnego, z czasem jednak ich znaczenie znacznie wzrosło.

Istotne jest zatem pytanie, skąd bierze się potrzeba tworzenia regionalnych porozumień handlowych, jeśli większość krajów na świecie należy do GATT//WTO? Czy regionalizm nie stoi w sprzeczności z promowanym multilateralizmem? I czy w tym kontekście Unia Europejska, jako wyjątek od zasady liberalizacji handlu na zasadach multilateralnych, nie powinna wspierać tylko jednej z praktyk koordynowania polityki handlowej, a jeśli tak to której? Zagadnienia te skłaniają do próby odpowiedzi na pytanie jak obecnie jest kształtowana polityka handlowa Wspólnoty i czy zmiany w gospodarce światowej wpływają na zmianę w jej formowaniu?

PODSTAWY SYSTEMU MULTILATERALNEGO

Pierwsze impulsy do tworzenia multilateralnego systemu handlu międzynarodowego pojawiły się po II wojnie światowej. Głównym inicjatorem zmian były Stany Zjednoczone, dla których niezbędne stało się pozyskanie nowych rynków zbytu, a powrót do protekcjonizmu stosowanego przed wojną mógłby doprowadzić do zapaści gospodarczej. Dlatego już pod koniec wojny USA starały się o powołanie organizacji zajmujących się:

- odbudową gospodarek państw zniszczonych podczas wojny,

- koordynacją zachowania stabilności kursowej i równowagi płatniczej,
- handlem międzynarodowym.

Powstały zatem organizacje, takie jak Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Pomocy i Rozwoju, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Niepowodzeniem okazała się jednak próba powołania Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO), gdyż kontrowersje wzbudzał statut¹ organizacji. Co znamienne, jednym z przeciwników ratyfikowania Karty hawańskiej był główny rzecznik ITO – Stany Zjednoczone. USA obawiały się sytuacji, w której zmuszone zostałyby do prowadzenia polityki sprzecznej z jej interesami, ponadto statut nie zawierał gwarancji dla amerykańskich inwestycji zagranicznych i nie rozwiązywał kontrowersji dotyczących Wielkiej Brytani i jej preferencji imperialnych (P. Hanclich, 2008, s. 41–49). Przeciwnie ratyfikacji były także państwa Ameryki Łacińskiej wskazujące na niesprawiedliwe ich zdaniem równe potraktowanie krajów wysoko i słabo rozwiniętych.

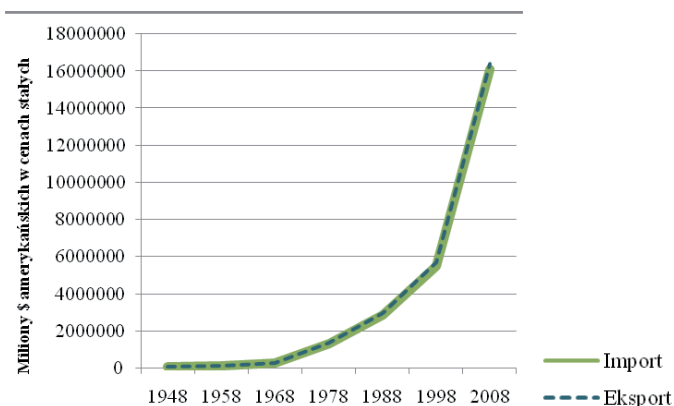
Mimo zatem powszechnej chęci liberalizacji handlu wyłoniły się pierwsze niezgodności, uniemożliwiające wspólne porozumienie. Dlatego tymczasowo podpisany GATT stał się głównym forum, w ramach którego prowadzono negocjacje dotyczące liberalizacji w konsekwencji umożliwiającej ekspansję handlową najlepiej rozwiniętych gospodarek. Sytuacja ta pokazała, jak trudne może być osiągnięcie porozumienia możliwego do zaakceptowania przez wszystkie strony układu.

