

Bruksela, 31 października 2018 r.
(OR. en)

13801/18

WTO 277

PISMO PRZEWODNIE

Od:	Sekretarz Generalny Komisji Europejskiej, podpisał dyrektor Jordi AYET PUIGARNAU
Data otrzymania:	31 października 2018 r.
Do:	Jeppe TRANHOLM-MIKKELSEN, Sekretarz Generalny Rady Unii Europejskiej
Nr dok. Kom.:	COM(2018) 728 final
Dotyczy:	SPRAWOZDANIE KOMISJI DLA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY, EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU REGIONÓW na temat wdrażania umów o wolnym handlu 1 stycznia 2017 r. - 31 grudnia 2017 r.

Delegacje otrzymują w załączeniu dokument COM(2018) 728 final.

Załącznik: COM(2018) 728 final



KOMISJA
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 31.10.2018 r.
COM(2018) 728 final

**SPRAWOZDANIE KOMISJI DLA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU
REGIONÓW**

na temat wdrażania umów o wolnym handlu

1 stycznia 2017 r. - 31 grudnia 2017 r.

{SWD(2018) 454 final}

<u>TABELA 1</u>	<u>PRZEGLĄD</u>	<u>UMÓW</u>	<u>UWZGLĘDNIONYCH</u>	
<u>W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU (CZEŚĆ 1)</u>				2
<u>TABELA 1</u>	<u>PRZEGLĄD</u>	<u>UMÓW</u>	<u>UWZGLĘDNIONYCH</u>	4
<u>W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU (CZEŚĆ 2)</u>				
1.	<u>WPROWADZENIE</u>			6
2.	<u>PRZEGLĄD GŁÓWNYCH WNIOSKÓW</u>			10
3.	<u>UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI: KOREA POŁUDNIOWA, KOLUMBIA-EKWADOR-PERU, PAŃSTWA AMERYKI ŚRODKOWEJ, KANADA</u>			17
3.1	<u>UMOWA O WOLNYM HANDLU MIĘDZY UE A KOREA POŁUDNIOWĄ</u>			17
3.2	<u>UMOWY HANDLOWE UE Z KOLUMBIĄ, EKWADOREM, PERU</u>			20
3.3	<u>UKŁAD O STOWARZYSZENIU MIĘDZY UE A AMERYKĄ ŚRODKOWĄ</u>			23
3.4	<u>Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE–Kanada (CETA)</u>			24
4.	<u>POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU (DCFTA)</u>			27
5.	<u>UMOWY O WOLNYM HANDLU PIERWSZEJ GENERACJI</u>			32
5.1	<u>Szwajcaria</u>			32
5.2	<u>Norwegia</u>			33
5.3	<u>Kraje śródziemnomorskie</u>			34
5.4	<u>Meksyk</u>			36
5.5	<u>Chile</u>			37
5.6	<u>Unia celna z Turcją</u>			38
5.7	<u>Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu z państwami Bałkanów Zachodnich</u>			38
6.	<u>UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM – PAŃSTWA AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU (AKP)</u>			39
6.1.	<u>Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC)</u>			41
6.2.	<u>Tymczasowa umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Wschodniej i Południowej</u>			42
6.3.	<u>Umowa o partnerstwie gospodarczym z karaibską grupą państw AKP (CARIFORUM)</u>			42
6.4.	<u>Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a regionem Pacyfiku oraz umowy o partnerstwie gospodarczym z Ghaną, Wybrzeżem Kości Słoniowej i Kamerunem</u>			43
7.	<u>HANDEL I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ: AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT NIEDAWNYCH DZIAŁAŃ</u>			45

8. <u>W CENTRUM UWAGI: HANDEL PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W RAMACH FTA</u>	47
9. <u>AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT OBECNYCH I PRZYSZŁYCH DZIAŁAŃ</u>	50
10. <u>EGZEKWOWANIE PRAWA</u>	53
<u>ZAŁĄCZNIK 1 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE</u>	54
<u>ZAŁĄCZNIK 2 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE</u>	55
<u>ZAŁĄCZNIK 3 – WYKAZ AKRONIMÓW</u>	56

TABELA 1 PRZEGLĄD UMÓW UWZGLĘDNIONYCH W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU (CZĘŚĆ 1)

<u>Umowy o wolnym handlu nowej generacji</u>	
Partner	Obowiązuje od
umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową	1 lipca 2011 r.
umowa o wolnym handlu między UE a Kolumbią, Peru i Ekwadorem	1 marca 2013 r. w odniesieniu do Peru, 1 sierpnia 2013 r. w odniesieniu do Kolumbii, 1 stycznia 2017 r. w odniesieniu do Ekwadoru.
układ o stowarzyszeniu UE–Ameryka Środkowa	1 sierpnia 2013 r.: filar handlowy w odniesieniu do Hondurasu, Nikaragui i Panamy, 1 października 2013 r. w odniesieniu do Kostaryki i Salwadoru, 1 grudnia 2013 r. w odniesieniu do Gwatemali.
kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą	21 września 2017 r.
<u>Pogłębiane i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA)</u>	
między UE a Gruzją	1 września 2014 r., weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
między UE a Mołdawią	1 września 2014 r., weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
między UE a Ukrainą	1 stycznia 2016 r., weszła w życie w dniu 1 września 2017 r.
<u>Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji</u>	
Partner	Obowiązuje od
unia celna między UE a Turcją:	układ o stowarzyszeniu podpisano w 1963 r., ostatni etap unii celnej ukończono w dniu 1 stycznia 1996 r.;

między UE a Szwajcarią	1972 r.
między UE a Norwegią	1 lipca 1973 r.
między UE a Izraelem	1 stycznia 1996 r.
między UE a Jordanią	1 maja 2002 r.
między UE a Palestyną ¹	1 lipca 1997 r.
między UE a Tunezją	1 marca 1998 r.
między UE a Marokiem	18 marca 2000 r.
między UE a Libanem	1 marca 2003 r.
między UE a Egiptem	21 grudnia 2003 r.
między UE a Algierią	1 września 2005 r.
umowa ogólna między UE a Meksykiem	umowa o wolnym handlu w odniesieniu do towarów obowiązuje od 1 lipca 2000 r.; umowa o wolnym handlu w odniesieniu do usług obowiązuje od 1 marca 2001 r.

¹ Użycie tej nazwy nie może być traktowane jako uznanie państwa Palestyna i pozostaje bez uszczerbku dla indywidualnych stanowisk państw członkowskich w tej kwestii.

**TABELA 1 PRZEGLĄD UMÓW UWZGLĘDNIONYCH W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU
(CZĘŚĆ 2)**

<u>Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji</u>	
Partner	Obowiązuje od
układ o stowarzyszeniu między UE a Chile	1 lutego 2003 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a byłą jugosłowiańską republiką Macedonii ²	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 czerwca 2001 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Albanią	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 grudnia 2006 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Czarnogórą	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 stycznia 2008 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Serbią	umowa przejściowa w sprawie handlu w odniesieniu do Serbii: 1 lutego 2009 r.; w odniesieniu do UE: 8 grudnia 2009 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Bośnią i Hercegowiną	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 lipca 2008 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Kosowem ³	1 kwietnia 2016 r.
<u>Umowy o partnerstwie gospodarczym</u>	
Partner	Obowiązuje od
między UE a państwami Pacyfiku	28 lipca 2014 r.: Fidżi; 20 grudnia 2009 r.: Papua-Nowa Gwinea
między UE a Cariforum	29 grudnia 2008 r.: Antigua i Barbuda; Belize; Bahamy; Barbados; Dominika; Republika Dominikańska; Grenada; Gujana; Jamajka; Saint Kitts i Nevis; Saint Lucia; Saint Vincent i Grenadyny; Surinam; oraz Trynidad i Tobago.
między UE a państwami subregionu Afryki Wschodniej i Południowej	14 maja 2012 r.: Madagaskar, Mauritius, Seszele i Zimbabwe.
umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a państwami Afryki Środkowej	4 sierpnia 2014 r.: Kamerun
umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a państwami Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju (SADC)	10 października 2016 r.: Botswana, Lesotho, Namibia, Republika Południowej Afryki i Eswatini; 4 lutego 2018 r.: Mozambik.
umowa przejściowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Ghaną	15 grudnia 2016 r.

² Układ o stabilizacji i stowarzyszeniu.

³ Użycie tej nazwy nie wpływa na stanowiska w sprawie statusu Kosowa i jest zgodne z rezolucją Rady Bezpieczeństwa ONZ 1244 (1999) oraz z opinią Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie Deklaracji niepodległości Kosowa.

umowa przejściowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Wybrzeżem Kości Słoniowej	3 września 2016 r.
---	--------------------

1. WPROWADZENIE

1.1. Jaki jest cel niniejszego sprawozdania?

Dwustronne i regionalne porozumienia o wolnym handlu (FTA) należą do głównych czynników wzrostu gospodarczego. Dzięki wykorzystywaniu możliwości płynących z globalizacji przynoszą one istotne korzyści obywatelom i przedsiębiorstwom w Unii Europejskiej (UE) i w naszych krajach partnerskich. Umowy o wolnym handlu wnoszą istotny wkład w wyniki handlu zagranicznego UE, gdyż otwierają nowe rynki dla eksporterów i oferują bardziej przewidywalne, oparte na zasadach otoczenie biznesowe, które wywiera korzystny wpływ na swobodę wyboru dla konsumenta i konkurencję. Kluczowym aspektem umów handlowych pozostaje w dalszym ciągu zniesienie opłat celnych i pozataryfowych barier w głębi kraju, ale coraz większe znaczenie zyskują także inne kwestie. Na pierwszy plan wysunęły się w szczególności przepisy wspierające swobodny i uczciwy handel (np. dotyczące ochrony praw własności intelektualnej i reguł konkurencji), ale także przepisy chroniące prawa pracownicze oraz środowisko. Ponadto niektóre umowy o wolnym handlu mogą zapewnić możliwość podjęcia bliższej współpracy między stronami w odniesieniu do wielu kwestii – począwszy od badań i innowacji po normalizację i zmianę klimatu.

Wraz ze wzrostem liczby umów handlowych zawartych przez UE rośnie także zainteresowanie społeczeństwa skutkami, jakie one wywołują. W celu przeanalizowania rzeczywistych i potencjalnych korzyści płynących z najważniejszych umów handlowych⁴ sama Komisja w komunikacie *„Handel z korzyścią dla wszystkich”*⁵ zobowiązała się do dokonywania corocznego przeglądu sposobu wdrażania umów, który pomaga rzucić światło na postępy oraz istniejące wyzwania, a także działania podejmowane przez Komisję w celu jak najpełniejszego wykorzystania potencjału umów o wolnym handlu.

Zgodnie z *pierwszym sprawozdaniem*⁶ opublikowanym w listopadzie 2017 r. niniejsze drugie roczne sprawozdanie z wdrażania umów o wolnym handlu (zwane dalej „sprawozdaniem”) ma na celu zwiększenie świadomości i przejrzystości w odniesieniu do sposobu wdrażania przez Komisję umów o wolnym handlu. Sprawozdanie powinno umożliwić pozostałym instytucjom UE, państwom członkowskim UE, społeczeństwu obywatelskiemu, przedsiębiorstwom i wszystkim mającym interes w unijnej polityce handlowej kontrolę i debatę nad sposobem, w jaki UE wprowadza w życie umowy o wolnym handlu. Informacje zgromadzone podczas tych działań posłużą również jako podstawa przyszłych negocjacji handlowych. Ponadto sprawozdanie zawiera również przydatne obserwacje na temat zakresu, w jakim kraje rozwijające się czerpią korzyści z umów o wolnym handlu z UE, a także na temat tego, w jaki sposób lepiej dostosować pomoc rozwojową do zaktualizowanej w ostatnim czasie *strategii pomocy na rzecz wymiany handlowej*.

⁴ Przegląd wszystkich umów handlowych zawartych i negocjowanych przez UE można znaleźć na stronie: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

⁵ Komisja Europejska, komunikat „Handel z korzyścią dla wszystkich – W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej” COM (2015) 497.

⁶ Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 17 listopada 2017 r.; Bruksela, 9.11.2017 COM(2017) 654 final.

1.2 Dane wykorzystane w sprawozdaniu

Ogólne statystyki handlowe⁷ zamieszczone w sprawozdaniu dotyczącym zmian w wykorzystaniu przepływów handlowych i inwestycji, o ile nie wskazano inaczej, dane EUROSTATU (baza COMEXT) dostępne na dzień 15 lipca 2018 r.⁸. O ile nie wskazano inaczej, najnowsze dostępne dane roczne dotyczące handlu towarami odnoszą się do 2017 r., natomiast dane dotyczące usług i inwestycji – do 2016 r. Podstawę statystyk dotyczących wskaźników wykorzystania preferencji⁹ stanowią dane administracyjne gromadzone przez kraj importujący. Wskaźniki wykorzystania preferencji pokazują, w jakim stopniu w przepływach handlowych wykorzystuje się preferencje na podstawie umowy handlowej. Wskaźnik wykorzystania preferencji odzwierciedla udział przywozu lub wywozu zrealizowanego na podstawie preferencji handlowych jako udział w łącznym przywozie lub wywozie kraju partnerskiego *kwalifikującym się* do preferencji, tj. łączny przywóz lub wywóz kwalifikujący się do zastosowania preferencji podzielony przez łączny przywóz/wywóz, wobec którego faktycznie zastosowano preferencje taryfowe. Przywóz/wywóz kwalifikuje się do preferencji, jeżeli stosowana taryfa preferencyjna jest niższa od stawki należności celnych stosowanej względem kraju najbardziej uprzywilejowanego (KNU). W związku z tym w obliczeniach nie uwzględnia się handlu wolnego od cła z KNU.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dotyczący przywozu do UE od partnerów umów o wolnym handlu opiera się na danych Eurostatu. Eurostat łączy dane dotyczące taryf celnych i przepływów handlowych w celu stworzenia zbioru danych, z którego Komisja pozyskuje informacje dotyczące zarówno traktowania, do którego kwalifikuje się dany produkt, jak i zakresu, w jakim się je stosuje. Uzyskany zbiór danych jest zharmonizowany i spójny¹⁰ oraz umożliwia dokonanie porównań między krajami partnerskimi i poszczególnymi latami.

Natomiast w celu obliczenia wskaźników wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do partnerów umów o wolnym handlu Komisja wykorzystuje dane administracyjne gromadzone przez zainteresowane państwo trzecie przywozu. Statystyki te nie są zharmonizowane. Z tego względu bezpośrednie porównania między krajami partnerskimi lub z przywozem do UE należy traktować jedynie jako orientacyjne. Wskaźniki wykorzystania preferencji przedstawiono jedynie w przypadku, gdy dostępne były wystarczająco wiarygodne dane.

⁷ Ogólne dane statystyczne dotyczące przepływów handlowych towarów i usług dla każdego państwa będącego stroną umowy o wolnym handlu można znaleźć w dokumencie roboczym służb Komisji.

⁸ W odniesieniu do układu o stowarzyszeniu z Ameryką Środkową występują znaczne różnice między danymi statystycznymi EUROSTATU a statystykami państw Ameryki Środkowej; w celu zachowania spójności wykorzystano wyłącznie dane Eurostatu.

⁹ Informacje na temat wskaźników wykorzystania preferencji dla poszczególnych krajów partnerskich można znaleźć w załącznikach 1 i 2.

¹⁰ Pewien margines błędu jest jednak nadal możliwy, ponieważ dane nie uwzględniają pewnych zmian w preferencyjnym statusie przywozu, takich jak wnioski o preferencje składane przez importerów po zgłoszeniu towarów organom celnym i odmowa preferencji, o której zdecydowały organy celne po weryfikacji po zwolnieniu towarów.

1.3 Zakres i struktura sprawozdania

Niniejsze sprawozdanie zawiera zaktualizowane informacje dotyczące działań Komisji w zakresie wdrażania umów o wolnym handlu oraz podsumowanie najważniejszych zmian dotyczących 35 najważniejszych umów handlowych UE z 62 krajami partnerskimi, które obowiązywały przez co najmniej kilka miesięcy w 2017 r. (zob. tabela I). Szczegółowe informacje na temat poszczególnych umów można znaleźć w dokumencie roboczym służb Komisji załączonym do niniejszego sprawozdania.

- W sekcji 2 podsumowano niektóre z najważniejszych ustaleń dotyczących głównych obszarów objętych tymi umowami, przedstawiając postępy oraz nierozstrzygnięte kwestie.
- W sekcjach 3–6 omówiono główne punkty każdej kategorii umów o wolnym handlu:
 - umów o wolnym handlu nowej generacji (sekcja 3);
 - pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu (DCFTA; sekcja 4);
 - umów o wolnym handlu pierwszej generacji (sekcja 5) oraz
 - umów o partnerstwie gospodarczym (sekcja 6).
- W sekcji 7 przeanalizowano realizację zobowiązań dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju.
- W sekcji 8 przedstawiono podsumowanie handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie umów o wolnym handlu.
- W sekcji 9 przeanalizowano bieżące prace Komisji mające na celu podnoszenie świadomości i zwiększenie wykorzystywania umów o wolnym handlu.
- W sekcji 10 przedstawiono aktualną sytuację w zakresie egzekwowania prawa.

SYTUACJA HANDLOWA UE

wrzesień 2018 r.

Kolor / Symbol	Opis
Niebieski	UE i unia celna (Andora, Monako, San Marino, Turcja)
Zielony	Europejski Obszar Gospodarczy (Norwegia, Islandia, Liechtenstein)
Czerwony	Zastosowanie umowy preferencyjnej (Umowa o wolnym handlu, umowa o gospodarce gospodarczym, CFTA)
Żółty	Umowa preferencyjna w oczekiwaniu na zastosowanie
Żółty z kropkami	Planowane negocjacje w sprawie umowy referencyjnej
Czerwony z kropkami	Potencjalni preferencyjni partnerzy handlowi
Żółty z diagonalnymi liniami	Planowane negocjacje w sprawie autonomicznej umowy inwestycyjnej
Żółty z kropkami	Umowa preferencyjna w trakcie procesu modernizacji

ec.europa.eu/trade @Trade_EU #EUTrade

@Trade_EU
#EUtrade

2. PRZEGLĄD GŁÓWNYCH WNIOSKÓW

2.1 Kontekst

Umowy o wolnym handlu stanowią główny katalizator otwierania rynków i tworzenia warunków ramowych sprzyjających wymianie handlowej i inwestycjom. Umowy handlowe umożliwiają przedsiębiorstwom unijnym zwiększenie wywozu i przywozu, co przyczynia się do wzrostu produktu krajowego brutto (PKB) UE. Stwierdzono również wyraźny związek między zatrudnieniem (w UE i za granicą) a wartością dodaną generowaną przez wywóz unijny do pozostałych części świata¹¹. Umowy o wolnym handlu mają jednak również szereg dodatkowych celów – zarówno ogólnych, jak i specyficznych dla danego kraju lub regionu partnerskiego. UE zobowiązała się do zapewnienia, by celem polityki handlowej było również promowanie wartości, takich jak ochrona praw człowieka, praw pracowniczych, środowiska oraz przeciwdziałanie zmianie klimatu.