Kolejne rundy negocjacyjne prowadzone w ramach GATT nie tylko redukowały wielkość barier handlowych, ale też poszerzały zakres artykułów objętych regulacjami. W efekcie liberalizacja dokonująca się poprzez tworzenie wielostronnego systemu handlu, wspólnego dla prawie wszystkich krajów, pozwoliła zwiększyć w ciągu pół wieku obroty handlowe ponad 200-krotnie.

Równocześnie powszechnie zaczęto stosować reguły handlowe będące podstawą GATT. Zasada niedyskryminacji i równego traktowania, klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU), klauzula narodowa i zasada wzajemności umożliwiły prowadzenie handlu na „wyrównanych” zasadach. Podstawową trudnością w wprowadzeniu kolejnych zobowiązań był jednak fakt, iż forum GATT funkcjonowało jako wyjątkowy rynek barterowy. Negocjacom handlowym podlegały różne towary, i np. w zamian za zmniejszenie cła na węgiel uzyskać można było zmniejszenie obciążeń dotyczących bawełny. Ta specyficzna wymiana oddziaływała na zmniejszoną skuteczność negocjacji i liberalizacji. Ponadto w ramach GATT pojawiali się nowi partnerzy, a także nowe obszary współpracy. Tak duże zwiększenie występujących powiązań między układającymi się stronami doprowadziło do zdecydowanego zmniejszenia skuteczności szybkiej liberalizacji handlu następujących po sobie rund negocjacyjnych.

¹ Inaczej zwany Kartą hawańską.

Wykres 1. Zmiany wielkości importu i eksportu na świecie (w milionach USD w cenach stałych)



Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych statystycznych ze strony www.stat.wto.org.

Tabela 1. Rundy negocjacyjne GATT

Runda Negocjacyjna	Data rozpoczęcia	Okres trwania w miesiącach	Liczba krajów uczestniczących
Genevska	IV 1947	7	23
Z Annency	IV 1949	5	13
Z Torquay	IX 1950	8	38
Genevska II	I 1956	5	26
Dillona	IX 1960	11	26
Kennedy'edo	V 1964	37	62
Tokijska	IX 1973	74	102
Urugwajska	IX 1986	87	123

Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Hoekman, M. Kostecki, 2002.

Do połowy lat sześćdziesiątych rundy negocjacyjne odbywały się dość często i stosunkowo szybko były zamykane. Z czasem jednak, w związku ze wzrostem liczby krajów uczestniczących oraz zwiększającym się zakresem działań, trwały coraz dłużej, jednocześnie będąc coraz rzadziej rozpoczynane. Punktem kulminacyjnym była prawie ośmioletnia runda urugwajska, która zaowocowała powstaniem WTO. Miało to w sposób szczególny wskazać na gruntowne umocowanie multilateralnego systemu handlu na świecie.

PODSTAWY SYSTEMU REGIONALNEGO

W tym samym czasie te same podmioty, urzeczywistniające w sposób świadomy światowe forum negocjacji handlowych, tworzyły regionalne ugrupowania handlowe. Mimo że posunięcia te zakłócały ideę klauzuli najwyższego uprzywilejowania, stworzony po wojnie artykuł XXIV GATT umożliwiał takie działania. Początkowo miał być tylko wyjątkiem od powszechnie stosowanej idei multilateralizmu, jednak z czasem stał się podstawą tworzonych ugrupowań regionalnych. Dopuszczał on tworzenie stref wolnego handlu i unii celnych przez kraje po spełnieniu określonych przesłanek². Artykuł XXIV GATT wprowadzono do układu w związku z tradycją państw zastrzegania prawa do odstąpienia od KNU (Curzon, 1965 za Hanlich, 2008 s. 169) i prawdopodobnie żadne z państw negocjujących nie zdawało sobie wówczas sprawy z ogromnego znaczenia tego przepisu w przyszłości.

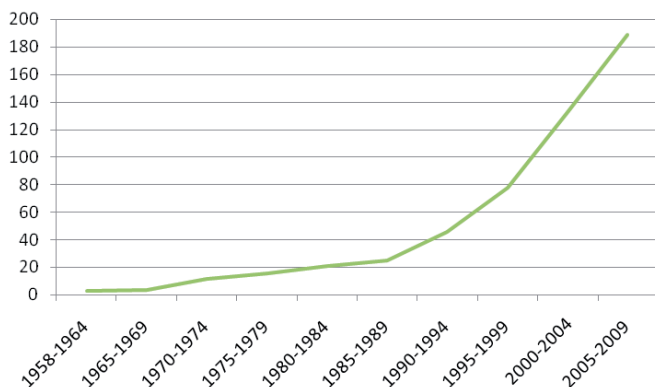
Historia regionalnych porozumień handlowych jest zdecydowanie dłuższa od historii multilateralizmu. Pierwsze sojusze handlowe pojawiły się już w starożytności. Potem począwszy od XVI wieku powstawały coraz częściej w samej Europie. Ważnymi impulsami tworzenia regionalnych porozumień handlowych były podobne doświadczenia gospodarcze i historyczne krajów sąsiadujących ze sobą. Zależności takie ułatwiały liberalizację handlu, gdyż kraje takie posiadały już często wiele wspólnych mechanizmów handlowych. Innym czynnikiem sprzyjającym tworzeniu unii celnych były procesy zjednoczeniowe³. Według B. Hoekmanna i M. M. Kosteckiego w XX wieku przesłanki powstawania ugrupowań regionalnych bardzo się różniły.

Po pierwsze wyróżnić można te powstające w latach trzydziestych. Miały one stymulować walkę z działaniami protekcjonistycznymi poszczególnych krajów po wielkim kryzysie. Druga fala tworzenia regionalnych porozumień handlowych przypadająca na lata po II wojnie światowej miała podłoże polityczne – nowe porozumienia miały przede wszystkim zabezpieczyć poszczególne kraje przed agresją pozostałych. Okazało się jednak, że działania te równocześnie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu, co spowodowało wzrost zainteresowania ich tworzeniem. Dlatego zdecydowany rozwój i masowe powstawanie regionalnych układów handlowych przypadające na koniec lat dziewięćdziesiątych i początek XXI wieku w większości przypadków opierają się na przesłankach gospodarczych.

² Wśród nich znalazły się między innymi: a) Przeciętne bariery handlowe po integracji nie ulegną zwiększeniu. b) Wszystkie cła i pozostałe regulacje handlowe zostaną zniesione w odniesieniu do całości wymiany towarowej w obrębie regionu. c) Układ integracyjny powstanie zgodnie z deklarowanym programem i kalendarzem i w rozsądnym okresie czasu, który jedynie wyjątkowo może przekraczać 10 lat. d) Powstająca strefa wolnego handlu lub unia celna zostanie zaakceptowana przez GATT/WTO w ramach procedury egzaminacyjnej (Hanlich, 2008, s. 170).

³ Tak było w przypadku Niemiec i Włoch w XIX w.

Wykres 2. Regionalne porozumienia handlowe dotyczące handlu towarami, ratyfikowane przez GATT/WTO



Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych statystycznych ze strony www.stat.wto.org.

Tak duża liczba obecnie działających porozumień handlowych doprowadziła do sytuacji, w której praktycznie każdy kraj należący do GATT/WTO jest jednocześnie powiązany odrębną umową handlową z jednym bądź kilkoma innymi krajami. Wzrost liczby porozumień handlowych wiązać można z wzrastającymi problemami liberalizacji handlu w ramach GATT/WTO. Obecnie na forum WTO ścierają się stanowiska krajów rozwijających się i uprzemysłowionych, a także tych najsłabiej rozwiniętych. Zbyt duże rozbieżności i trudności w osiągnięciu kompromisu między wszystkimi członkami organizacji okazują się prawie nie do przezwyciężenia. Przedłużająca się Runda urugwajska i niezakończona Runda z Doha doprowadziły do konieczności nawiązywania porozumień między poszczególnymi członkami światowego systemu handlu poza samym systemem multilateralnym.