Ponadto pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA) z krajami partnerskimi sąsiedztwa wschodniego – Mołdawią, Ukrainą i Gruzją – w dużym stopniu opierają się na procesie stopniowego zbliżania ustawodawstw tych krajów do dorobku prawnego UE. Umowy o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) są umowami asymetrycznymi zapewniającymi naszym krajom partnerskim bezcłowy, bezkontyngentowy dostęp do rynku UE, uzupełniony pomocą techniczną i środkami pomocy rozwojowej. Umowy z Bałkanami Zachodnimi opierają się na silnej europejskiej perspektywie tych krajów aspirujących do przyszłego członkostwa w UE.

Wdrożenie umów o wolnym handlu – ze względu na swój charakter – poprzedzone jest bardzo długim procesem negocjacji i wymaga dostosowania w celu zapewnienia osiągnięcia konkretnych celów polityki przewidzianych w danej umowie. Znaczące wnioski można wyciągnąć dopiero po kilkuletnim okresie stosowania umowy. Komisja przeprowadziła oceny *ex post* umów o wolnym handlu pierwszej generacji pomiędzy UE a Chile (2012 r.) i Meksykiem (2016 r.) w celu przeanalizowania ich wpływu oraz zakończy wkrótce dogłębną analizę pierwszej umowy o wolnym handlu nowej generacji zawartej między UE a Koreą Południową. Zawarcie kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA) z Kanadą w 2016 r. stanowiło ważny krok w odniesieniu do zakresu i treści, co będzie także widoczne w toku jej wdrażania.

Im ambitniejszy i bardziej kompleksowy jest charakter umowy handlowej, tym bardziej złożone i zasobochłonne będzie jej wdrażanie. Obecnie jeszcze ważniejsze jest zatem okresowe i systematyczne monitorowanie funkcjonowania naszych najważniejszych umów o wolnym handlu. Ustalenia dotyczące tego, co działa, a co się nie sprawdza w ramach naszych poszczególnych umów mogą stanowić podstawę do negocjacji nowych umów i modernizacji umów istniejących. Komisja kładzie zatem nacisk na sprawne przejście od etapu negocjacji do etapu wdrażania oraz na lepsze przygotowanie na dzień, w którym nowa umowa zacznie być tymczasowo stosowana, co widać na przykładzie CETA i umowy o partnerstwie gospodarczym z Japonią. Skuteczne wdrożenie umów o wolnym handlu można zatem postrzegać jako część cyklu polityki handlowej.

11 Zob. artykuł Joségo M. Rueda-Cantuchego i Nuno Sousy z lutego 2016r. „Eksport z UE: wpływ na zatrudnienie i dochody” („EU Exports to the World: Effects on Employment and Income”) http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154244.pdf

2.2 Handel towarami¹²

Całkowita wartość wymiany handlowej UE w ramach umów o wolnym handlu w 2017 r. wyniosła 1 179 mld EUR, co stanowi około 32 % całkowitej wymiany handlowej UE z państwami trzecimi (około 3 737 mld EUR w tym samym roku). Naszymi największymi partnerami handlowymi w ramach umów o wolnym handlu są Szwajcaria, na którą przypada 7 % łącznego handlu zagranicznego UE, następnie Turcja (4,1 %), Norwegia (3,4 %) i Korea Południowa (2,7 %). Całkowity przywóz na podstawie unijnych umów o wolnym handlu w 2017 r. wyniósł około 542 mld EUR, zaś łączny wywóz wyniósł około 637 mld EUR.

W 2017 r. wzrósł ogólny poziom handlu towarami, w szczególności jeżeli chodzi o wywóz z UE. W przypadku partnerów, w odniesieniu do których wywóz z UE się zmniejszył, wydaje się, że odpowiedzialne za taki stan rzeczy były głównie czynniki zewnętrzne¹³ mające wpływ na gospodarkę danego kraju partnerskiego, a nie wadliwe funkcjonowanie umowy o wolnym handlu jako takiej. Analiza sektorowa przepływów handlowych wykazała znaczny wzrost wywozu produktów rolno-spożywczych i pojazdów silnikowych z UE do niektórych naszych partnerów umów o wolnym handlu nowej generacji. Jednocześnie potencjał niektórych sektorów, takich jak sektor urządzeń transportowych czy maszyn, w których podstawowa wartość wywozu i potencjalne oszczędności z tytułu ceł są stosunkowo wysokie we wszystkich państwach członkowskich UE i u wszystkich partnerów umów o wolnym handlu, pozostaje w dużej mierze niewykorzystany. Przykładowo wyniki niedawnego badania przeprowadzonego przez DG ds. Handlu wskazują, że eksporterzy z UE mogliby zaoszczędzić około 15 mld EUR, gdyby w pełni skorzystali z preferencji oferowanych przez 18 unijnych umów o wolnym handlu¹⁴.

2.3 Wskaźniki wykorzystania preferencji¹⁵

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE od partnerów umów o wolnym handlu

W 2017 r. można było zaobserwować pewne pozytywne zmiany, w szczególności w przypadku krajów Ameryki Łacińskiej, Chile i Meksyku oraz partnerów EFTA – Norwegii i Szwajcarii, którym udało się lepiej wykorzystać preferencje przyznane przez UE na podstawie umów o wolnym handlu. Ogólnie rzecz biorąc, dobry użytek z preferencji przewidzianych w umowach o wolnym handlu zrobili śródziemnomorscy partnerzy FTA, podobnie jak niektóre państwa andyjskie takie jak Ekwador. Państwa Ameryki Środkowej, zwłaszcza Salwador i Panama, również wykazują tendencję wzrostową.

¹² Źródło: Eurostat

¹³ Wpływ na przepływy handlowe może mieć szczególny kontekst polityczny i geopolityczny, podobnie jak inne czynniki, niekoniecznie związane z wdrażaniem umów o wolnym handlu.

¹⁴ Zob. badanie Nilssona i Preillona (2018), http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf

¹⁵ Podstawową koncepcję wyjaśniono dokładniej w sekcji 1.3 powyżej. Wskaźniki wykorzystania preferencji dla poszczególnych krajów partnerskich są podane w załącznikach 1 i 2.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do partnerów umów o wolnym handlu

Obliczenie wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do partnerów będących stronami umów o wolnym handlu pozostaje w wielu przypadkach wyzwaniem ze względu na brak danych lub brak wiarygodnych danych. Należy zauważyć, że – podobnie jak w zeszłym roku – dane dotyczące wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do partnerów będących stronami umów o wolnym handlu ponownie *nie* były łatwo dostępne w przypadku wszystkich partnerów, a w niektórych przypadkach otrzymane dane okazały się niewiarygodne lub niespójne.¹⁶ Wynika to z faktu, że każdy kraj partnerski stosuje własną metodę gromadzenia i przekazywania danych dotyczących przywozu. W niektórych przypadkach brak dostępności danych jest wynikiem braków w zakresie zdolności i wiedzy specjalistycznej, natomiast jeszcze inne kraje twierdzą, że w ogóle nie gromadzą tych danych.

Komisja poruszyła tę kwestię w rozmowach z zainteresowanymi krajami partnerskimi, wykorzystując struktury instytucjonalne ustanowione na podstawie umów o wolnym handlu w celu wsparcia okresowej wymiany informacji pomiędzy stronami. W najnowszych umowach o wolnym handlu, począwszy od CETA, zostanie uwzględniony wiążący przepis dotyczący okresowej wymiany danych handlowych.

Na podstawie informacji, którymi dysponuje Komisja, nastąpiła poprawa w zakresie wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do szeregu partnerów FTA, tak jak było to w przypadku Korei Południowej, której wskaźniki wykorzystania preferencji wzrastają nieprzerwanie od czterech lat, a także Gruzji i Chile. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Szwajcarii – największego partnera handlowego w ramach umów o wolnym handlu – utrzymał się na stałym poziomie wynoszącym około 80 %. Pomimo tych pozytywnych zmian wykorzystanie umów o wolnym handlu przez eksporterów unijnych nadal pozostawia wiele do życzenia. Komisja pracuje nad zwiększeniem wykorzystania umów o wolnym handlu przez przedsiębiorstwa unijne, stosując kombinację środków mających na celu zapewnienie bardziej terminowych informacji i praktycznych wskazówek na temat złożonych kwestii takich jak reguły pochodzenia. W ścisłej współpracy z państwami członkowskimi UE i środowiskiem biznesu Komisja pracuje również nad udoskonaleniem bazy danych dostępu do rynku i unijnego punktu informacyjnego ds. handlu (ang. *Trade Helpdesk*) w celu dostosowania ich do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

2.4 Usługi i inwestycje

Wszystkie umowy FTA nowej generacji i DCFTA zawierają ambitne postanowienia dotyczące usług i inwestycji. Najnowsze z nich (np. CETA lub umowa o partnerstwie gospodarczym z Japonią) pomagają w ustanowieniu i umocnieniu ram regulacyjnych, co ma

¹⁶ Przykładowo zgłoszony przywóz preferencyjny może się niekiedy znaleźć w pozycjach taryfowych niepodpadających pod żadną preferencję. Czasami może wystąpić duża różnica między zgłoszonym łącznym przywozem a wywozem według danych Eurostatu. Komisja koryguje te rozbieżności poprzez wyeliminowanie handlu dokonanego w pozycjach taryfowych, w przypadku których nie istnieją żadne preferencje zgodnie z bazą danych dotyczących dostępu do rynku DG ds. Handlu (np. gdy KNU = 0).

na celu ułatwienie świadczenia usług przy jednoczesnej ochronie konsumentów. CETA i umowy o wolnym handlu UE z Singapurem i Wietnamem zawierają również aktualne postanowienia dotyczące ochrony inwestycji. Unijne umowy o wolnym handlu wykraczają poza ramy WTO, ponieważ liberalizują warunki dla inwestycji nie tylko w sektorze usług, lecz także w większości sektorów gospodarki, w tym w sektorze produkcji i rolnictwa. Ułatwia to prowadzenie działalności gospodarczej usługodawcom i inwestorom z UE, zapewniając tym samym bardziej przewidywalne środowisko i większą pewność prawa.

Niemniej jednak brak zdezagregowanych danych utrudnia dokładny pomiar skutków umów o wolnym handlu dla handlu usługami i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Określenie skutków umów o wolnym handlu w sektorze usług wymagałoby zatem bardziej szczegółowej analizy w celu uzyskania bardziej precyzyjnego obrazu sytuacji. Poniżej przedstawiono najważniejsze z dotychczasowych ustaleń.

- ✓ Od wejścia w życie umów o wolnym handlu nowej generacji z Koreą Południową, Kolumbią, Ekwadorem, Peru oraz państwami Ameryki Środkowej odnotowano wzrost handlu usługami. Przykładowo w przypadku państw Ameryki Środkowej handel usługami w 2016 r. osiągnął prawie 40 % wartości handlu ogółem – przy czym na samą Panamę przypadała ponad połowa tego wzrostu.
- ✓ Podobną tendencję wzrostową można zaobserwować w przypadku umów pierwszej generacji z Chile i Meksykiem. Zmodernizowane umowy przyczynią się do dalszej poprawy. W szczególności Meksyk zobowiązał się do tego, że jego rynki usług pozostaną szeroko otwarte dla dostawców z UE, z kompleksowymi i ambitnymi koncesjami.
- ✓ Umowy pierwszej generacji z naszymi śródziemnomorskimi partnerami zawierają postanowienia dotyczące inwestycji i usług tylko w ograniczonym stopniu, gdyż ich głównym punktem ciężkości są towary. Ogólnie rzecz biorąc – mimo niedawnego spadku w sektorze usług turystycznych w niektórych krajach spowodowanego niestabilnością lub kwestiami bezpieczeństwa – zmiany w handlu usługami i inwestycjami są pozytywne.
- ✓ Wartość handlu usługami świadczonymi przez unijne przedsiębiorstwa w Szwajcarii i *vice versa* szybko rośnie, a jego bilans jest dla UE dodatni.
- ✓ Handel usługami i inwestycjami z Ukrainą i Mołdawią na podstawie DCFTA w 2016 r. nadal wzrastał, co jest wynikiem wychodzenia tych państw z kryzysu gospodarczego i politycznego. Tendencja ta nie dotyczy jeszcze Gruzji.
- ✓ Spośród obowiązujących umów o partnerstwie gospodarczym tylko umowa z Karaibami obejmuje kwestie związane ze świadczeniem usług, liberalizacją warunków dla inwestycji i inne zagadnienia związane z handlem, podczas gdy pozostałe takie umowy zawierają klauzule *rendez-vous* przewidujące negocjacje w sprawie tych zagadnień na późniejszym etapie.

2.5 Dokonane postępy i główne otwarte kwestie

Komisja wykorzystuje ramy instytucjonalne umów o wolnym handlu do rozwiązywania konkretnych problemów wraz z krajami partnerskimi, co z powodzeniem czyniła w 2017 r.¹⁷. Poniżej przedstawiono niektóre z najważniejszych osiągnięć i nierozstrzygniętych kwestii.

Środki sanitarne i fitosanitarne

- ✓ Chile otworzyło swój rynek na dostawy wołowiny z UE, usuwając przy tym ostatnie przeszkody dla przywozu mięsa porcjowanego i dostosowując warunki dotyczące wywozowych świadectw zdrowia.
 - ✓ Peru zapewniło niemal pełny dostęp do rynku dla dostaw przetworów mlecznych z UE.
 - ✓ Kolumbia, Kostaryka i Panama usprawniły procedury sanitarne i fitosanitarne, w tym wstępne umieszczanie w wykazie zakładów z UE.
 - ✓ Mołdawia przyjęła i rozpoczęła wdrażanie strategii dotyczącej środków sanitarnych i fitosanitarnych, natomiast Gruzja przyjęła ustawodawczy plan działania.
-
- Wywóz unijnej wołowiny do Korei Południowej jest nadal zakazany. Kwestia ta została ponownie poruszona w dniu 6 września 2017 r. na posiedzeniu Komitetu Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych.
 - Kolumbia w dalszym ciągu stosuje uciążliwe procedury dotyczące środków sanitarnych i fitosanitarnych w odniesieniu do produktów roślinnych; w Peru odnotowano niewielki postęp w zakresie zatwierdzania zharmonizowanych świadectw na przywóz produktów mięsnych.
 - W przypadku niektórych naszych partnerów DCFTA, takich jak na przykład Gruzja, konieczne jest dalsze wzmacnianie potencjału instytucjonalnego w zakresie kontroli bezpieczeństwa żywności. Mołdawia musi wzmocnić swój potencjał w dziedzinie diagnostyki laboratoryjnej w celu monitorowania i nadzorowania chorób zwierząt.

Techniczne i administracyjne bariery handlowe

- ✓ Meksyk zniósł bariery dla rejestracji i zatwierdzania środków leczniczych i chemikaliów rolniczych.
- ✓ Turcja zniosła ograniczenia wywozowe dotyczące złomu miedzi i aluminium oraz wyłączyła produkty papierowe z zakresu stosowania systemu nadzoru przywozu.
- ✓ Kolumbia zmieniła swoje przepisy w celu stworzenia równorzędnych warunków dla przywozu i sprzedaży krajowych i importowanych napojów spirytusowych i zapowiedziała stworzenie równych warunków działania dla importowanych samochodów ciężarowych (aczkolwiek zobowiązania te nie zostały jeszcze wdrożone).

¹⁷ Zob. również sprawozdanie Komisji w sprawie barier w handlu i inwestycjach z 2018 r.: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156998.pdf

- Ukraina w dalszym ciągu nakładała środki zakazujące wywozu kłód drewna i osiągnęła niewielkie postępy w pracach nad przepisami dotyczącymi leśnictwa, które miały znieść to ograniczenie w handlu.
- Niektóre kraje śródziemnomorskie, w tym Algieria, Egipt, Maroko i Tunezja, stosują uciążliwe systemy rejestracji, procesy certyfikacji, kontrole techniczne w portach oraz kontrole przedwysyłkowe produktów przemysłowych, a także wymogi w zakresie zawartości lokalnej w przetargach publicznych.
- W Turcji środki ograniczające handel obejmowały dyskryminacyjne traktowanie wywozu ciągników z UE, ograniczenia wywozowe dotyczące wyrobów skórzanych, jak również turecką politykę lokalizacji w sektorze farmaceutycznym.

Oznaczenia geograficzne

- ✓ Unijne oznaczenie geograficzne *Prosecco* i odpowiadający mu międzynarodowy znak towarowy są teraz objęte ochroną prawną w Mołdawii.
- W przypadku Korei Południowej wystąpiły trudności z dodawaniem kolejnych oznaczeń geograficznych UE do wykazu chronionych oznaczeń na podstawie umowy o wolnym handlu.

Zamówienia publiczne

- ✓ Ukraina przyjęła kompleksowy plan działania w zakresie zamówień publicznych, co oznacza kolejny krok w kierunku bardziej przejrzystego i otwartego systemu zamówień publicznych.
- Ze względu na brak przejrzystości konkurencji z UE nie mogą jeszcze skorzystać z otwarcia lokalnych rynków zamówień publicznych w niektórych krajach Partnerstwa Wschodniego.

Klimat biznesowy, inwestycje, dostęp MŚP do rynków

- ✓ Meksyk poprawił dostęp do BIZ, znosząc ograniczenia udziału kapitału zagranicznego dla sektorów o istotnym znaczeniu, w tym dla instytucji telekomunikacyjnych, energetycznych i ubezpieczeniowych.
- ✓ Szereg krajów w regionie eurośródziemnomorskim wprowadziło zmiany do swoich przepisów regulujących inwestycje, by przyciągnąć więcej inwestycji zagranicznych: Na przykład Egipt i Tunezja przyjęły nowe ustawy w sprawie inwestycji, Algieria wprowadziła zmiany do swojego kodeksu inwestycyjnego, Palestyna przyjęła szereg

aktów prawnych mających na celu poprawę klimatu inwestycyjnego, a Jordania i Maroko utworzyły nowe instytucje w celu rozwijania inwestycji. Kluczowe znaczenie dla powodzenia tych działań będzie miało skuteczne ich wdrażanie.

- Korupcja i złe zarządzanie w dalszym ciągu wywierały wpływ na unijne przedsiębiorstwa działające w niektórych krajach Bałkanów Zachodnich i krajach wschodniego sąsiedztwa.

3. UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI: KOREA POŁUDNIOWA, KOLUMBIA-EKWADOR-PERU, PAŃSTWA AMERYKI ŚRODKOWEJ, KANADA

Do celów niniejszego sprawozdania umowy o wolnym handlu nowej generacji oznaczają kompleksowe umowy o wolnym handlu wynegocjowane po 2006 r. z wybranymi państwami trzecimi. Z umów, które weszły w życie, do tej kategorii należą umowy o wolnym handlu zawarte z Koreą Południową, Kolumbią, Peru, Ekwadorem, państwami Ameryki Środkowej i Kanadą. Umowy te zazwyczaj wykraczają poza obniżki taryf celnych oraz handel towarami oraz obejmują usługi i zamówienia publiczne. Umowy z Koreą Południową i Kanadą zawierają również postanowienia dotyczące zwiększonej liberalizacji warunków dla inwestycji, a CETA obejmuje dodatkowo ochronę inwestycji (choć nie jest ona jeszcze tymczasowo stosowana) oraz współpracę regulacyjną. Solidne postanowienia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju stanowią kluczową część wszystkich umów handlowych nowej generacji zawieranych od 2010 r.

3.1 UMOWA O WOLNYM HANDLU MIĘDZY UE A KOREĄ POŁUDNIOWĄ

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

Umowa o wolnym handlu jest stosowana od siedmiu lat. W 2017 r. odnotowano bardziej dynamiczny wzrost obrotów handlowych UE z Koreą Południową (średnio o 5,7 % rocznie w okresie ostatnich 7 lat) w stosunku do całkowitego handlu zagranicznego między UE a państwami trzecimi, który zanotował wzrost o 3,8 %, przy czym umowa o wolnym handlu stanowiła jeden z filarów tego rozwoju. Przywóz UE wzrósł silniej niż wywóz UE, czemu sprzyjało ożywienie gospodarki UE i silny popyt krajowy po stronie UE.

Wywóz z UE do Korei Południowej pojazdów silnikowych wzrósł ponownie o 7,3 %, po tym jak w 2016 r. zmniejszył się o 7,5 %.

Wywóz z UE do Korei Południowej i przywóz z Korei Południowej w sektorze rolno-spożywczym wzrosły odpowiednio o 10 % i 11 %, przekraczając stopę wzrostu odnotowaną w odniesieniu do wywozu z UE i przywozu do UE produktów rolno-spożywczych w odniesieniu do wszystkich partnerów FTA łącznie (odpowiednio 4 % i 5 %). Unijni eksporterzy lepiej niż w poprzednich dwóch latach wykorzystywali również kontyngenty taryfowe na wrażliwe produkty rolne¹⁸.

W 2017 r. UE odnotowała nadwyżkę w handlu produktami rolno-spożywczymi z Koreą Południową w wysokości 2,6 mld EUR. Jeśli chodzi o okres od 2010 r. do 2017 r., unijny wywóz produktów rolno-spożywczych do Korei Południowej wzrósł o 113 %, a przywóz z Korei Południowej o 212 % (aczkolwiek z bardzo niskiego poziomu wyjściowego – z 65 do 203 mln EUR).

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Korei Południowej osiągnął najwyższą dotąd wartość: 74,3 %. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Korei Południowej również nieznacznie wzrósł z 87 % w 2016 r. do 88 % w 2017 r.

¹⁸ Kontyngenty taryfowe wyznaczają próg ilościowy dla przywozu chronionego produktu krajowego na określony przedział czasu. Przywóz powyżej tego progu podlega wyższym stawkom celnym.

Handel usługami między UE a Koreą Południową stanowi około 1 % handlu usługami poza UE. W latach 2010–2016 unijny wywóz usług wzrósł o 70 %. W 2016 r. wywóz z UE nieznacznie się zmniejszył, o 3,6 %, a przywóz do UE obniżył się o 3,3 % w porównaniu z 2015 r. W tym samym okresie wartość przychodzących BIZ w UE wzrosła o 46 %, zaś wartość wychodzących BIZ (inwestycje UE w Korei Południowej) wzrosła o 34 %.

Korea spragniona włoskiego wina

Winiarnia Col d'Orcia produkuje wino w Toskanii od 1890 r. i słynie z typowego dla tego regionu wina Brunello di Montalcino. Col d'Orcia prowadzi od 45 lat wywóz wina na światowe rynki, wykorzystując przy tym unijne umowy handlowe. Szczególnie mocnym rynkiem dla Col d'Orcia jest Korea Południowa, ponieważ dzięki umowie o wolnym handlu UE–Korea zniesiono cła, co pozwala przedsiębiorstwu na przedstawienie oferty własnych produktów po znacznie bardziej konkurencyjnych cenach. Obecnie Col d'Orcia dokonuje wywozu ponad 1 500 butelek wina rocznie.

Insplorion, szwedzkie przedsiębiorstwo stosujące nanotechnologię, podbija Koreę

Szwedzkie przedsiębiorstwo Insplorion wykorzystuje najnowocześniejsze osiągnięcia nanotechnologii do produkcji czujników stanu akumulatora, czujników jakości powietrza i sprzętu badawczego o bardzo wysokiej wydajności. Insplorion oferuje technologię wykorzystywaną do pomiaru i redukcji zanieczyszczenia powietrza oraz zwiększania produkcji energii, w szczególności dzięki poprawionej charakterystyce prądu ładowania przy niższych kosztach. Rozwiązania przedsiębiorstwa można wykorzystać do wielu różnych celów, począwszy od zwiększenia zasięgu pojazdów elektrycznych, a skończywszy na tańszym magazynowaniu energii i bezpieczniejszych akumulatorach. Ze względu na rosnącą urbanizację i zwiększające się zanieczyszczenie powietrza w krajach takich jak Korea Południowa gwałtownie wzrosło zapotrzebowanie na konkurencyjne czujniki jakości powietrza. Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą znacznie ułatwiła przedsiębiorstwu Insplorion sprzedaż instrumentów badawczych koreańskim producentom akumulatorów. Umowa wspiera również strategiczną współpracę pomiędzy przedsiębiorstwem Insplorion i jego koreańskimi partnerami, co ma zasadnicze znaczenie dla wspierania innowacji.

Umowa handlowa UE zapewnia miejsca pracy w niemieckim sektorze inżynierii

Kolbus, założony w 1775 r., jest niemieckim przedsiębiorstwem z Nadrenii Północnej-Westfalii specjalizującym się w oprawie książek i maszynach do obróbki papieru. Dzięki umowie FTA między UE a Koreą niemiecki producent uzyskał dostęp do rentownych rynków Korei Południowej. Od 2015 r. przedsiębiorstwo Kolbus podwoiło ilość produkcji przeznaczonej na wywóz do Korei Południowej. O sukcesie przedsiębiorstwa zadecydował fakt, że na podstawie umowy FTA obniżono cła z 8 % do zera, co przyczynia się do potencjalnych oszczędności rzędu co najmniej 25 000 EUR na jedną maszynę. Maszyny są – zaraz po pojazdach silnikowych (wartość

eksportu 6 mld EUR rocznie) – drugim najważniejszym niemieckim towarem eksportowym o łącznej wartości wywozu ok. 3,14 mld EUR.

Prawa pracownicze

Komisja w dalszym ciągu wyrażała poważne obawy oraz zintensyfikowała stanowisko wobec nowego rządu Korei Południowej w sprawie zobowiązań dotyczących praw pracowniczych w ramach umowy o wolnym handlu.

Poruszone kwestie obejmowały niewystarczające postępy w zakresie reform prawa pracy niezbędnych dla zapewnienia poszanowania zasady wolności zrzeszania się i prawa do rokowań zbiorowych wynikających z członkostwa Korei w Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) oraz w zakresie ratyfikacji czterech pozostających do wdrożenia podstawowych konwencji MOP¹⁹. Komisja przywołała również [sprawozdanie Parlamentu Europejskiego](#)²⁰, a społeczeństwo obywatelskie apeluje o wszczęcie formalnej procedury rozstrzygania sporów na podstawie rozdziału FTA dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju.

W następstwie interwencji UE Korea Południowa powiadomiła niedawno UE o działaniach, jakie rząd zamierza podjąć na poziomie krajowym w celu ratyfikacji czterech wspomnianych podstawowych konwencji MOP (zob. [Summary of Discussions at the 6th TSD Committee](#)) [Podsumowanie rozmów na 6. posiedzeniu Komitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju]. Podejście Korei Południowej polega na przeprowadzeniu niezbędnych zmian w regulacjach prawnych przed przystąpieniem do konwencji MOP. Korea Południowa wykonała niektóre kroki, o których powiadomiła UE. Komisja w dalszym ciągu ściśle monitoruje ten proces i będzie odpowiednio reagowała na rozwój sytuacji w Korei Południowej.

Ocena ex post umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Południową

¹⁹ Konwencja nr 87 dotycząca wolności związkowej; konwencja nr 98 dotycząca stosowania zasad prawa organizowania się i rokowań zbiorowych; konwencja nr 29 dotycząca pracy przymusowej; oraz konwencja nr 105 dotycząca zniesienia pracy przymusowej.

²⁰ Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 18 maja 2017 r. w sprawie wprowadzenia w życie umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Republiką Korei (2015/2059 (INI)).

Komisja, zgodnie z treścią swojego komunikatu „Handel z korzyścią dla wszystkich”, przygotowuje obecnie pierwszą wnikliwą analizę *ex post* funkcjonowania umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Południową. Wyciągnięte wnioski przyczynią się do poprawy konstrukcji innych obecnie negocjowanych umów o wolnym handlu, jak również usprawnienia wdrażania niedawno zawartych takich umów.

3.2 UMOWY HANDLOWE UE Z KOLUMBIA, EKWADOREM, PERU

W piątym roku wdrażania umowy handlowej z Kolumbią i Peru umowa funkcjonuje dobrze. Umowa o wolnym handlu była czynnikiem stabilizującym w kontekście spadku cen towarów, który miał wpływ na gospodarkę państw Wspólnoty Andyjskiej w latach 2015–2016. Umowa przyczyniła się do stworzenia istotnych możliwości gospodarczych, które są coraz częściej wykorzystywane przez przedsiębiorstwa z obu stron. W styczniu 2017 r. do umowy z Kolumbią i Peru przystąpił Ekwador.

Umowa miała bardzo pozytywny wpływ na MŚP. Przykładowo – według kolumbijskich statystyk w 2017 r. do UE wywoziło swoje produkty 1 155 kolumbijskich przedsiębiorstw (nawet z pominięciem sektora górnictwa), w tym 328 MŚP i 582 mikroprzedsiębiorstw.

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

W 2017 roku nastąpiło odwrócenie tendencji obserwowanej w 2015 i 2016 r. – wszyscy trzej partnerzy zgłosili wzrost dwustronnej wymiany handlowej z UE wynoszący 7 % w przypadku Kolumbii, 16 % w przypadku Peru oraz wymowne 20 % w pierwszym roku realizacji umowy z Ekwadorem.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Kolumbii i Peru utrzymywał się na stałym poziomie – odpowiednio 97 % i 96 %, natomiast Ekwador skorzystał z preferencji na poziomie 97 %. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Kolumbii wyniósł w 2017 r. 68 %, co oznacza nieznaczny spadek – z 71 % w 2016 r.; w przypadku Peru wskaźnik ten wyniósł natomiast 52 %, a w przypadku Ekwadoru – 42 %.

Wywóz produktów rolnych z UE do tych trzech członków Wspólnoty Andyjskiej nadal wzrastał. Ponadto oczekuje się, że po pełnym wdrożeniu rozdziału dotyczącego środków sanitarnych i fitosanitarnych poziom wywozu będzie rosł w dalszym ciągu. Kolumbia i Peru poprawiły wykorzystanie kontyngentów taryfowych w 2017 r. To samo dotyczy eksporterów z UE. W przypadku Ekwadoru, który niedawno przystąpił do umowy, wykorzystanie po obu stronach jest nadal niskie. W 2017 r. Ekwador objęto mechanizmem stabilizacyjnym dotyczącym bananów. Oprócz sektora rolnego korzyści z lepszego dostępu do rynku odniosło również szereg sektorów przemysłowych, w tym sektor farmaceutyczny, maszyn i pojazdów silnikowych.

Handel usługami utrzymywał się na raczej stabilnym poziomie, a UE odnotowała znaczną nadwyżkę w obrotach ze wszystkimi partnerami. UE pozostaje największym inwestorem zagranicznym w Kolumbii i Peru. Wartość BIZ UE w Ekwadorze utrzymuje się na niższym poziomie ze względu na złożone przepisy i procedury prawne oraz niedociągnięcia związane z sądowym egzekwowaniem umów.

Owoce z Peru i Kolumbii jako kluczowy element rozwoju przedsiębiorstwa z Luksemburga

Należąca do Harald-Svena Sontaga firma TUKI z siedzibą w Luksemburgu produkuje i sprzedaje soki z owoców egzotycznych w Luksemburgu, Belgii, Francji i Niemczech. Aby zaoferować naturalne produkty wysokiej jakości, Sontag wykorzystuje przywożone z Kolumbii owoce guanabany, lulo i mora. Sprzedaż poza Luksemburgiem stanowi 20 % obrotów, a Harald-Sven dąży obecnie do podwojenia poziomu sprzedaży.

Dzięki umowie handlowej z UE i rosnącej popularności, wymagającej coraz większych ilości owoców, przedsiębiorstwo TUKI planuje obecnie pozyskiwać owoce od kolumbijskich producentów bezpośrednio. Bezpośredni zakup owoców pomoże Haraldowi-Svenowi w dalszym rozwijaniu działalności.

Austriacki producent kolejki linowej dla Bogoty

Przedsiębiorstwo Doppelmayr z siedzibą w austriackim Vorarlbergu, które rozpoczęło działalność jako mały warsztat, stało się wiodącym producentem kolejek linowych na świecie. Umowa FTA między UE a Kolumbią pomogła przedsiębiorstwu Doppelmayr rozszerzyć działalność na rynek Ameryki Południowej. Dzięki umowie między UE a Kolumbią przedsiębiorstwo zbudowało kolejkę linową mogącą przewieźć 2 600 osób na godzinę, która ma stać się częścią systemu transportu publicznego Bogoty w 2018 r. Sukces przedsiębiorstwa Doppelmayr przynosi korzyści lokalnym austriackim dostawcom: kontrakty z przedsiębiorstwami z okolic Wolfurtu warte są ponad 50 mln EUR. Wkład Doppelmayra w gospodarkę Vorarlbergu wynosi około 158 mln EUR rocznie, zaś roczna wartość zamówień składanych przez austriackie przedsiębiorstwa wynosi 325 mln EUR.

Umowa o wolnym handlu między UE a Kolumbią dodaje skrzydeł przedsiębiorstwu Kaeser Kompressoren

KAESER Kompressoren jest bawarskim przedsiębiorstwem rodzinnym średniej wielkości, założonym 100 lat temu, produkującym układy sprężonego powietrza w swoich zakładach w Coburgu (Bawaria) i Gerze (Turyngia). Obecnie przedsiębiorstwo zatrudnia 6 000 osób na całym świecie i eksportuje 90 % swojej produkcji do krajów w różnych częściach świata. Umowa handlowa UE z Kolumbią umożliwiła przedsiębiorstwu Kaeser rozwój jego kolumbijskiej jednostki powiązanej, Kaeser Compresores – w szczególności dzięki stopniowej obniżce cel przywozowych, które zostaną całkowicie zniesione w 2019 r. Compresores de Colombia zatrudnia 200 osób.

Nelson Lopez, dyrektor generalny KAESER Compresores de Colombia: „Dzięki obniżeniu cel przywozowych umowa handlowa między UE a Kolumbią umożliwiła

przedsiębiorstwu znaczną poprawę sprzedaży na rozwijającym się kolumbijskim rynku”.

Postępy we wdrażaniu i nierozstrzygnięte kwestie

W 2017 r. odnotowano kilka pozytywnych kroków. W następstwie skargi wniesionej przez UE na forum WTO Kolumbia zakończyła stosowanie ograniczeń dotyczących przywozu napojów spirytusowych, zmieniając swoją ustawę w sprawie napojów spirytusowych. Ponadto Kolumbia zapowiedziała również stworzenie równych warunków działania dla przywozu samochodów ciężarowych, aczkolwiek zobowiązania te należy jeszcze wdrożyć. Ponadto Kolumbia sprecyzowała swoje zobowiązania wynikające z załącznika do umowy dotyczącego zamówień publicznych, co powinno poprawić dostęp unijnych przedsiębiorstw do przetargów na szczeblu lokalnym. Peru przyznało niemal pełny dostęp do rynku dla dostaw przetworów mlecznych.

Nierozstrzygnięte kwestie, którymi zajmuje się Komisja wraz z partnerami w ramach Komitetu ds. Handlu, obejmują bariery techniczne w handlu w Kolumbii i dyskryminację podatkową w Peru, które stosuje preferencyjne traktowanie podatkowe w odniesieniu do „Pisco”, dyskryminując przywożone napoje spirytusowe. Wywóz produktów rolno-spożywczych z UE nadal podlega ograniczeniom wynikającym z uciążliwych obowiązkowych pozwoleń na przywóz i arbitralnych ograniczeń dotyczących kontyngentów taryfowych stosowanych przez Ekwador. Ponadto UE nadal dąży do uzyskania zgody tych trzech andyjskich partnerów FTA na podział przesyłek produktów pochodzących, które są przewożone przez państwo trzecie.

Prawa pracownicze i środowiskowe

Rośnie otwartość partnerów UE w ramach andyjskiej umowy o wolnym handlu do podjęcia rozmów na temat wdrożenia przepisów prawa pracy i ochrony środowiska przewidzianych w rozdziale dotyczącym handlu i zrównoważonego rozwoju. UE podjęła współpracę ze wszystkimi trzema krajami partnerskimi, w tym z Peru w zakresie inspekcji pracy i formalizacji zatrudnienia oraz z Kolumbią w zakresie wdrożenia Konwencji o międzynarodowym handlu dzikimi zwierzętami i roślinami gatunków zagrożonych wyginięciem (CITES), gospodarki o obiegu zamkniętym i społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. Wprowadzane przez cały rok wspólnie z Ekwadorem działania miały na celu podnoszenie świadomości i budowanie zdolności na rzecz wsparcia na początkowym etapie wdrażania rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju.

Wszyscy trzej partnerzy andyjskiej umowy o wolnym handlu nadal stoją w obliczu ważnych wyzwań. Peru musi znacznie usprawnić krajowe mechanizmy konsultacyjne i zintensyfikować wysiłki na rzecz realizacji swoich istotnych zobowiązań. Odpowiedzią na powtarzające się żądania kolumbijskiego społeczeństwa obywatelskiego było utworzenie w Kolumbii krajowej grupy doradczej (DAG) w celu uzupełnienia istniejących mechanizmów konsultacyjnych. Ekwador wykazał się w pierwszym roku realizacji postanowień rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju konstruktywnym zaangażowaniem, a prace będą się obecnie koncentrowały na konkretnych punktach działania.

3.3 UKŁAD O STOWARZYSZENIU MIĘDZY UE A AMERYKĄ ŚRODKOWĄ

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

Pięć lat po wejściu w życie umowa FTA w ramach układu o stowarzyszeniu między UE a sześcioma państwami Ameryki Środkowej (Panamą, Kostaryką, Hondurasem, Gwatemalą, Nikaraguą i Salwadorem) zyskała nową dynamikę – przepływy handlowe między UE a Ameryką Środkową wzrosły w 2017 r. o 7,2 %.