MULTILATERALIZM A REGIONALIZM

W stosunkach międzynarodowych urzeczywistniają się więc współcześnie dwa trendy kreowania polityki handlowej. Możliwe jest wskazanie mocnych i słabych stron zarówno multilateralizmu, jak i regionalizmu, a zarazem na podstawie zmian zachodzących w gospodarce światowej można wyszczególnić czynniki odpowiedzialne za ich stymulację czy spowolnienie.

W przypadku trendu multilateralnego ogromną zaletą jest objęcie porozumieniem wielu krajów. Obecnie do WTO należy ponad 150 krajów, więc automatycznie wszelkie podjęte na tym forum zobowiązania obejmują większość świata. W przypadku porozumień regionalnych członków objętych umową jest

zdecydowanie mniej. Oczywiście istnieją porozumienia dotyczące wielu członków, przeważają jednak umowy bilateralne (prawie 80% umów w grudniu 2006 roku, Fiorentino, Verdeja, Toqueboeuf, 2007, s. 8).

W latach powojennych, kiedy obostrzenia handlowe były relatywnie wysokie i dotyczyły większości towarów, łatwiej było osiągnąć porozumienia dotyczące ich zmniejszenia – nawet w dużym gronie pomiotów je negocjujących. Praktycznie każdy kraj miał duże pole manewru w zakresie zmniejszania własnych wysokich restrykcji handlowych. Jednak po pierwszej fali liberalizacji coraz trudniej było znaleźć te sektory handlu, w których można było dojść do kompromisu. Poszczególne kraje, z jednej strony „okopując” się na swoich pozycjach, starały się „oddać” jak najmniej uzyskując jednocześnie jak najwięcej od innych. Relatywne zyski ze zwiększonej liberalizacji obrotów handlowych nie były już tak duże jak w pierwszych fazach rund negocjacyjnych GATT/WTO. Pojawiły się też duże rozbieżności między członkami GATT/WTO, którzy podzieli się na walczące ze sobą grupy, prowadząc do niewydolności systemu multilateralnego. W praktyce duża liczba stron w negocjacjach oznacza właściwie wstrzymanie liberalizacji obrotów handlowych na poziomie światowym. W takiej sytuacji znaczną przewagę mają regionalne porozumienia handlowe, obejmujące swym zasięgiem mniejszą liczbę podmiotów negocjujących. Mogą one jednak osiągnąć porozumienie znacznie szybciej, przez co stają się znacznie efektywniejsze od GATT/WTO.

ZARYS POLITYKI HANDLOWEJ WSPÓLNOTY

Jak na tym tle wygląda Unia Europejska? Po pierwsze sama Wspólnota jest porozumieniem utworzonym w ramach artykułu XXIV GATT. Jest więc w swej istocie wyjątkiem od zasad multilateralnych, będąc zarazem jedną z najstarszych, działających nadal regionalnych organizacji handlowych. Utworzona w latach pięćdziesiątych, w przeciągu pół wieku uzyskała jedną z wiodących pozycji w gospodarce światowej. Jest obecnie jedną z głównych stron handlu międzynarodowego, a zarazem jedną z najstarszych działających nadal regionalnych organizacji handlowych. U podstaw jej powstania znalazły się zarówno impulsy polityczne, jak i gospodarcze.