Poza przepływami handlowymi między państwami Ameryki Środkowej a UE wynoszącymi 11 mld EUR układ i jego ramy instytucjonalne, wraz z unijnymi programami wdrażanymi w regionie, przyczyniły się do regionalnej integracji gospodarczej w Ameryce Środkowej. Przywóz do UE z tego regionu cechował się stałą tendencją wzrostową w przypadku pięciu spośród sześciu krajów regionu. Wywóz z UE do Ameryki Środkowej łącznie wzrósł, choć w bardziej umiarkowanym stopniu.

W wykorzystaniu kontyngentów taryfowych nastąpiła w 2017 r. poprawa w obu regionach, przy czym było ono ukierunkowane na konkretne produkty. Ameryka Środkowa w pełni wykorzystała swoje kontyngenty taryfowe na cukier i rum w dużej ilości, a eksporterzy z UE poprawili wykorzystanie kontyngentów taryfowych, szczególnie w przypadku mleka w proszku (91 %).

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Ameryki Środkowej był ponownie wysoki i wynosił średnio 95 %. Dane potrzebne do obliczenia wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Ameryki Środkowej nie były dostępne.

Handel usługami między dwoma omawianymi regionami nadal wzrastał w ujęciu bezwzględnym i względnym i stanowił w 2016 r. prawie 40 % łącznej wartości wymiany handlowej. Do Panamy trafia około 60 % wywozu z UE do Ameryki Środkowej i ponad 60 % całkowitego handlu usługami.

Poziom inwestycji UE w regionie utrzymywał się na stosunkowo wysokim poziomie. Na przykład w 2016 r. poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE w Ameryce Środkowej był co najmniej dwukrotnie wyższy niż w Kolumbii lub Peru, przy podobnej lub niższej wartości wymiany handlowej, i był zbliżony do poziomu BIZ w Argentynie, która w 2016 r. odnotowała wzrost wartości wymiany handlowej z UE o 50 %.

Prawa pracownicze i środowiskowe

Po ustanowieniu wewnętrznych grup doradczych we wszystkich państwach Ameryki Środkowej dokonano znaczących postępów we wdrażaniu rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju. UE, we współpracy m.in. z MOP, OECD i lokalnym społeczeństwem obywatelskim, ponownie finansowała różne działania obejmujące ten region, koncentrujące się na ważnych tematach, takich jak społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw i odpowiedzialne prowadzenie działalności gospodarczej, w tym spotkania ekspertów. UE zapewniła również środki finansowe dla regionalnego biura MOP w celu wspierania skutecznego wprowadzenia w życie podstawowych konwencji MOP w Salwadorze i Gwatemali.

Postępy we wdrażaniu i nierozstrzygnięte kwestie

Po długotrwałym i uciążliwym procesie Komitet Stowarzyszenia uzgodnił w 2018 r. obopólnie zadowalające rozwiązanie, które powinno utorować drogę do pełnego włączenia do umowy Chorwacji. Nastąpi ono, gdy niezbędne wymogi prawne staną się skuteczne.

W ostatnim czasie Komitet Stowarzyszenia rozpatrywał również kwestię związaną z brakiem danych, których wymagano od partnerów z Ameryki Środkowej na potrzeby obliczenia wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Ameryki Środkowej. W celu zaradzenia niedociągnięciom przyczyny i potencjalne rozwiązania miał za zadanie określić Podkomitet ds. Dostępu do Rynku.

Hiszpańskie przedsiębiorstwo sektora przetwórstwa rybnego zdobywa szczyty dzięki FTA UE–Ameryka Środkowa

Grupo Calvo to hiszpańska grupa przedsiębiorstw zajmujących się rybołówstwem, przetwórstwem i dystrybucją towarów konserwowanych, która z czasem rozwinęła się z małego zakładu produkcji konserw w galicyjskim mieście Carballo w międzynarodową grupę. Obecnie działa ona w ponad 70 krajach i zatrudnia ponad 5000 osób. Jednym z głównych rynków, na których przedsiębiorstwo prowadzi swoją działalność, jest Ameryka Środkowa – największy wolumen sprzedaży odnotowało ono w Kostaryce, a następnie Panamie i Salwadorze.

W 2013 r., po wejściu w życie umowy handlowej między UE a sześcioma państwami Ameryki Środkowej, Grupo Calvo zyskała możliwość wykorzystania kontyngentu przyznanego partnerom z Ameryki Środkowej na wywóz około 160 ton metrycznych tuńczyka. Od tamtej pory w ciągu ostatnich kilku lat obserwuje się w Ameryce Środkowej stały i ciągły rozwój Grupo Calvo. Od czasu podpisania układu o stowarzyszeniu Grupo Calvo stale podkreśla pewność prawa i możliwości inwestycyjne, które układ ten zapewni regionowi. Podpisanie tego układu ułatwiło grupie nawiązywanie z podmiotami krajowymi strategicznych koalicji, które umożliwiają lokalnym producentom i MŚP korzystanie z najlepszych praktyk. Grupa Calvo stała się liderem innowacyjnych modeli biznesowych w Kostaryce.

3.4. Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE–Kanada (CETA)

Pierwsze doświadczenia

Okres tymczasowego stosowania umowy²¹ rozpoczął się dopiero w dniu 21 września 2017 r. Z tego względu nie jest jeszcze możliwe sformułowanie wniosków na temat wpływu

²¹ Zgodnie z art. 218 ust. 5 UE – po uzyskaniu upoważnienia Rady – może tymczasowo stosować umowę handlową lub każdą inną umowę międzynarodową, w całości lub w części, w okresie pomiędzy jej podpisaniem a wejściem w życie. Tymczasowe stosowanie traktatów odzwierciedla wieloletnią praktykę zawierania traktatów międzynarodowych.

przepływów handlowych. Niemniej korzyści płynące z zawarcia umowy zaczęły się uwidaczniać.

- ✓ W ciągu pierwszych 9 miesięcy stosowania umowy (od października 2017 r. do czerwca 2018 r.) wywóz towarów z UE do Kanady wzrósł o 7 %, a najwyższe wartości wzrostu osiągnięto w wywozie produktów sektora rolnictwa: owoców i orzechów (29 %) oraz wina musującego (11 %).
- ✓ Wzrósł również o 8 % wywóz maszyn i urządzeń mechanicznych (jedna piąta wywozu z UE do Kanady). Wywóz produktów leczniczych (10 % wywozu z UE do Kanady) wzrósł o 10 %. Zwiększył się też wywóz w UE innych ważnych produktów, jak na przykład mebli (o 10 %), perfum/kosmetyków (o 11 %), obuwia (o 8 %) i odzieży (o 11 %).
- ✓ Komisja uważnie monitoruje wykorzystanie kontyngentów taryfowych na ser i gromadzi informacje na temat ich przyznawania i przenoszenia.

Kroki podjęte w celu przyspieszenia wdrożenia

Osiągnięto szybki postęp w pracach nad tworzeniem kompleksowych ram instytucjonalnych, które obejmują 13 komitetów i 6 wyspecjalizowanych dialogów podlegających Wspólnemu Komitetowi CETA. W pierwszej połowie 2018 r. odbyło się posiedzenie kilku komitetów, w tym komitetów zajmujących się oznaczeniami geograficznymi, środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi, kwestiami celnymi, zamówieniami publicznymi, handlem elektronicznym, winami i napojami spirytusowymi, a także prowadzeniem dialogów poświęconych „produktom leśnym” i „dostępowi do rynku biotechnologii”. Więcej informacji można znaleźć [tutaj](#).

Pierwsze posiedzenie Komitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju odbyło się w dniu 13 września 2018 r., [a wspólne sprawozdanie](#) można znaleźć tutaj. UE i Kanada zbadały m.in. wspólne działania na rzecz wdrożenia porozumienia paryskiego oraz metody ułatwiania procesu włączania odpowiednich przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego. Komisja i Kanada omówiły również wczesny przegląd postanowień dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju, odzwierciedlający zobowiązania Komisji przewidziane we [Wspólnym instrumencie interpretacyjnym dotyczącym CETA](#).

Ponadto Komisja, we współpracy z państwami członkowskimi i Kanadą, przygotowała dla zainteresowanych stron [wytyczne dotyczące stosowania reguł pochodzenia w CETA](#), które są stale uzupełniane.

Dzięki CETA Komisja uczyniła kolejny krok w kierunku zwiększenia przejrzystości, publikując aktualne informacje na temat działalności organów instytucjonalnych na stronie internetowej poświęconej CETA w zakładce [Spotkania i dokumenty](#).

Nowy przewodnik objaśniający krok po kroku CETA dla przedsiębiorstw oraz specjalna przestrzeń CETA w [bazie danych dotyczących dostępu do rynku](#) okazały się bardzo skuteczne oraz mogą stanowić inspirację dla przyszłych umów.

W dniu 11 lipca 2018 r. [grupa ekspertów ds. umów handlowych UE](#) omówiła aktualną sytuację w zakresie CETA w celu monitorowania i dalszej poprawy jej realizacji.

Polskie jabłka: jesteśmy gotowi na czerpanie korzyści z CETA

Warszawskie przedsiębiorstwo Ewa-Bis dostarcza do ponad 25 krajów zarówno produkty konwencjonalne, jak i ekologiczne. Dzięki finansowaniu z funduszy z UE, które przedsiębiorstwo otrzymało w 2014 r., jego właściciel, Marek Marzec, stworzył system informatyczny służący do komunikacji pomiędzy przedsiębiorcami, dzięki czemu możliwe było utworzenie bazy danych dostawców i klientów z całego świata. Przedsiębiorstwo Ewa-Bis rozpoczęło działalność w Toronto z myślą o rozszerzeniu działalności i odniesieniu korzyści z CETA, w szczególności z zerowej stawki celnej na wywóz owoców i warzyw do Kanady. Przedsiębiorstwo skorzysta także z udogodnień dotyczących uproszczonych i przyspieszonych procedur uzyskiwania zgód na wwóz z Europy do Kanady roślin. owoców i warzyw.

Najlepsze sery francuskie na kanadyjskich stołach

Maison Mons to francuskie przedsiębiorstwo rodzinne założone w 1964 r., które specjalizuje się w rafinowaniu i sprzedaży wyjątkowych serów wytworzonych metodą tradycyjną. Przedsiębiorstwo pozyskuje 190 gatunków sera ze 130 gospodarstw. Swoje wyroby Maison Mons eksportuje do ponad 25 krajów, w tym do Kanady. Kierownictwo przedsiębiorstwa ma nadzieję, że dzięki CETA jego wywóz wzrośnie, gdyż obecny bezcłowy kontyngent na wywóz sera z UE do Kanady został w ramach CETA zwiększony ponad dwukrotnie, tj. z 8 000 do 18 500 ton. Przedsiębiorstwo Maison Mons oraz jego wyroby będą również korzystać z ochrony dotyczącej 140 szczególnych europejskich regionalnych produktów spożywczych i napojów na rynku kanadyjskim.

Dyrektor generalny przedsiębiorstwa, Herve Mon: „CETA przyczynia się do rozwoju działalności. Od czasu wejścia w życie umowy otrzymaliśmy już liczne zamówienia na nasze sery od kanadyjskich detalistów”. Laure Dubouloz, dyrektor ds. sprzedaży w Ameryce Północnej: „Od czasu stosowania CETA zaczęliśmy otrzymywać od kanadyjskich detalistów zapytania dotyczące naszych serów. Podwojenie bezcłowego kontyngentu oznacza dla nich możliwość zaoferowania szerszego asortymentu wysokiej jakości serów. Cieszymy się bardzo z tej nowej szansy, jaką daje nam rynek”.

Wiekowa irlandzka whisky staje się wyrobem lokalnym na kanadyjskim rynku

Przedsiębiorstwo Chapel Gate Irish Whiskey Company z siedzibą w hrabstwie Clare jest jedynym irlandzkim składem celnym whisky. Założycielka przedsiębiorstwa, Louise McGuane, pozyskuje whisky z wielu destylarni na terenie całej Irlandii, a następnie leżakuje je w swojej specjalnej leżakowni. Kiedy alkohol dojrzeje, jest on mieszany w celu stworzenia niepowtarzalnych stylów. Ponieważ przedsiębiorstwo to należy do MŚP o zasięgu globalnym, około 70 % jego wywozu trafia na rynki poza UE. Oczekuje się, że dochody przedsiębiorstwa w przyszłym roku ulegną potrojeniu. Umowy handlowe, takie jak CETA, ułatwiają małym przedsiębiorstwom, takim jak Chapel Gate, rozwój i skuteczne konkutowanie na tych rynkach. W szczególności

CETA zapewnia skuteczniejsze egzekwowanie przepisów chroniących markę przed podrobieniem. CETA ogranicza również biurokrację, zwłaszcza na szczeblu prowincji, ułatwiając w ten sposób wywóz.

Dyrektor generalny Louise MaGacune: „Umowa otwiera nowe możliwości dla małych przedsiębiorstw, takich jak moje, które muszą prowadzić działalność wywozową, aby przetrwać i rozwijać się. Dzięki zmniejszeniu obciążeń podatkowych możemy stać się bardziej konkurencyjni na rynku światowym. Alkohol jest zasadniczo sektorem silnie chronionym na całym świecie, więc zniesienie barier handlowych jest dla nas niezbędne do uzyskania dostępu do rynków, których w przeciwnym razie nie byłibyśmy w stanie sięgnąć”.

4. POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU (DCFTA)²²

Stan obecny

Celem układów o stowarzyszeniu między UE a Gruzją, Republiką Mołdawii (Mołdawią) i Ukrainą jest pogłębienie stowarzyszenia politycznego i przygotowanie do stopniowej integracji gospodarczej UE i jej trzech wschodnich partnerów w ramach Partnerstwa Wschodniego będącego częścią europejskiej polityki sąsiedztwa.

DCFTA obejmują dwie główne części składowe:

- wzajemne otwarcie rynku na towary z pewną asymetrią na korzyść partnerów wschodnich; oraz
- dalekosiężne zbliżenie regulacyjne do prawa Unii w dziedzinach związanych z wymianą handlową.

Po ponad dwóch latach stosowania DCFTA z Ukrainą i ponad czterech latach z Mołdawią i Gruzją uwidacznia się ich pozytywny wpływ, a wartość wymiany handlowej wzrasta. Stopniowo postępuje proces zbliżania przepisów. Wpływ DCFTA na dynamikę wymiany handlowej i jej trwałość należy postrzegać w perspektywie średnio- i długoterminowej.

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

UE jest największym partnerem handlowym wszystkich trzech państw, na którego w 2017 r. przypadało 56 % łącznej wymiany handlowej w przypadku Mołdawii, 42 % w przypadku Ukrainy i 27 % w przypadku Gruzji. Bilans handlowy UE jest ze wszystkimi trzema państwami dodatni.

- ✓ Poziom wymiany handlowej między UE a Ukrainą dynamicznie wzrasta. Wywóz z UE na Ukrainę i przywóz z Ukrainy do UE wzrosły odpowiednio o 22 % i 27 %,

²² DCFTA UE–Ukraina jest tymczasowo stosowana od dnia 1 stycznia 2016 r. DCFTA z Gruzją i Mołdawią są tymczasowo stosowane od dnia 1 września 2014 r.

w dużym stopniu dzięki na stabilizacji sytuacji gospodarczej po okresie kryzysu gospodarczego w latach 2014–2015.

- ✓ Wzrósł również poziom wymiany handlowej z Mołdawią, przy czym przywóz do UE zwiększył się o 23 %, czyli nieco więcej niż wywóz, który w 2017 r. wzrósł o 19 %. Gospodarka Mołdawii rozwija się, a mołdawskie przedsiębiorstwa poprawiły swoje wyniki jako dostawcy maszyn, środków spożywczych, niektórych produktów rolnych i włókienniczych.
- ✓ Wymiana handlowa między UE a Gruzją wzrosła o 6 %, przy czym wywóz wzrósł jedynie o 1,4 %, a przywóz do UE wzrósł o 23 % i obejmował głównie produkty mineralne, takie jak rudy metali, żużel i popiół.

Wskaźnik wykorzystania preferencji w przywozie do UE z tych trzech krajów partnerskich utrzymywał się, pomimo nieznacznego spadku w stosunku do 2016 r., na względnie wysokim poziomie, wynoszącym 77 % w przypadku Gruzji, 85 % w przypadku Mołdawii i 87 % w przypadku Ukrainy. Wskaźnik wykorzystania preferencji w wywozie z UE do Gruzji znacznie wzrósł – z 71 % w 2016 r. do 77 % w 2017 r. Dane od Ukrainy i Mołdawii nie były dostępne.

Ukraina, Mołdawia i Gruzja nie wykorzystały w pełni preferencyjnych kontyngentów taryfowych na produkty rolne, które zostały im przyznane przez UE, ponieważ państwa te nie spełniają jeszcze wszystkich wymogów sanitarnych i fitosanitarnych oraz napotykają pewne problemy związane z pozycjonowaniem swoich produktów na rynku.

W latach 2015–2016 unijny wywóz usług do tych trzech krajów partnerskich wzrósł o 6 %, zaś przywóz – o 3 %. Wywóz z UE do Ukrainy wzrósł o 9 %, natomiast przywóz spadł o 2 %. Przywóz do UE z Gruzji utrzymywał się na stabilnym poziomie, podczas gdy wywóz z UE spadł o 33 %. Wywóz usług z UE do Mołdawii zmniejszył się o 16 %, podczas gdy przywóz wzrósł o 35 %.

W 2016 r. przepływy BIZ z UE do Mołdawii wzrosły o 183 % (aczkolwiek z bardzo niskiego poziomu wyjściowego), podczas gdy przepływy inwestycyjne z Mołdawii do UE spadły o 145 %. Przepływy inwestycyjne z Gruzji utrzymywały się na stabilnym poziomie, podczas gdy przepływy z UE do Gruzji zmniejszyły się w stosunku do roku 2015. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne UE na Ukrainie pozostały w 2016 r. na niskim poziomie.

Postępy we wdrażaniu DCFTA i nierozstrzygnięte kwestie

Ukraina nie zastosowała wyższych należności celnych wywozowych w odniesieniu do wywozu złomu do UE, natomiast zakaz wywozu drewna surowego nałożony w 2015 r. został utrzymany pomimo znacznych wysiłków ze strony UE mających na celu skłonienie Ukrainy do rozwiązania tych kwestii. Konstruktywne podejście Komisji i niechęć Ukrainy do postępów sprawiają, że Komisja rozważa obecnie rozwiązanie problemu wspomnianych przeszkód w handlu poprzez zastosowanie przewidzianego w ramach DCFTA mechanizmu rozstrzygania sporów.

W następstwie orzeczenia Sądu Najwyższego Mołdawia rozwiązała problemy związane z ochroną unijnego oznaczenia geograficznego *Prosecco*. Mołdawia w dalszym ciągu musi zająć się problemami dotyczącymi braku przejrzystości w dystrybucji energii elektrycznej oraz ciągłej dyskryminacji w odniesieniu do ustawy o miejscowych źródłach zaopatrzenia dla sprzedawców detalicznych. Kwestie te są obecnie omawiane na forum organów wykonawczych i na szczeblu politycznym.

W zakresie środków sanitarnych i fitosanitarnych zadowalające postępy poczyniono w Mołdawii, która w grudniu 2017 r. przyjęła i rozpoczęła realizację strategii dotyczącej środków sanitarnych i fitosanitarnych. Gruzja przyjęła natomiast ustawodawczy plan działania. Ukraina powinna pójść ich śladem w 2018 r. Wzrasta liczba przedsiębiorstw otrzymujących pozwolenia UE na wywóz produktów rolnych na Ukrainę.

Ukraina i Mołdawia wyraziły zainteresowanie rozpoczęciem negocjacji dotyczących układów w sprawie oceny zgodności i zatwierdzania produktów przemysłowych.

Wszystkie trzy państwa podjęły obiecujące kroki w kierunku usprawnienia swoich systemów zamówień publicznych i wdrażały kompleksowe strategie reform. Powyższe działania dotyczą systemu e-zamówień na Ukrainie i w Mołdawii, który powinien zwiększyć skuteczność i ograniczyć korupcję.

Wsparcie UE dla reform

UE zapewnia pomoc finansową i techniczną we wszystkich trzech krajach partnerskich w celu wsparcia krajowych reform wynikających z DCFTA oraz wzmocnienia zdolności administracyjnych instytucji, które będą opracowywać i wdrażać te reformy. Wsparcie UE obejmuje szeroki zakres dziedzin, takich jak bezpieczeństwo żywności, przepisy i normy techniczne, zamówienia publiczne, własność intelektualna, konkurencja itp. Pomoc UE jest udzielana przy użyciu pełnego zestawu instrumentów (takich jak Twinning, [TAIEX](#) lub unijne umowy dotyczące wykonania reform sektorowych obejmujące wsparcie budżetowe we wdrażaniu środków polityki).

Wsparcie UE dla MŚP

MŚP w krajach, które podpisały układ o stowarzyszeniu z UE – w tym DCFTA – otrzymują dodatkowe wsparcie z instrumentu finansowania MŚP w ramach DCFTA. Na instrument ten przeznaczone zostanie około 200 mln EUR dotacji z budżetu UE na uruchomienie nowych inwestycji MŚP o wartości co najmniej 2 mld EUR. Fundusze te pomagają przedsiębiorstwom w Gruzji, Mołdawii i na Ukrainie dostosować się do nowych wymogów rynku poprzez usprawnienie procesów i inwestowanie w nowy sprzęt w celu zapewnienia zgodności z przepisami unijnymi w dziedzinach takich jak jakość i bezpieczeństwo, efektywność energetyczna oraz przestrzeganie przepisów w dziedzinie ochrony środowiska.

Rumuńskie rozwiązania w zakresie oprogramowania dla banków w Mołdawii

Rumuńska firma Allevo z siedzibą w Bukareszcie zatrudnia 50 pracowników oraz dostarcza rozwiązania w zakresie oprogramowania, które pomagają instytucjom finansowym w obsłudze i przetwarzaniu płatności oraz w przestrzeganiu europejskich i lokalnych norm i przepisów. Zgodnie z założeniami DCFTA Mołdawia przyjmuje

unijne przepisy, które umożliwią mołdawskim bankom zajęcie lepszej pozycji na szerszym rynku usług finansowych. To z kolei stwarza możliwości rynkowe dla przedsiębiorstwa Allevo, które oferuje rozwiązania dostosowane do potrzeb banków. Ponadto unijne przedsiębiorstwa działające na terenie Mołdawii, takie jak Allevo, są obecnie na mocy DCFTA traktowane jak przedsiębiorstwa mołdawskie, co ułatwia im funkcjonowanie na rynku. Dzięki DCFTA większość regulacji sektora finansowego Mołdawii opiera się na modelu unijnym, co upraszcza sprzedaż unijnych usług.

Polskie przedsiębiorstwo produkujące sprzęt do użytku zewnętrznego osiąga na Ukrainie nowe wyżyny

Polskie przedsiębiorstwo Fjord Nansen z siedzibą w miejscowości Chwaszczyno koło Gdyni specjalizuje się w produkcji sprzętu do użytku zewnętrznego, takiego jak namioty, plecaki, śpiwory, termosy i odzież do noszenia na zewnątrz. Jak potwierdza właściciel Fjord Nansen, Dariusz Staniszewski, wywóz odgrywa dla przedsiębiorstwa coraz większe znaczenie. Najważniejszym rynkiem dla przedsiębiorstwa jest Ukraina. W 2011 roku wyeksportowało ono na ukraiński rynek rekordowe 23 % swojej produkcji. Obowiązująca od stycznia 2016 r. strefa wolnego handlu pomiędzy UE a Ukrainą sprzyja dalszemu rozwojowi działalności gospodarczej i uwolnieniu jej pełnego potencjału.

Ukraińskie przedsiębiorstwo sektora odzieżowego zaopatruje dzięki FTA wiodące marki europejskie

Głównym celem DCFTA jest wspieranie rozwoju biznesu, a tym samym zapewnienie większej stabilności gospodarczej w krajach partnerskich. „Użhorodzka fabryka odzieży” realizuje zamówienia znanych europejskich klientów, takich jak Gerry Weber i Marc O'Polo, oraz współpracuje z Hugo Boss i Dolce & Gabbana. Dyrektor fabryki podkreśla, że ważnym momentem był dzień 1 stycznia 2016 r., kiedy to w wyniku rozpoczęcia stosowania DCFTA ukraińskie urzędy celne zaczęły wydawać świadectwa pochodzenia towarów, dzięki czemu przy przywozie do UE ukraińskie towary mogą korzystać z preferencyjnych stawek celnych. Użhorod dostarcza rocznie do Europy 400–450 tysięcy sztuk odzieży i zatrudnia 300 pracowników.

Prawa pracownicze i środowiskowe

Poczyniono postępy we wdrażaniu rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. W Mołdawii i Gruzji mechanizmy doradcze społeczeństwa obywatelskiego funkcjonują już od kilku lat. Następnym krokiem, który musi podjąć Mołdawia, jest opracowanie planu prac dotyczącego działań na rzecz handlu i zrównoważonego rozwoju. Gruzja przyjęła w 2018 r. plan prac dotyczący działań na rzecz handlu i zrównoważonego rozwoju. Przeprowadzono także konstruktywny dialog z udziałem organizacji społeczeństwa obywatelskiego na temat norm pracy, w szczególności inspektoratów pracy jako kluczowych instytucji dla ich skutecznego wdrażania, a także na temat kwestii związanych z ochroną środowiska i przeciwdziałaniem zmianie klimatu. Na Ukrainie strony nawiązały dialog

z naciskiem na kwestie dotyczące zrównoważonej gospodarki leśnej; przepisy prawa pracy należy jeszcze omówić na forum Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju. Wciąż konieczne jest utworzenie ukraińskiej grupy doradczej ds. społeczeństwa obywatelskiego.

5. UMOWY O WOLNYM HANDLU PIERWSZEJ GENERACJI

Wprowadzenie

Do celów niniejszego sprawozdania umowy o wolnym handlu pierwszej generacji oznaczają umowy o wolnym handlu wynegocjowane przed ogłoszeniem komunikatu „Globalny wymiar Europy” w 2006 r. oraz zawarciem w latach 2009–2016 układów o stabilizacji i stowarzyszeniu z państwami Bałkanów Zachodnich. Spośród obowiązujących umów w sprawozdaniu uwzględniono następujące²³:

- umowy o wolnym handlu ze Szwajcarią i Norwegią²⁴ z lat 70. XX wieku,
- umowy o wolnym handlu z krajami śródziemnomorskimi będącymi partnerami UE²⁵ w ramach układów o stowarzyszeniu zawartych w latach 90. ubiegłego wieku,
- umowy o wolnym handlu z Meksykiem i Chile (z 2000 i 2003 r.),
- unia celna z Turcją (1995),
- układy o stabilizacji i stowarzyszeniu z pięcioma państwami Bałkanów Zachodnich (zawarte w latach 2001–2016).

We wszystkich przypadkach w trakcie stosowania FTA nastąpił dwukierunkowy wzrost wymiany handlowej. Wartość wskaźników wykorzystania preferencji w przywozie do UE z krajów partnerskich wahała się od 97 % (przywóz z Algierii i Egiptu) do 69 % (przywóz z Norwegii), przy czym średnia wartość wyniosła 87 %. Nie wszystkie kraje partnerskie udostępniły dane statystyczne potrzebne do obliczenia wskaźników wykorzystania preferencji w wywozie z UE do krajów partnerskich. Wartości wskaźnika wykorzystania preferencji w odniesieniu do państw, które udostępniły dane, wahały się od 86 % (wywóz z UE do Izraela) do 44 % (wywóz z UE do Egiptu)²⁶. Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji nie obejmują usług. Wyjątkiem są przypadki Meksyku i Chile.

W kwietniu 2018 r. UE i Meksyk osiągnęły porozumienie co do zasady w sprawie części handlowej zaktualizowanej umowy ogólnej między UE a Meksykiem. Negocjacje w sprawie aktualizacji istniejących umów o wolnym handlu trwają obecnie z Chile i Tunezją. Negocjacje w tej sprawie rozpoczęto również z Marokiem. Komisja uzyskała zgodę na rozpoczęcie negocjacji z Jordanią i Egiptem w momencie, gdy kraje te będą gotowe. Komisja wystąpiła również o rozpoczęcie negocjacji w sprawie modernizacji unii celnej z Turcją.

5.1 Szwajcaria

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

²³ Niniejsze sprawozdanie nie obejmuje umów z Islandią i Wyspami Owczymi. Umowę o wolnym handlu z Republiką Południowej Afryki zastąpiono umową o partnerstwie gospodarczym z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC; zob. sekcja 6.1).

²⁴ Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) z 1992 r. zawarte z Islandią, Liechtensteinem i Norwegią wzmocniło swobodny przepływ towarów, usług, inwestycji i osób w tym obszarze. Nie jest ono przedmiotem niniejszego sprawozdania.

²⁵ Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Palestyna i Tunezja.

²⁶ Komisja analizuje możliwe przyczyny niskiej wartości wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Egiptu. Jedną z możliwych przyczyn mogą być niskie stawki celne na większość produktów lub uciążliwe procedury stosowane przez władze lokalne w celu ustalenia pochodzenia.

Szwajcaria jest największym partnerem handlowym UE w ramach umów o wolnym handlu i trzecim co do wielkości partnerem handlowym UE. W latach 2016–2017 wywóz z UE wzrósł o 6 %, czyli nieco bardziej niż w ciągu ostatniej dekady (5 %), natomiast przywóz do UE spadł o 9 %. Tendencja spadkowa wskaźnika wykorzystania preferencji dla przywozu do UE ze Szwajcarii odwróciła się w 2017 r., kiedy to wskaźnik wykorzystania preferencji powrócił na poziom 85 %. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Szwajcarii utrzymywał się w ciągu ostatnich czterech lat na stabilnym poziomie i w 2017 r. wynosił 78 %.

Szwajcaria jest drugim co do wielkości partnerem UE w sektorze usług. Wartość usług świadczonych w Szwajcarii przez unijne przedsiębiorstwa i *vice versa* rośnie w szybkim tempie. W latach 2016–2017 wywóz usług z UE wzrósł o 12 %, podczas gdy przywóz do UE zmniejszył się o 26 %, co stanowi ponad dwukrotny wzrost nadwyżki handlowej UE, która w 2017 r. wyniosła 58 mld EUR²⁷. Nie istnieje kompleksowa umowa o usługach między UE a Szwajcarią, a usługi są jedynie częściowo objęte zakresem umów o usługach transportu lotniczego i lądowego oraz umowy o swobodnym przepływie osób, co wskazuje na potencjał dalszego rozwoju handlowego.

Poprawa otoczenia instytucjonalnego dla wymiany handlowej między UE a Szwajcarią

Poprawa ram instytucjonalnych dla stosunków handlowych UE–Szwajcaria, które obecnie reguluje umowa o wolnym handlu z 1972 r. oraz szereg porozumień sektorowych, jest również przedmiotem rozmów w szerszym kontekście negocjacji w sprawie porozumienia dotyczącego ram instytucjonalnych między UE a Szwajcarią.

5.2 Norwegia

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

Norwegia jest trzecim co do wielkości partnerem handlowym UE w ramach umów o wolnym handlu i siódmym co do wielkości partnerem handlowym UE w handlu towarami ogółem. Handel towarami między Norwegią a UE odznacza się wysoką dynamiką. W latach 2016–2017 wywóz z Norwegii do UE wzrósł o 22 %. Zwiększył się również wywóz z UE do Norwegii, choć w nieco wolniejszym tempie (o 4,9 %).

Przyznane przez Norwęgę kontyngenty taryfowe na ważniejsze produkty rolne (wołowina, wieprzowina, sery) są od 2012 r. w pełni lub prawie całkowicie wykorzystywane przez unijnych eksporterów. Norwegia wykorzystwała jedynie cztery kontyngenty taryfowe przyznane przez UE.

Rok 2017 był pierwszym rokiem od 2013 r., w którym wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Norwegii (70 %) ponownie wzrósł.

Nowe porozumienie w sprawie rolnictwa

W 2017 r. UE dokonała wywozu do Norwegii produktów rolnych o wartości 4,5 mld EUR; wartość ta wciąż rośnie. Porozumienie w sprawie rolnictwa podpisane w grudniu 2017 r., po jego tymczasowym stosowaniu, zapewni unijnym i norweskim eksporterom nowe możliwości

²⁷ W przypadku Szwajcarii dostępne były już dane dotyczące usług za 2017 r.

handlowe, gdyż przewidziano w nim 36 pozycji taryfowych podlegających pełnej liberalizacji i kontyngenty taryfowe, które mają zostać udostępnione przez obie strony porozumienia.

5.3 Kraje śródziemnomorskie

Przyznanie dostępu do rynku UE jest kluczowym instrumentem wspierającym osiągnięcie celu europejskiej polityki sąsiedztwa, jakim jest promowanie dobrobytu w krajach partnerskich. W tym kontekście umowy o wolnym handlu z Algierią, Egiptem, Izraelem, Jordanią, Libanem, Marokiem, Palestyną i Tunezją przewidują wzajemną liberalizację całego handlu produktami przemysłowymi oraz – w różnym stopniu – handlu produktami rolnymi, przetworzonymi produktami rolnymi i produktami rybołówstwa. Umowy te obejmują pewną asymetrię na korzyść większości krajów śródziemnomorskich, co ma na celu promowanie rozwoju gospodarczego w regionie i jego ściślejszej integracji z rynkiem wewnętrznym UE.

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

Dla większości tych państw UE jest wiodącym partnerem handlowym i głównym źródłem przywozu. UE jest również głównym miejscem przeznaczenia produktów pochodzących z pięciu największych gospodarek tego regionu (Algierii, Egiptu, Izraela, Maroka i Tunezji). Mimo że handel notuje wzrost w obu kierunkach, to od czasu wejścia w życie tych umów wywóz z UE do tych partnerów – z wyjątkiem Tunezji i Izraela – wzrasta szybciej niż przywóz od nich, aczkolwiek w latach 2016–2017 wywóz z UE rósł w większości przypadków wolniej niż przywóz (z wyjątkiem Jordanii, Palestyny i Tunezji). Wywóz z UE do Algierii i Egiptu zmniejszył się w tym samym okresie ze względu na poważne bariery w handlu.

Państwa, które poczyniły stosunkowo większe postępy pod względem dywersyfikacji – takie jak Maroko, Tunezja i Izrael – mają stosunkowo mniejsze i stabilniejsze deficyty w handlu z UE. W 2017 r. Algieria praktycznie wyrównała swój deficyt w handlu z UE i prawdopodobnie powróci do nadwyżki handlowej z UE, tak jak miało to miejsce w latach poprzedzających 2015 r. Wydaje się, że jest to skutek wzrostu cen ropy naftowej, ale również ograniczeń w handlu stosowanych przez Algierię, które mają wpływ na wywóz z UE.

Nasi śródziemnomorscy partnerzy dobrze wykorzystali preferencje handlowe w 2017 r. – średnia wartość wskaźnika wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z tych ośmiu państw wynosi 87 %. Dane dotyczące wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE były dostępne tylko w odniesieniu do Izraela (86 %), Libanu (58 %) i Egiptu (44 %)²⁸. Kontyngenty taryfowe na produkty rolne przyznane przez UE nie są w wystarczającym stopniu wykorzystywane przez większość partnerów, z wyjątkiem Izraela i Maroka, co jest po części wynikiem trudności w przestrzeganiu unijnych przepisów sanitarnych i fitosanitarnych. Również wykorzystanie kontyngentów przyznanych UE nie jest na tym etapie w pełni zadowalające.

Jeśli chodzi o handel usługami i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, UE jest największym lub jednym z czołowych partnerów w handlu usługami i głównym źródłem BIZ we wszystkich państwach, o których tu mowa.

Hiszpańskie przedsiębiorstwo znajduje miejsce na rynku wołowiny na Bliskim

²⁸ Zob. przypis 26 powyżej.

Wschodzie

Hiszpańskie przedsiębiorstwo rodzinne Cecinas Nieto specjalizuje się w delikatesowych produktach mięsnych. To nagradzane przedsiębiorstwo, założone w 1965 roku, prowadzi wywóz swoich produktów do wielu krajów na całym świecie – w ostatnim czasie koncentrując swoją działalność na Bliskim Wschodzie.

Umowa handlowa między UE a Libanem pomaga europejskim przedsiębiorstwom, takim jak Cecinas Nieto, w prowadzeniu nieograniczonego wywozu produktów do Libanu, a także w czerpaniu korzyści ze stopniowej eliminacji ceł, które zostaną całkowicie zniesione w 2018 r. Dzięki temu europejscy eksporterzy wołowiny mogą dorównać silnej konkurencji z krajów takich jak Indie czy Brazylia.

Liban nie jest jedynym państwem, w którym Cecinas Nieto odnotowało wzrost. Międzynarodowy charakter działalności umożliwił przedsiębiorstwu utrzymanie poziomu zatrudnienia i pobudzenie działalności gospodarczej w regionie.

Kofeina napędza światowy rynek: austriacka kawa zapewnia energię rynkom basenu Morza Śródziemnego i nie tylko

Wiedeń od wieków słynie z kawiarni. Przedsiębiorstwo Coffeeshop Company otworzyło w tym mieście w 1999 r. swój pierwszy sklep, w którym palono kawę, prowadzono rozwój ekspresów do kawy i tworzono niepowtarzalną atmosferę pod jednym dachem.