Początkowo, w latach pięćdziesiątych, jako Europejska Wspólnota Węgla i Stali (EWWiS), a następnie już jako Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) musiała walczyć o ratyfikację porozumienia ją ustanawiającego. W związku z ważną pozycją w handlu międzynarodowym działania te zakończyły się sukcesem, mimo pojawiających się opinii o niespełnieniu wszystkich wymagań artykułu XXIV GATT. Rozwijająca się w kolejnych latach pozycja handlowa EWG związana była między innymi z rozszerzeniem o nowe kraje i pogłębieniem stopnia integracji. Pierwsze lata Wspólnoty charakteryzowały się przede wszystkim

próbami umocnienia jej pozycji przy podejmowanych równocześnie działaniach na rzecz rozbudowy systemu multilateralnego.

Dopiero po utrwaleniu swojej pozycji w stosunkach międzynarodowych Wspólnota rozpoczęła dążenia związane z rozbudową stosunków handlowych poza samym systemem multilateralnym. Biorąc nadal czynny udział w negocjacjach na forum GATT, kreowała równocześnie porozumienia regionalne. Jako jedne z pierwszych działań uznać należy przygotowane i podpisane w latach sześćdziesiątych Konwencje z Yaoundé, które regulowały stosunki z byłymi terytoriami kolonialnymi i państwami zależnymi (Hanchlich, 2008, s. 200–206). Kolejnym krokiem było przygotowanie podobnych umów z krajami Afryki Wschodniej⁴.

Następnym istotnym działaniem podjętym przez Wspólnotę była inicjacja Generalnego Systemu Preferencji Celnych (GSP) w 1971 roku dla państw rozwijających się. System ten z pewnymi modyfikacjami działa od ponad trzydziestu lat. Na podstawie rozporządzenia Rady (WE) NR 732/2008 zakres pomocy jest zróżnicowany dla poszczególnych krajów w zależności od stopnia ich rozwoju i przyjętych przez ich rządy działań rozwojowych⁵.

Po zamianach, jakie zaszły na początku lat dziewięćdziesiątych, Wspólnota podjęła szereg kroków o zacieśnienia współpracy z krajami środkowej i wschodniej Europy. W tym przypadku umowy stowarzyszeniowe miały przygotować poszczególne państwa do pełnego uczestnictwa w strukturach UE. Były też odpowiedzią na nową sytuację polityczną w Europie. Unia nawiązywała i podpisywała także umowy specjalne. Przykładem takiego postępowania jest partnerstwo z krajami basenu Morza Śródziemnego. Umowa została przyjęta w 1995 roku, a jej głównym celem było ustanowienie strefy wolnego handlu.

Według Hanchlicha obecne porozumienia handlowe Wspólnoty wyróżniają się różnym stopniem związania, a także różnymi celami zawarcia. Przed wszystkim rozróżnić można:

- stowarzyszenia obszarów niesamodzielnych, które historycznie zależne były od poszczególnych krajów UE;
- stowarzyszenia krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych;

Można jednak powiedzieć, że wszelkie układy jakie kształtowane są przez Wspólnotę, odzwierciedlają w sposób szczególny jej doraźne i przyszłościowe potrzeby gospodarcze czy też polityczne.

⁴ Konwencja Arusha I z 27.07.1968 roku.

⁵ Wydzielić więc można porozumienie ogólne – dostępne dla wszystkich krajów rozwijających się, specjalne porozumienie dla krajów rozwiniętych najsłabiej LDC (*Least Developed Countries*), a także porozumienia w celu promowania szczególnych rozwiązań motywacyjnych dotyczących zrównoważonego rozwoju i dobrych rządów.

ZAKOŃCZENIE

Niezaprzeczalnie oba systemy koordynacji polityki handlowej współistniają obecnie. Z jednej strony system multilateralny tworzony przez GATT/WTO, z drugiej regionalne porozumienia handlowe. Mimo że są one sobie przeciwstawne, odgrywają istotną rolę i niemożliwe jest ich oddzielenie bądź całkowite odwrócenie się od jednego nich.