Na etapie rozszerzania działalności na rynki w krajach poza UE kluczowe dla sukcesu firmy okazało się zrozumienie lokalnych kultur kawowych i tradycji. Umowy handlowe między UE a Marokiem z 2000 r. i Egiptem z 2004 r. przyniosły przedsiębiorstwu korzyści – ustanowienie franczyzy stało się łatwiejsze i mniej kosztowne, a produkty tańsze. Dziś Coffeeshop Company zatrudnia 4 500 osób pracujących w ponad 300 franczyzach, z czego 36 znajduje się w Egipcie, gdzie planuje się otwarcie 54 kolejnych. Przedsiębiorstwo założyła rodzina Schärf i pozostaje ono częścią grupy Schärf, która powstała w latach 50. ubiegłego wieku i jest ważnym pracodawcą w mieście Neusiedl am See, gdzie mieści się jego siedziba.

Planuje się przekształcenie części tych umów o wolnym handlu w pogłębione i kompleksowe umowy o wolnym handlu, które lepiej odpowiadają złożonym wymianom gospodarczym zachodzącym obecnie między UE i jej partnerami śródziemnomorskimi. Negocjacje w sprawie takiego przekształcenia toczą się z Tunezją i zostały też rozpoczęte z Marokiem. Komisja otrzymała także pozwolenie na rozpoczęcie negocjacji z Jordanią i Egiptem w momencie, gdy kraje te będą gotowe.

Niestabilność regionalna w dalszym ciągu wpływa na gospodarkę naszych śródziemnomorskich krajów partnerskich, co utrudnia przyciąganie zagranicznych inwestorów. W szczególności gospodarki Jordanii i Libanu ucierpiały na skutek kryzysu

syryjskiego. Środki ułatwiające handel związane ze złagodzeniem reguł pochodzenia, które przyjęto na potrzeby wsparcia Jordanii w zakresie zwiększania inwestycji, wywozu i możliwości zatrudnienia z myślą o zarówno jordańskich, jak i syryjskich uchodźcach, przyniosły skromne rezultaty. UE bada sposoby wzmocnienia współpracy gospodarczej i pomocy w zakresie handlu, aby zapewnić krajom śródziemnomorskim możliwość czerpania większych korzyści z liberalizacji handlu z UE.

5.4 Meksyk

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

W 2017 r. dwustronny handel towarami wzrósł w porównaniu z 2016 r. o 15 %, osiągając łączną wartość 61,7 mld EUR. Mimo że przywóz do UE rósł szybciej niż wywóz z UE, odnotowano również wzrost nadwyżki w handlu UE z Meksykiem.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Meksyku wyniósł około 71 %, co stanowi znaczny wzrost z poziomu 58 % odnotowanego w 2016 r. Wartość wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Meksyku²⁹ spadła natomiast z 85 % do 75 %³⁰.

Handel usługami wzrósł w bardziej umiarkowanym stopniu o 2,1 %, bez zmian w nadwyżce UE w stosunku do 2015 r. UE, z udziałem 27 % (6,5 mld EUR) w łącznej sumie BIZ, była drugim co do wielkości inwestorem po USA.

Hiszpańskie chorizo w drodze do Meksyku

Hiszpańskie przedsiębiorstwo rodzinne Tello rozpoczęło działalność ponad 50 lat temu w centralnej Hiszpanii, w Toledo, kiedy to Eusebio Tello zdecydował się na otworzenie małego przedsiębiorstwa, aby sprzedawać wytwarzane lokalnie mięso wieprzowe, szynkę gotowaną lub sezonowaną, pasztety oraz inne produkty mięsne z wieprzowiny. Obecnie Grupa Tello prowadzi wywóz swoich wyrobów do ponad 40 państw.

Poprzez zniesienie obecnych ceł w wysokości 20 % na przywóz europejskiej wieprzowiny zmodernizowana umowa handlowa między UE a Meksykiem pomoże przedsiębiorstwom takim jak Tello rozszerzyć zakres działalności i uzyskać dostęp do meksykańskiego rynku obejmującego 125 milionów konsumentów. Dzięki umowie łatwiejszy stanie się przywóz wieprzowiny z rzeźni w każdym państwie UE. Gdy Meksyk zatwierdzi na przykład wywóz z kraju UE takiego jak Hiszpania,

²⁹ Okres objęty sprawozdaniem: od 1 lipca 2016 r. do 30 czerwca 2017 r.

³⁰ W porównaniu z 2016 r. wszystkie państwa członkowskie UE (z wyjątkiem czterech) wykazują niższe wartości wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu do Meksyku za 2017 r. Niemcy, na które przypada prawie jedna trzecia całkowitego wywozu z UE do Meksyku kwalifikującego się do objęcia stawkami preferencyjnymi, odnotowały spadek wartości wskaźnika wykorzystania preferencji z 82 % w 2016 r. do 66 % w 2017 r. Jest to związane przede wszystkim z niższym wykorzystaniem przez Niemcy preferencji w ramach rozdziału 87 (pojazdy silnikowe) i 85 (maszyny elektryczne) systemu zharmonizowanego.

automatycznie zatwierdzi wszystkie inne podobne zakłady w tym kraju.

Postępy, nierozstrzygnięte kwestie i perspektywy

Po dyskusjach w ramach umowy o wolnym handlu rozwiązano pewne trudności napotykane w Meksyku przez unijnych eksporterów przy rejestracji i zatwierdzaniu środków leczniczych i chemikaliów rolniczych. Meksyk usunął również ograniczenia związane z BIZ, znosząc limity kapitałowe dla różnorodnych sektorów. Zaktualizowana umowa między UE a Meksykiem przyczyni się do znacznej poprawy sytuacji w zakresie ochrony praw własności intelektualnej, ograniczeń w postaci środków sanitarnych i fitosanitarnych oraz zamówień publicznych. Będzie ona również zawierać rozdział dotyczący handlu i zrównoważanego rozwoju.

5.5 Chile

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

UE stopniowo traci udział w rynku w Chile na rzecz innych partnerów handlowych, takich jak Chiny i USA, i jest obecnie trzecim partnerem Chile pod względem wielkości obrotów handlowych, chociaż umowa o wolnym handlu pomogła złagodzić ten skutek. W 2017 r. dwustronny handel towarami między UE a Chile wzrósł w porównaniu z 2016 r. o prawie 7 %, przy czym przywóz do UE zwiększył się relatywnie bardziej, częściowo z powodu wzrostu cen miedzi.

Wywóz z UE znacznie przekroczył przyznane przez Chile kontyngenty taryfowe na ser, pomimo że ich wielkość wzrasta każdego roku o 75 ton. Chile tylko częściowo wykorzystuje przyznane kontyngenty.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Chile utrzymywał się w ciągu ostatnich trzech lat na stałym poziomie wynoszącym około 95–96 %. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Chile znacznie wzrósł – z 74 % w 2016 r. do 76 % w 2017 r. Wywóz usług z UE do Chile zwiększył się w latach 2010–2016 o 25 %, zaś ich przywóz wzrósł o 18 %. UE pozostaje pierwszym dostawcą BIZ w Chile. Stały spadek przepływu BIZ z UE spowodowany jest spadkiem względnego znaczenia przemysłu wydobywczego w chilijskiej gospodarce, który odpowiadał w tym państwie za ponad 45 % wszystkich BIZ.

Włoskie wzornictwo w Chile dzięki wykorzystaniu umów handlowych UE

Moving jest producentem krzeseł z włoskiego regionu Veneto, który rozpoczął swoją działalność w 1980 roku. Przedsiębiorstwo zatrudnia 45 osób i osiąga imponujące 85–90 % przychodów z wywozu towarów. Na mocy umowy handlowej między UE a Chile, która weszła w życie w 2003 r., zniesiono wszystkie cła na meble, co doprowadziło do wzrostu popytu na produkty Moving. Od czasu wejścia w życie umowy handlowej między UE a Chile w 2003 r. wywóz włoskich krzeseł do Chile wzrósł ponad dwukrotnie – o 103 % pod względem wartości i o 121,4 % w ujęciu

ilościowym. Wzrost wywozu w znacznym stopniu przyczynił się do ogólnego wzrostu obrotów przedsiębiorstwa. Umowa handlowa między UE a Chile umożliwiła przedsiębiorstwu Moving wyrównanie spadku popytu na innych rynkach międzynarodowych oraz utrzymanie stałego poziomu zatrudnienia. Ponadto przedsiębiorstwo miało możliwość zainwestowania 300 000 EUR w nowe maszyny i skierowania środków na prowadzenie badań nad rozwojem produktów przeznaczonych specjalnie na rynek chilijski.

Postępy, nierozstrzygnięte kwestie i perspektywy

W marcu 2017 r. Chile otworzyło swój rynek na dostawy wołowiny z UE. Obecnie Komisja dokonuje oceny niezbędnych aktualizacji umów w sprawie wina i napojów spirytusowych z 2002 r. Chile będzie musiało podjąć dalsze kroki w celu pełnego wywiązania się z zobowiązań w zakresie zamówień publicznych. Podobnie jak w przypadku Meksyku, UE i Chile postanowiły uaktualnić i zastąpić istniejącą umowę handlową nowymi, ambitnymi ramami dla dwustronnego handlu i inwestycji.

5.6 Unia celna z Turcją

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

Turcja jest drugim co do wielkości partnerem handlowym UE w ramach umów o wolnym handlu i piątym co do wielkości partnerem handlowym UE ogółem. W 2017 r. zarówno wywóz z UE do Turcji, jak i przywóz z Turcji do UE wzrosły w stosunku do 2016 r. odpowiednio o 8,4 % i 4,5 %. W tym samym czasie znacznie spadł unijny deficyt w handlu produktami rolnymi – z 1,4 mld EUR w 2016 r. do 0,8 mld EUR w 2017 r. Wykorzystanie preferencji utrzymywało się na wysokim poziomie po obu stronach. Wskaźnik wykorzystania preferencji dla przywozu do UE z Turcji utrzymał się na stałym poziomie wynoszącym około 92 %, podczas gdy wskaźnik wykorzystania preferencji dla wywozu z UE do Turcji nieznacznie spadł z 95 % do 94 %.

Modernizacja unii celnej

W 2016 r. Komisja przyjęła wniosek dotyczący modernizacji unii celnej w celu usprawnienia jej funkcjonowania i rozszerzenia jej zakresu w taki sposób, aby odzwierciedlała najnowsze umowy handlowe. Wniosek oczekuje na zatwierdzenie ze strony Rady. W dniu 26 czerwca 2018 r. Rada do Spraw Ogólnych stwierdziła jednak, że nie przewiduje się kontynuacji prac nad modernizacją unii celnej UE–Turcja.

5.7 Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu z państwami Bałkanów Zachodnich

Ogólny zarys sytuacji

Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu zawarte w latach 2001–2016 z naszymi partnerami z Bałkanów Zachodnich, w tym z Albanią, były jugosłowiańską republiką Macedonii, Czarnogorą, Serbią, Bośnią i Hercegowiną oraz Kosowem, wspierają rozwój gospodarczy i stabilizację polityczną w tym regionie. Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu są

instrumentem prawnym służącym do dostosowania przepisów tych krajów do dorobku prawnego UE w celu przygotowania ich do stopniowej integracji z rynkiem UE. Z wyjątkiem Kosowa (gdzie układ o stabilizacji i stowarzyszeniu wszedł w życie bezpośrednio, wraz z jego częścią handlową), przed wejściem w życie układów o stabilizacji i stowarzyszeniu weszły w życie umowy przejściowe w sprawach związanych z handlem. W ramach umów przejściowych ustanowiono indywidualne strefy wolnego handlu między UE a każdym z partnerów z Bałkanów Zachodnich, znosząc cła i ograniczenia ilościowe w dwustronnym handlu towarami, z kilkoma wyjątkami dotyczącymi głównie produktów rolnych i rybołówstwa. Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu zawierają również dodatkowe postanowienia dotyczące konkurencji, ochrony praw własności intelektualnej, współpracy celnej, zobowiązań w zakresie usług i zakładania przedsiębiorstw oraz zbliżania do dorobku prawnego UE dotyczącego zamówień publicznych i normalizacji.

Wszyscy partnerzy z Bałkanów Zachodnich są kandydatami lub potencjalnymi kandydatami do członkostwa w UE. Serbia i Czarnogóra prowadzą obecnie negocjacje w sprawie przystąpienia do UE.

Od 2017 r. UE wspiera wysiłki partnerów z Bałkanów Zachodnich na rzecz utworzenia regionalnego obszaru gospodarczego w oparciu o strefę wolnego handlu ustanowioną w 2006 r. na mocy [Środkowoeuropejskiej umowy o wolnym handlu](#). Celem Regionalnego Obszaru Gospodarczego Bałkanów Zachodnich jest rozwój obszaru, na którym towary, usługi, inwestycje i wykwalifikowani pracownicy mogą przemieszczać się bez przeszkód.

Zmiany w handlu i wykorzystanie preferencji

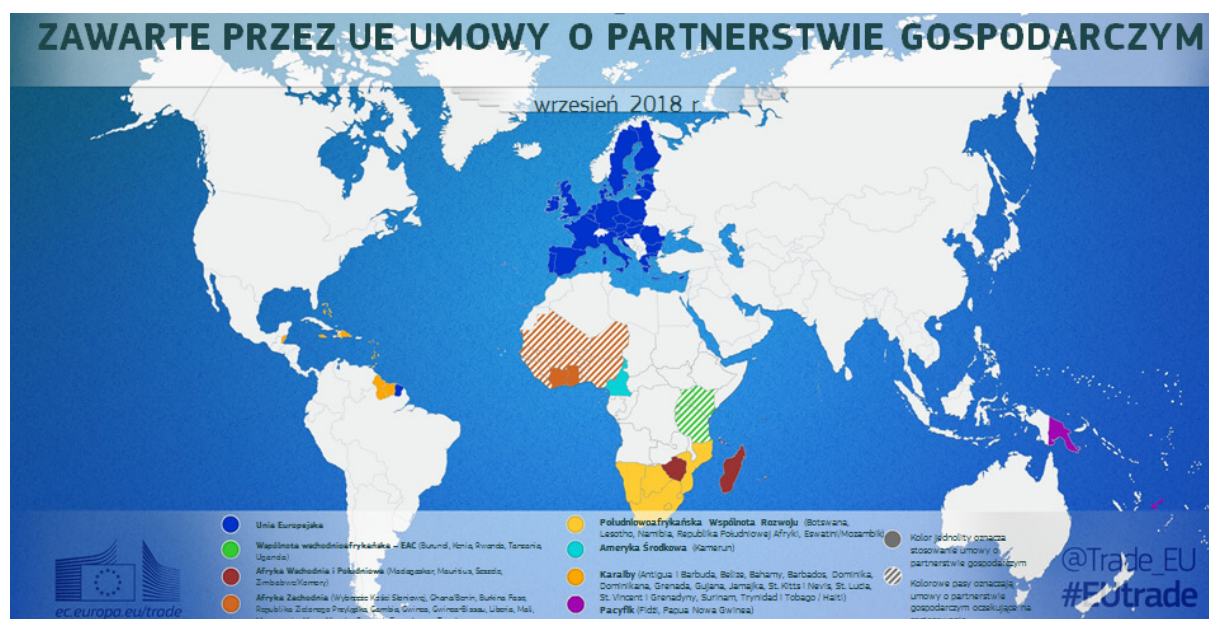
Wymiana handlowa z regionem Bałkanów Zachodnich wzrosła od 2007 r. ponad dwukrotnie, a rozwój handlu przyniósł tym państwom ogólne korzyści: w ciągu 10 lat region ten zwiększył swój wywóz do UE o 142 %, natomiast wzrost wywozu UE do tego regionu był nieco niższy i wyniósł 84 %. W 2017 r. wartość wskaźnika wykorzystania preferencji dla przywozu do UE ze wszystkich państw Bałkanów Zachodnich utrzymywała się na wysokim poziomie i wynosiła średnio 91 %. Wartość wskaźnika wykorzystania preferencji dla wywozu z UE w odniesieniu do państw, które udostępniły dane, była również stosunkowo wysoka (78 % w przypadku Albanii, 89 % w przypadku byłej jugosłowiańskiej republiki Macedonii, 86 % w przypadku Czarnogóry i 91 % w przypadku Serbii).

Główne wyzwania dotyczące wdrożenia

Wszyscy partnerzy z Bałkanów Zachodnich stoją w obliczu tych samych wyzwań dotyczących braku przejrzystości, zwłaszcza w sektorze zamówień publicznych, dużego sektora nieformalnego oraz braku systematycznego, skutecznego i przejrzystego egzekwowania prawa, w tym w zakresie inspekcji i rozstrzygania sporów handlowych. Poprawa warunków prowadzenia działalności gospodarczej będzie zatem miała kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstw, aby mogły one w pełni wykorzystać możliwości wynikające z układów o stabilizacji i stowarzyszeniu.

6. UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM – PAŃSTWA AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU (AKP)

W 2017 r. wdrażano w sumie siedem umów o partnerstwie gospodarczym z 29 państwami AKP. Obejmują one 14 państw karaibskich, 13 afrykańskich i dwa państwa Pacyfiku.



W ramach umów o partnerstwie gospodarczym UE od pierwszego dnia ich stosowania przyznaje państwom AKP bezcłowy, bezkontyngentowy dostęp do wszystkich produktów, natomiast te ostatnie zobowiązują się do liberalizacji około 80 % handlu w okresie 15–20 lat. Reguły pochodzenia i szczególne środki ochronne mają na celu wspieranie rozwoju gospodarczego, dywersyfikacji wywozu i integracji regionalnej w krajach partnerskich. Wywóz partnerów w ramach umów o partnerstwie gospodarczym nie jest jeszcze wystarczająco zróżnicowany, a wahania cen towarów mają duży wpływ na wartość rocznych przepływów handlowych.

Pomoc UE we wdrażaniu umów o partnerstwie gospodarczym ma na celu wspieranie rozwoju sektora prywatnego i tworzenia miejsc pracy, zwiększanie wymiany handlowej i przyciągnięcie inwestycji, w tym w określonych sektorach takich jak rolnictwo. Pomoc rozwojowa w zakresie handlu udzielana jest w odniesieniu do wszystkich umów o partnerstwie gospodarczym, a fundusze przyznawane są z Europejskiego Funduszu Rozwoju. Wsparcie to uzupełniają państwa członkowskie UE, które także zapewniają finansowanie, w szczególności w ramach [strategii dotyczącej pomocy na rzecz wymiany handlowej](#)³¹, jak również w ramach programów współpracy między państwami AKP. W przyszłości inteligentne połączenie strategii dotyczącej pomocy na rzecz wymiany handlowej, wsparcia w zakresie wdrażania umów o partnerstwie gospodarczym oraz [Europejskiego planu inwestycji zewnętrznych](#)³² pozwoli partnerom na dalsze wykorzystanie możliwości oferowanych przez umowy o partnerstwie gospodarczym.

³¹ Strategia UE dotycząca pomocy na rzecz wymiany handlowej opiera się na konkluzjach Rady z dnia 12 grudnia 2005 r. (dok. 15791/05), 16 października 2006 r. (dok. 14018/06) i 15 maja 2007 r. (dok. 9555/07).

³² Zob. komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego z dnia 14 września 2016 r.; COM(2016) 581 final.

Budowanie potencjału handlowego – przykłady wsparcia UE w zakresie wdrażania umów o partnerstwie gospodarczym

Wsparcie wdrażania umów o partnerstwie gospodarczym ma na celu zwiększenie potencjału w dziedzinie polityki handlowej, poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz wzmocnienie zdolności sektora prywatnego po stronie podaży w krajach partnerskich. W regionie państw Afryki Wschodniej i Południowej objętych umową o partnerstwie gospodarczym Mauritius, przy wsparciu ze strony UE, wdraża projekt mający na celu poprawę ram regulacyjnych dotyczących łatwości prowadzenia działalności gospodarczej i inwestycji. Opracowano platformę e-licencji, która pełni funkcję pojedynczego punktu kontaktowego w sprawach licencji i zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, co skutkuje skróceniem i uproszczeniem procedury składania wniosków. W regionie państw SADC objętych umową o partnerstwie gospodarczym administracje krajowe otrzymały wsparcie w dziedzinie cel, zarządzania środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi oraz ułatwień handlowych, co przyczynia się do rozwoju handlu regionalnego i wywozu do UE.

W lipcu 2017 r. UE wniosła dodatkowy wkład w wysokości 5 mln EUR na poczet programu handlu opartego na modelu osi i szprych. W ramach programu doradcy ds. handlu – „szprychy” – wzmacniają i zwiększają możliwości administracji rządowych, natomiast regionalni doradcy ds. handlu – „osie” – zapewniają pomoc dużym organizacjom regionalnym. Celem takiego działania jest wzmacnianie zdolności głównych zainteresowanych stron z sektora publicznego i prywatnego w państwach AKP do wnoszenia wkładu w formułowanie, negocjowanie i wdrażanie polityki handlowej i umów handlowych, takich jak umowy o partnerstwie gospodarczym.

Istotna część współpracy na rzecz rozwoju (w ramach wszystkich dostępnych instrumentów pomocy zewnętrznej UE, w tym instrumentów łączonych) zapewnia wsparcie dla obszarów polityki dotyczących umów o partnerstwie gospodarczym w zainteresowanych krajach i regionach partnerskich, w tym dla rozwoju MŚP, uprzemysłowienia, kształcenia zawodowego, rozwoju rolnictwa oraz łączności (transportu i infrastruktury energetycznej).

6.1. Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC)

W pierwszym pełnym roku wdrażania umowy o partnerstwie gospodarczym Republika Południowej Afryki i UE wykorzystały w dużej mierze nowo zliberalizowane pozycje taryfowe. W przypadku Botswany, Lesotho, Namibii i Eswatini zwiększył się wywóz do UE koncentratów do produkcji napojów bezalkoholowych, jak również owoców tropikalnych i orzechów. W przypadku niektórych afrykańskich partnerów posiadających umowy o partnerstwie gospodarczym – w szczególności Mozambiku, Eswatini i Zimbabwe (które wdrażają umowę o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Wschodniej i Południowej) – wywóz cukru do UE zmniejszył się z powodu zwiększonej konkurencji globalnej ze strony innych producentów, a także w związku ze zniesieniem unijnego systemu kwot cukrowych. W październiku 2017 r. zorganizowano w RPA pierwsze posiedzenie forum społeczeństwa obywatelskiego. W ramach spotkania omówiono rolę umów o partnerstwie

gospodarczym w kontekście zrównoważonego rozwoju, w tym zawarte w nich aspekty związane z ochroną środowiska i prawem pracy.

W 2017 r. w rozmowach z państwami Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju, zwłaszcza Republiką Południowej Afryki UE w dalszym ciągu poruszała kwestię przeszkód w handlu w sektorach drobiowym i tekstylnym.

6.2. Tymczasowa umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Wschodniej i Południowej

W 2017 r. wywóz do UE z czterech państw objętych tymczasową umową o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Wschodniej i Południowej wzrósł ponownie o 15,3 %. Partnerzy umowy zaproponowali pogłębienie jej zakresu w kierunku pełnej umowy o partnerstwie gospodarczym obejmującej zagadnienia wykraczające poza handel towarami.

Maurytyjskie jadalne kwiaty wafłowe trafiają na unijne stoły

W 2017 r. prawie połowa produktów wywiezionych z Mauritiusa trafiła na rynek UE. Jednym z przedsiębiorstw wykorzystujących umowę o partnerstwie gospodarczym jest Creasim Ltd, maurytyjskie przedsiębiorstwo produkujące jadalne dekoracje z wafłowych kwiatów, owoców i liści przeznaczone do ciast i produktów piekarniczych. Co roku na rynki UE trafia ponad 180 ton dekoracji do ciast z tego przedsiębiorstwa, co stanowi 60 % jego łącznych obrotów. Przedsiębiorstwo zatrudnia 230 pracowników, przy czym 30 % z nich pracuje w nim od czasu wejścia w życie umowy o partnerstwie gospodarczym. Wafle stają się coraz bardziej popularne w UE ze względu na niewielki koszt oraz niską zawartość kalorii. Zarejestrowane wzory i modele są produkowane ręcznie i podlegają ścisłej kontroli jakości zgodnej z normami UE.

6.3. Umowa o partnerstwie gospodarczym z karaibską grupą państw AKP (CARIFORUM)

Pomimo spadku w zakresie wywozu bananów, kakao i ryżu spowodowanego cyklonami wywóz z Karaibów do UE wzrósł w 2017 r. o 12 %. Państwa Karaibów nie czerpią jeszcze znaczących korzyści z liberalizacji handlu usługami. Znaczenie ma tu wiele czynników, w tym brak wdrożenia u niektórych partnerów, brak zdolności dostawczych, ale także systemy wizowe państw członkowskich UE oraz brak danych o usługach. W celu zaradzenia powyższym kwestiom partnerzy umowy o partnerstwie gospodarczym wyrazili zgodę na powołanie specjalnego Komitetu ds. Handlu Usługami. Przedstawiciele społeczeństwa obywatelskiego (Komitet Konsultacyjny CARIFORUM–UE) spotkali się w 2017 r. po raz trzeci. W swoich zaleceniach społeczeństwo obywatelskie wezwało do terminowego przyjęcia mechanizmu monitorowania oraz podkreśliło potrzebę przestrzegania aspektów społecznych i podstawowych norm pracy podczas wdrażania umowy o partnerstwie gospodarczym.

6.4. Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a regionem Pacyfiku oraz umowy o partnerstwie gospodarczym z Ghaną, Wybrzeżem Kości Słoniowej i Kamerunem

W regionie Pacyfiku Papua-Nowa Gwinea nadal zwiększa wywóz przetworzonych i zakonserwowanych przetworów rybnych (głównie tuńczyka w puszkach). Wywóz wzrósł w 2017 r. o 48,7 %. Jeśli chodzi o Afrykę Zachodnią i Środkową, Ghana, Wybrzeże Kości Słoniowej i Kamerun w ramach swoich umów o partnerstwie gospodarczym nadal zwiększały wywóz przetworzonych produktów kakaowych.

Wiele bananów z Wybrzeża Kości Słoniowej

Przywóz bananów z Wybrzeża Kości Słoniowej do UE wzrósł w ciągu ostatniej dekady (2007–2017) o 80 %, mimo że całkowity przywóz bananów do UE wzrósł jedynie o 50 %. Pod względem ilościowym wywóz wzrósł w 2017 r. do 316 000 ton (osiągając w 2017 r. wartość 235 milionów EUR). Tendencji wzrostowej sprzyjało zapewnienie w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym długoterminowego bezcłowego i bezkontyngentowego dostępu do rynku europejskiego. Produkcja bananów przeznaczonych na wywóz stanowi około 10 % PKB Wybrzeża Kości Słoniowej związanego z rolnictwem. Produkcja bananów jest pracochłonna, a wskaźnik zatrudnienia przy ich produkcji jest wyższy niż w innych sektorach rolnych w tym kraju. Sektor ten zatrudnia bezpośrednio około 10 000 pracowników, a kolejne 3 300 pracowników zajmuje się działalnością wspomagającą produkcję. Biorąc pod uwagę członków rodziny pracowników, z działalności w sektorze bananów utrzymuje się 60 000 osób.

Przetworzone kakao z Ghany zapewnia lokalną wartość dodaną

Kluczowym aspektem dla sukcesu Ghany okazała się jej zdolność do zwiększenia wywozu do UE przetworzonych produktów kakaowych dzięki bezcłowemu i bezkontyngentowemu dostępowi do rynku w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym. W ciągu ostatnich 10 lat Ghana zwiększyła wywóz masła kakaowego, pasty kakaowej i kakao w proszku do UE o 237 %. Dla porównania wywóz przetworzonego kakao do UE z Nigerii, która pozostała w ramach standardowego ogólnego systemu preferencji (GSP), utrzymywał się na stałym poziomie.

Przejsie od wywozu surowego ziarna kakaowego do wywozu lokalnie przetworzonych produktów kakaowych czyni Ghanę bardziej odporną na wahania cen surowców na światowym rynku. Niskie ceny ziarna kakaowego w 2017 r. doprowadziły do spadku wywozu ziarna kakaowego z Ghany do UE o 400 mln EUR. Natomiast w odniesieniu do wywozu przetworzonego ziarna kakaowego nadal utrzymywała się tendencja wzrostowa.

7. HANDEL I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ: AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT NIEDAWNYCH DZIAŁAŃ

Wszystkie umowy o wolnym handlu i DCFTA zawarte przez UE od 2010 r. zawierają rozdział dotyczący handlu i zrównoważonego rozwoju obejmujący prawnie wiążące zobowiązania, których egzekwowanie nadzorują zbierające się raz do roku komitety ds. handlu i zrównoważonego rozwoju.

W 2017 r. odbyła się pogłębiona debata polityczna z udziałem instytucji UE, państw członkowskich UE i społeczeństwa obywatelskiego na temat tego, w jaki sposób zwiększyć skuteczność wdrażania rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju oraz poprawić ich egzekwowanie, a jednocześnie potwierdzić podstawowe zobowiązania międzynarodowe, w tym porozumienie klimatyczne z Paryża. Mając to na uwadze, w dniu 26 lutego 2018 r. służby Komisji opublikowały [dokument roboczy](#) przedstawiający odnowioną strategię opartą na planie działania, w którym określono 15 konkretnych punktów odniesienia dla działań. Punkty te podzielono na cztery ogólne grupy, które odzwierciedlają konsensus wypracowany podczas debaty na temat obszarów wymagających poprawy:

- 1) współpraca (z państwami członkowskimi UE, Parlamentem Europejskim i organizacjami międzynarodowymi);
- 2) umożliwienie społeczeństwu obywatelskiemu, w tym partnerom społecznym, odegranie roli we wdrażaniu;
- 3) realizacja założeń (w tym poprzez określenie priorytetów dla poszczególnych partnerów, bardziej zdecydowane egzekwowanie i zwiększenie zakresu tematycznego w odniesieniu do przepisów prawa pracy i przepisów dotyczących zmiany klimatu, jak również zwiększenie dostępnych zasobów w ramach [strategii pomocy na rzecz wymiany handlowej](#) i wykraczających poza tę strategię); oraz
- 4) zwiększona komunikacja i przejrzystość.

W centrum uwagi znajduje się obecnie kwestia pełnego wdrożenia tego planu działania obejmującego 15 punktów, przy uwzględnieniu faktu, że po upływie pięciu lat przewidziano jego przegląd.

Na etapie wdrażania rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju Komisja zapewnia ścisłą współpracę z państwami członkowskimi UE w ramach specjalnej grupy ekspertów ds. handlu i rozwoju zrównoważonego, która spotyka się cztery razy w roku. Na podstawie umów handlowych ustanowiono wewnętrzne grupy doradcze społeczeństwa obywatelskiego, które odbywają regularne spotkania przy wsparciu Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego.

UE nadal nakłania swoich partnerów do wprowadzenia mechanizmów zrównoważonego i przejrzystego dialogu na temat kwestii związanych z handlem i zrównoważonym rozwojem oraz zwiększa zasoby finansowe przeznaczone na promowanie udziału zainteresowanych stron w odnośnych działaniach. Za ważną zmianę w tym kontekście można uznać utworzenie wewnętrznej grupy doradczej w Kolumbii.

Postępy we wdrażaniu istotnych zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju dokonują się w różnym tempie odzwierciedlającym charakter wyzwań, przed którymi stoi

każdy z partnerów. Niemniej jednak silniejsze zaangażowanie UE zaczyna przynosić rezultaty. Przykładowo z Korei Południowej napływają pokrzepiające sygnały, gdyż jej władze przekazały do wiadomości publicznej w UE harmonogram rozmów trójstronnych na temat przeglądu kodeksu pracy i innych ustaw, by utorować drogę do ratyfikacji przez Koreę Południową czterech podstawowych konwencji MOP (zob. [Summary of Discussions at the 6th TSD Committee](#)) [Podsumowanie rozmów na 6. posiedzeniu Komitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju]. Służby Komisji ściśle monitorują ten proces i w razie potrzeby podejmą dalsze działania. W Ameryce Środkowej UE – we współpracy z MOP oraz innymi organizacjami międzynarodowymi – zaangażowała się wraz z władzami krajowymi oraz wewnętrznymi grupami doradczymi w działania mające na celu przyspieszenie wykonania zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju w trudnych warunkach. W przypadku Peru UE intensyfikuje wysiłki na rzecz przyspieszenia prac nad wdrożeniem. Wniosek, który grupa organizacji społeczeństwa obywatelskiego przedłożyła Komisji, jeszcze bardziej uwidocznił fakt, że peruwiańskie organy muszą formalnie zaangażować swoje społeczeństwo obywatelskie w sprawy związane z handlem i zrównoważonym rozwojem.

Działania związane z handlem i zrównoważonym rozwojem nie są charakterystyczne wyłącznie dla FTA nowej generacji i DCFTA, lecz pojawiają się również w umowach handlowych innego rodzaju, takich jak umowy o partnerstwie gospodarczym (zobacz na przykład spotkanie pierwszego forum społeczeństwa obywatelskiego w ramach SADC, opisane w sekcji 6.1).

Do realizacji celów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju w krajach objętych umowami handlowymi z UE i poza nimi przyczynia się także szereg programów i projektów finansowanych przez UE³³.

Wspieraniu działań, które przyczynią się do realizacji celów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju, mają ponadto służyć [Europejski plan inwestycji zewnętrznych](#) oraz rozporządzenie UE 2017/1601 z dnia 26 września 2017 r.³⁴.

³³ Zob. na przykład program „Switch Africa Green” wspierający afrykańskie państwa w osiąganiu zrównoważonego rozwoju poprzez angażowanie się w przeprowadzanie zmian w kierunku ekologicznej gospodarki sprzyjającej włączeniu społecznemu; <https://www.switchafricagreen.org/index.php?lang=en>

³⁴ Zob. rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1601 z dnia 26 września 2017 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Funduszu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju (EFZR), gwarancji EFZR i funduszu gwarancyjnego EFZR.

8. W CENTRUM UWAGI: HANDEL PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W RAMACH FTA

Wkład unijnych umów FTA w rozwój handlu produktami rolno-spożywczymi: stan obecny w 2017 r.

Handel produktami rolno-spożywczymi na podstawie unijnych umów o wolnym handlu rośnie i w znacznym stopniu przyczynia się do sukcesu unijnego wywozu produktów rolno-spożywczych. W 2017 r. handel produktami rolno-spożywczymi UE z krajami partnerskimi objętymi umowami o wolnym handlu stanowił jedną trzecią całkowitego wywozu produktów rolno-spożywczych UE i ponad 40 % przywozu. Handel na podstawie unijnych umów o wolnym handlu pierwszej generacji (w szczególności ze Szwajcarią, Norwegią i Algierią) wniósł znaczący wkład w nadwyżkę 20 mld EUR w całkowitym handlu produktami rolno-spożywczymi UE w 2017 r. W ramach umowy o wolnym handlu nowej generacji z Koreą Południową UE jest piątym co do wielkości miejscem przeznaczenia wywozu w handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie umów o wolnym handlu – wywóz UE w tym sektorze wzrósł w ciągu ostatnich 8 lat o 113 %. W latach 2016–2017 wywóz z UE do Korei Południowej wzrósł o 10 % – z 2,6 do 2,9 mld EUR. Oczekuje się, że CETA z Kanadą przyniesie znaczne korzyści w miarę postępów w jej wdrażaniu. Celem CETA jest stopniowe znoszenie należności celnych na 91 % wszystkich pozycji taryfowych dotyczących produktów rolnych.

Wywóz z UE w ramach umów o wolnym handlu dość równomiernie rozkłada się na podstawowe produkty rolne oraz przetworzoną żywność i napoje. W 2017 r. głównymi miejscami przeznaczenia wywozu były Szwajcaria, Norwegia, Turcja, Kanada, Korea Południowa i Algieria, na które przypadało łącznie 55 % wywozu produktów rolno-spożywczych do partnerów objętych umowami o wolnym handlu i 19 % całkowitego unijnego wywozu produktów rolno-spożywczych. Pierwszym źródłem przywozu produktów rolnych do UE w ramach umów o wolnym handlu jest obecnie Ukraina (głównie zbóż, olejów roślinnych i nasion oleistych). W 2017 r. przywóz z tego państwa wzrósł o jedną trzecią. Ukraina, Szwajcaria, Turcja, Wybrzeże Kości Słoniowej, Republika Południowej Afryki, Kolumbia i Chile odpowiadały w 2017 r. za 51 % całkowitego przywozu produktów rolno-spożywczych w ramach umów o wolnym handlu oraz za 22 % całkowitego przywozu produktów rolno-spożywczych do UE. Większość produktów przywożonych do UE to podstawowe produkty rolne, takie jak owoce tropikalne, kakao, warzywa i kawa (72 %); przetworzona żywność i napoje stanowią 22 %.

Umowy o wolnym handlu otwierają rynki na produkty rolne, żywność i napoje, tworząc w ten sposób wartość dodaną i miejsca pracy w sektorze pierwotnej produkcji rolnej oraz sektorze przetwórstwa spożywczego, co pokazuje [badanie wpływu umów handlowych UE na sektor rolny](#) wykonane w 2016 r. na zlecenie Komisji przez Copenhagen Economics. W 2017 r. Komisja ponownie podjęła działania mające na celu promowanie handlu produktami rolnymi, w tym poprzez wizytę wysokiego szczebla w Kanadzie oraz promowanie unijnych produktów spożywczych i napojów na najważniejszych międzynarodowych targach handlowych (np. w Toronto i Abu Zabi). Dodatkowo do ponad 100 indywidualnych programów promocyjnych realizowanych już w 2017 r. Komisja wybrała 33 kolejne wnioski dotyczące promowania unijnych produktów rolno-spożywczych w państwach trzecich, które zostaną wdrożone w latach 2018–2020. Część z tych kampanii – współfinansowanych ze środków UE – obejmuje przykładowo promowanie w Egipcie jabłek posiadających oznaczenie geograficzne UE czy też zwiększanie wywozu szynek i serów z UE do Meksyku.