W obu przenikających się systemach Unia Europejska odgrywa bardzo ważną rolę. W ramach systemu multilateralnego Wspólnota jest jednym z najbardziej liczących się partnerów handlowych. Przedstawiając głos „Europy” współdecyduje w praktycznie każdej sprawie dotyczącej wymiany handlowej na forum GATT/WTO. Jako organizacja skupiająca w większości wysoko rozwinięte gospodarki, na które przypada prawie 1/5 handlu światowego⁶, odgrywa istotną rolę w dalszej liberalizacji handlu.

Równocześnie Wspólnota ukształtowała jeden z najbardziej zawiłych systemów preferencyjnych porozumień handlowych. Jest on tak skomplikowany, że Baghwati określił go jako talerz spaghetti. Preferencyjne relacje Unii są tak rozbudowane, że można powiedzieć, iż Wspólnota „zdaje się zastępować WTO ... na kontynencie europejskim, oraz – w dalszej perspektywie – na całym świecie” (Hanclich, 2008, s. 283).

Unia Europejska korzysta więc z obu systemów by kreować swoją politykę handlową. W początkowym okresie system multilateralny uważany był za ten ważniejszy, jednak w mirarę rozwoju sytuacji gospodarcze na świecie i zmniejszenia efektywności systemu GATT/WTO regionalizm zaczął odgrywać większą rolę. Prawdopodobnie nigdy, nawet w obecnej sytuacji gospodarczej, w trakcie kryzysu, nie dojdzie do zaprzestania koordynacji polityki handlowej Wspólnoty na forum WTO. Jednak w sytuacji, kiedy wszystkie kraje walczą o jak najlepszą pozycję na światowych rynkach, preferencyjne porozumienia handlowe będą głównym ośrodkiem zainteresowania Brukseli.

LITERATURA

- Crawford J., Fiorentino R., (2005), *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, DISCUSSION PAPER NO 8, World Trade Organization, Geneva.
- Curzon G., (1965), *Multilateral commercial diplomacy. The General agreement on tariffs and trade, and its impact on national commercial policies and techniques*, London.
- Fiorentino R., Verdeja L., Toqueboeuf C., (2007), *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*, Discussion Paper No. 12, World Trade Organization, Geneva.

⁶ Dane za rok 2007, pochodzą z oficjalnej strony Unii Europejskiej : http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (dostęp: 15.09.2009).

- Hanclich P. (2008), *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Przedsiębiorstwo Wydawnicze Ars boni et aequi, Poznań.
- Hoekman B., Kostecki M. (2002), *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wrocław.
- Kawecka-Wyrzykowska E. (1998), *Rola GATT w rozwoju handlu międzynarodowego, [w:] Polska w WTO*, Warszawa.

REGIONALISM AND MULTILATERALISM IN TRADE POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Keywords: *regionalism, multilateralism, trade liberalization, the European Union*

Abstract: Foreign trade is one of the main expressions of international cooperation in the world, which indicates the specific location of trade policy in the policy of the countries or organizations. The history of trade shows the existence of two opposite trade coordinating practices: regional and multilateral. In the post-war history, there can be seen the coexistence of both trends. An excellent example of this is the European Union, where both practice of coordination the trade policy unite. On the one hand, the Community is in itself an exception to the principle of trade liberalization on a multilateral basis, on the other hand for many years it has actively participated in the creation of a common commercial policy for all at the forum of GATT and the WTO. Common commercial policy of the Union is one of the pillars of its existence, affecting significantly the region's economic development. Therefore, in a time of crisis it is important to question how the common commercial policy is being shaped today and whether changes in the global economy affect the change in its formation? Last years point out the increasing trend of regionalism in Community. The difficulties increasing in the formation the trade policy in the WTO effects in many changes. Even enthusiastic proponents of the idea of multilateralism in trade seek for new solutions. In this situation the European Union looks of possibilities to form of the widest possible bilateral relations with other countries or organizations.