Eksporterzy z UE mogą korzystać z ponad 600 preferencyjnych kontyngentów taryfowych przyznanych przez partnerów umów o wolnym handlu. Wykorzystanie kontyngentów taryfowych jest różne w zależności od kraju i produktu z rozmaitych powodów; Komisja stara się poprawić ich wykorzystanie. W 2017 r. udało się uzyskać lepsze warunki dostępu do rynku dla wywozu wołowiny z UE do Turcji.

W celu usuwania barier handlowych związanych ze środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi w krajach partnerskich umowy o wolnym handlu zawierają postanowienia dotyczące tych środków. Przykładowo w 2017 r. Komisja uzyskała dla szeregu państw członkowskich UE zwiększony dostęp do rynku wieprzowiny w Meksyku i unijnych produktów mleczarskich w Peru. Ukraina zniosła nałożony przez siebie tymczasowy zakaz związany z ptasią grypą u drobiu, natomiast Japonia usunęła zakaz przywozu produktów z wołowiny w związku z BSE (gąbczasta encefalopatia bydła) w odniesieniu do dwóch dodatkowych państw członkowskich. Umowy o wolnym handlu zawierają również postanowienia promujące wysoki poziom ochrony zdrowia roślin i zwierząt u partnerów handlowych UE, w tym w krajach Partnerstwa Wschodniego i na Bałkanach Zachodnich. Ostatnim sukcesem było przyjęcie przez odpowiednie podkomitety DCFTA strategii dotyczących środków sanitarnych i fitosanitarnych w odniesieniu do Mołdawii i Gruzji. Ukraina również kończy rozmowy w tej sprawie z Komisją.

Umowy o wolnym handlu przewidują ochronę sztandarowych produktów UE, takich jak Aceto Balsamico di Modena, Feta, Reblochon, Prosciutto di Parma czy Queso Manchego, jak również win i napojów spirytusowych, chronionych jako oznaczenia geograficzne³⁵. Nowsze unijne umowy o wolnym handlu zapewniają wysoki poziom i znaczny zakres ochrony oznaczeń geograficznych w krajach, w których w większości przypadków wcześniej nie oferowano ochrony. Na przykład Ekwador obejmie ochroną 116 unijnych oznaczeń geograficznych. Od września 2017 r. 143 unijne oznaczenia geograficzne produktów rolno-spożywczych podlegają ochronie na mocy CETA – oprócz oznaczeń geograficznych wina i napojów spirytusowych chronionych w Kanadzie od 2003 r. Zapewniono ochronę Prosecco w Mołdawii, co zakończyło długotrwały spór sądowy.

Umowy o wolnym handlu przewidują ochronę unijnych producentów produktów wrażliwych, takich jak wołowina, drób czy cukier. Produkty te są całkowicie wyłączone z handlu na warunkach preferencyjnych albo – jeżeli są częściowo wyłączone – są objęte łącznie około 360 unijnymi kontyngentami taryfowymi. W odniesieniu do wrażliwych owoców i warzyw w szczytowym okresie zbiorów w UE stosuje się system cen wejścia.

Ponadto umowy o wolnym handlu mają na celu wspieranie lokalnego sektora rolnego w krajach rozwijających się, takich jak państwa AKP czy niektórzy partnerzy z Ameryki Środkowej i Łacińskiej. Unijne umowy o partnerstwie gospodarczym koncentrują się na celach rozwoju i przyniosły rezultaty we wspieraniu potencjału sektora rolnego w wielu państwach AKP: w latach 2007–2017 przywóz produktów rolno-spożywczych z krajów objętych umowami o partnerstwie gospodarczym wzrósł o 71 % pod względem wartości. Były to głównie towary rolne, takie jak owoce tropikalne, kakao lub kawa, które nie są

³⁵ Oznaczenie geograficzne jest to charakterystyczny znak wykorzystywany do identyfikacji produktu jako pochodzącego z terytorium danego kraju, regionu lub miejscowości, którego jakość, renoma lub charakterystyka są związane z danym pochodzeniem geograficznym.

uprawiane w UE. Ponadto choć wywóz z UE do Ameryki Środkowej oraz Kolumbii, Ekwadoru i Peru wzrasta, te ostatnie kraje odnotowują nadwyżkę w handlu produktami rolnospożywczymi opartym na przywozie do UE świeżych owoców tropikalnych, takich jak banany.

Komisja współpracuje z partnerami – stronami umów o wolnym handlu – w szerokim zakresie ważnych kwestii związanych z handlem produktami rolnymi, począwszy od pomocy technicznej UE w sektorze rolnym i rozwoju obszarów wiejskich po usprawnianie systemów kontroli bezpieczeństwa żywności.

Wdrażanie umów o wolnym handlu w sektorze rolno-spożywczym: obecne i przyszłe działania

Komisja podejmuje działania na wielu płaszczyznach w celu zapewnienia, aby umowy o wolnym handlu przynosiły korzyści sektorowi rolnemu. Działania te obejmują m.in. prace nad:

- ✓ rozwiązaniem nierozstrzygniętych kwestii dotyczących dostępu do rynku, takich jak w przypadku wywozu wołowiny z UE do Korei Południowej, oraz uznawaniem środków regionalizacji UE, zwłaszcza w odniesieniu do wywozu drobiu i wieprzowiny z UE do Korei Południowej, Japonii i Republiki Południowej Afryki,
- ✓ skutecznym wdrażaniem CETA (np. monitorowaniem wykorzystania i gromadzeniem informacji o przydziale i transferze kontyngentów taryfowych na ser) oraz przygotowaniem do wdrożenia umowy o partnerstwie gospodarczym z Japonią (po jej pełnym wdrożeniu zliberalizowane zostanie 87 % obecnego wywozu produktów rolnospożywczych),
- ✓ monitorowaniem i zwiększaniem wykorzystania kontyngentów taryfowych,
- ✓ egzekwowaniem ochrony oznaczeń geograficznych (np. CETA, Chile i Kolumbia, Ekwador i Peru) oraz kontynuowaniem procesu dodawania kolejnych oznaczeń geograficznych UE do wykazu oznaczeń chronionych na mocy umowy o wolnym handlu (Korea Południowa),
- ✓ monitorowaniem mechanizmu stabilizacyjnego dotyczącego bananów z Kolumbii, Ekwadoru, Peru i Ameryki Środkowej,
- ✓ zacieśnianiem współpracy z partnerami objętymi umowami o wolnym handlu (takimi jak Kanada lub Japonia) w ważnych kwestiach będących przedmiotem wspólnego zainteresowania, takich jak dobrostan zwierząt i odporność na środki przeciwdrobnoustrojowe,
- ✓ uruchamianiem funduszy UE w celu zapewnienia pomocy technicznej, np. w regionie Partnerstwa Wschodniego (w celu dalszego dostosowywania przepisów do dorobku prawnego UE w Gruzji, Mołdawii i na Ukrainie), na Bałkanach Zachodnich lub w państwach AKP.

9. AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT OBECNYCH I PRZYSZŁYCH DZIAŁAŃ

Komisja angażuje się w otwarty dialog z Parlamentem Europejskim na temat wdrażania umów o wolnym handlu, w tym na temat [rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie rocznego sprawozdania Komisji z realizacji wspólnej polityki handlowej](#). Komisja będzie w dalszym ciągu składała Parlamentowi Europejskiemu, Radzie, Europejskiemu Komitetowi Ekonomiczno-Społecznemu oraz Komitetowi Regionów coroczne sprawozdania z wdrażania unijnych umów o wolnym handlu.

Komisja angażuje się w liczne działania mające na celu pomoc ludziom i przedsiębiorstwom w jak najlepszym wykorzystaniu umów o wolnym handlu, stosując istniejące narzędzia i praktyki oraz opracowując nowe.

- ✓ Aby ułatwić MŚP korzystanie z umów o wolnym handlu, Komisja opracowuje portal internetowy poświęcony unijnemu przywozowi i wywozowi, integrujący informacje z bazy danych dotyczących dostępu do rynku i unijnego punktu informacyjnego ds. handlu. Portal będzie zawierał między innymi informacje i wskazówki na temat konkretnych produktów dotyczące procedur odprawy celnej – wsparte systemem ostrzegania dostosowanym do indywidualnych potrzeb użytkowników. Aktualne informacje na temat taryf preferencyjnych można również znaleźć w [bazie danych TARIC UE](#), a szczegółowe informacje dotyczące stosowania preferencyjnych reguł pochodzenia i powiązanych procedur dostępne są na stronach internetowych Komisji poświęconych organom celnym.
- ✓ Komisja stara się pozyskiwać od partnerów wiarygodne dane umożliwiające jej ustalenie wartości wskaźników wykorzystania preferencji dla wywozu z UE, poruszając odnośne kwestie z partnerami i zapewniając im w stosownych przypadkach pomoc. Począwszy od CETA nowe umowy będą zawierać wiążące postanowienia dotyczące okresowej wymiany danych. Komisja stara się również dotrzeć do dodatkowych informacji mogących wynikać z analizy innych wskaźników zastępczych, takich jak np. stopy oszczędności z tytułu ceł, które pozwalają na zmierzenie, jaki zakres mają rzeczywiste oszczędności z tego tytułu w zestawieniu ze wszystkimi potencjalnymi oszczędnościami z tytułu ceł³⁶.
- ✓ Nowa grupa ekspertów ds. umów handlowych UE zapewnia Komisji doradztwo dotyczące wdrażania umów o wolnym handlu. Społeczeństwo obywatelskie wnosi wkład m.in. przez odbywanie regularnych spotkań w ramach dialogu społeczeństwa obywatelskiego.

³⁶ Wskaźnik ten mógłby pomóc w określeniu sektorów, w których wartość wywozu i potencjalne oszczędności z tytułu ceł są wysokie, a w których niezbędna jest poprawa efektywności (zob. także badanie Nilssona i Preillona z 2018 r. dostępne pod adresem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156931.pdf).

- ✓ Komisja zintensyfikowała w ostatnim czasie współpracę z państwami członkowskimi UE w kwestiach przekrojowych związanych z wdrażaniem umów o wolnym handlu w ramach specjalnej sieci koordynatorów ds. umów o wolnym handlu.
- ✓ Aby omówić wdrażanie rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju, w szczególności praktyczne aspekty 15-punktowego planu działania w tym zakresie, specjalna grupa ekspertów z państw członkowskich ds. handlu i zrównoważonego rozwoju spotyka się obecnie cztery razy w roku. Ponadto właściwe służby Komisji zleciły przeprowadzenie w 2018 i 2019 r. badań dotyczących stosowania podstawowych norm pracy i warunków pracy w 29 państwach objętych zobowiązaniami w ramach GSP+ i umów o wolnym handlu.
- ✓ W celu zwiększenia przejrzystości wdrażania Komisja, począwszy od CETA, będzie udostępniać publicznie informacje na temat dialogów dotyczących umów o wolnym handlu i posiedzeń komitetów na swojej stronie internetowej „[Przejrzystość w działaniu](#)”. Komisja będzie dążyć do zwiększenia przejrzystości istniejących umów o wolnym handlu w ramach współpracy z partnerami.
- ✓ Aby zapewnić jak najszybsze rozpoczęcie funkcjonowania umów o wolnym handlu, Komisja udostępnia na swojej stronie internetowej wyczerpujące informacje w okresie poprzedzającym ich stosowanie. Oprócz tekstu tymczasowych umów o wolnym handlu Komisja, począwszy od CETA, będzie publikować arkusze informacyjne, przewodniki dla przedsiębiorstw, historie eksporterów i infografiki. W celu lepszego przygotowania do wdrożenia nowych umów o wolnym handlu Komisja, w miarę potrzeb, inwestuje w badania dotyczące krajowych systemów prawnych szeregu krajów partnerskich.
- ✓ Komisja promuje również wdrażanie umów o wolnym handlu poprzez organizowanie wraz z państwami członkowskimi UE „Dnia Dostępu do Rynku”, bazując przy tym na doświadczeniach zdobytych w ramach partnerstwa na rzecz dostępu do rynku. [Europejska Sieć Przedsiębiorczości](#) i agencje państw członkowskich promujące handel zarówno w Europie, jak i za granicą, a także stowarzyszenia przedsiębiorców i stowarzyszenia branżowe, takie jak światowa sieć europejskich organizacji przedsiębiorców (EBO WWN), informują o konkretnych możliwościach, jakie oferują umowy o wolnym handlu, i je promują.
- ✓ Zespoły ds. dostępu do rynku w delegaturach UE w państwach trzecich próbują wykorzystywać fundusze UE – np. Instrument Partnerstwa lub inne stosowne instrumenty – do wspierania wdrażania umów o wolnym handlu. Unijna [strategia pomocy na rzecz wymiany handlowej](#) oraz [unijny plan inwestycji zewnętrznych](#) wspierają małe przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się w wykorzystywaniu możliwości płynących z umów o wolnym handlu. Wprowadzona w 2017 r. inicjatywa europejskiej dyplomacji gospodarczej zapewnia wzajemne wzmocnienie poszczególnych polityk UE na rzecz

wspierania kluczowych priorytetów gospodarczych, z których jednym jest wdrażanie umów o wolnym handlu.

- ✓ W 2018 r. Komisja opublikuje śródkresową ocenę umowy o wolnym handlu z Koreą Południową i wkrótce rozpocznie śródkresową ocenę umowy z Kolumbią i Peru. Trwa [ocena ex post](#) umów o wolnym handlu między UE a sześcioma śródziemnomorskimi krajami partnerskimi, której wyniki spodziewane są na koniec 2019 r.

10. EGZEKWOWANIE PRAWA

Unijne umowy o wolnym handlu przewidują zdecydowane egzekwowanie istotnych zobowiązań zawartych w każdej umowie w celu zapewnienia skutecznego i terminowego rozwiązywania sporów, które mogą pojawić się w tym zakresie. W 2017 r. nie wszczęto przewidzianej w umowach o wolnym handlu procedury rozstrzygania sporów, ale Komisja w dalszym ciągu bardzo dokładnie i starannie monitoruje wdrażanie umów o wolnym handlu. Takie działanie pozwala Komisji na przeprowadzenie oceny adekwatności egzekwowania prawa w poszczególnych przypadkach.

ZALĄCZNIK 1 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE

Państwo wywozu	2015	2016	2017
Umowy o wolnym handlu nowej generacji			
Kolumbia	97 %	97 %	97 %
Kostaryka	96 %	97 %	96 %
Ekwador	89 %	88 %	97 %
Salwador	82 %	74 %	90 %
Gwatemala	95 %	95 %	93 %
Honduras	91 %	92 %	92 %
Nikaragua	94 %	94 %	93 %
Panama	70 %	61 %	82 %
Peru	98 %	97 %	96 %
Korea Południowa	85 %	87 %	88 %
Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu			
Gruzja	83 %	80 %	77 %
Mołdawia	91 %	88 %	85 %
Ukraina	87 %	89 %	87 %
Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji			
Partnerzy śródziemnomorscy			
Algieria	97 %	95 %	97 %
Egipt	95 %	96 %	97 %
Izrael	89 %	90 %	91 %
Jordania	68 %	79 %	75 %
Liban	76 %	71 %	70 %
Maroko	97 %	97 %	97 %
Okupowane terytoria palestyńskie	78 %	81 %	77 %
Tunezja	95 %	96 %	94 %
Balkany Zachodnie			
Albania	87 %	86 %	86 %
Bośnia i Hercegowina	93 %	94 %	94 %
Była jugosłowiańska republika Macedonii	97 %	95 %	94 %
Kosowo	85 %	89 %	92 %
Czarnogóra	81 %	83 %	90 %
Serbia	93 %	90 %	92 %
Partnerzy z Ameryki Łacińskiej			
Chile	95 %	95 %	96 %
Meksyk	52 %	58 %	70 %
Państwa EFTA			
Norwegia	71 %	66 %	69 %
Szwajcaria	86 %	83 %	85 %
Umowy o partnerstwie gospodarczym			
CARIFORUM (średnia)	91 %	92 %	91 %
Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju (średnia)	87 %	80 %	83 %
Afryka Wschodnia i Południowa (średnia)	97 %	97 %	96 %
Wybrzeże Kości Słoniowej	99 %	98 %	98 %
Ghana	98 %	98 %	96 %
Ameryka Środkowa (Kamerun)	91 %	97 %	99 %
Państwa regionu Pacyfiku (średnia)	92 %	99 %	81 %

ZALĄCZNIK 2 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE

Państwo przywozu	2015	2016	2017
Umowy o wolnym handlu nowej generacji			
Kolumbia	63 %	71 %	68 %
Peru	28 %	47 %	52 %
Kostaryka		38 %	
Ekwador			42 %
Korea Południowa	68 %	71 %	74 %
Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu			
Gruzja	72 %	71 %	77 %
Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji			
Partnerzy śródziemnomorscy			
Egipt	36 %	62 %	44 %
Izrael		89 %	86 %
Liban	74 %		58 %
Maroko		52 %	
Balkany Zachodnie			
Albania	76 %	80 %	78 %
Była jugosłowiańska republika Macedonii		90 %	89 %
Kosowo		44 %	
Czarnogóra	85 %	85 %	86 %
Serbia	89 %	90 %	91 %
Partnerzy z Ameryki Łacińskiej			
Chile	76 %	75 %	76 %
Meksyk	76 %	85 %	75 %
Państwa EFTA			
Szwajcaria	79 %	79 %	78 %

ZAŁĄCZNIK 3 – WYKAZ AKRONIMÓW

AKP	państwa Afryki, Karaibów i Pacyfiku
CARIFORUM	Forum karaibskiej grupy państw AKP
CETA	kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa między UE a Kanadą
CITES	Konwencja o międzynarodowym handlu dzikimi zwierzętami i roślinami gatunków zagrożonych wyginięciem
DAG	wewnętrzna grupa doradcza
DCFTA	pogłębiona i kompleksowa strefa wolnego handlu
EBO WWN	światowa sieć europejskich organizacji przedsiębiorców
EOG	Europejski Obszar Gospodarczy
EEN	Europejska Sieć Przedsiębiorczości
EPA	umowa o partnerstwie gospodarczym
ESA	Afryka Wschodnia i Południowa
BIZ	bezpośrednie inwestycje zagraniczne
FTA	umowa o wolnym handlu
GI	oznaczenia geograficzne
IPR	prawa własności intelektualnej
MOP	Międzynarodowa Organizacja Pracy
KNU	klauzula najwyższego uprzywilejowania
PUR	wskaźnik wykorzystania preferencji
SAA	układ o stabilizacji i stowarzyszeniu
SADC	Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju
MŚP	małe i średnie przedsiębiorstwa
SPS	środki sanitarne i fitosanitarne
TBT	bariery techniczne w handlu
TRQ	kontyngent taryfowy
TSD	handel i zrównoważony rozwój