



**RADA
UNII EUROPEJSKIEJ**

**Bruksela, 12 listopada 2010 r. (12.11)
(OR. en)**

16183/10

**WTO 368
COMER 200
SPG 14
DEVGEN 336
PI 137
MAR 118
ECOFIN 722
COMPET 358
SOC 750**

PISMO PRZEWODNIE

Od:	Sekretarz Generalny Komisji Europejskiej, podpisał dyrektor Jordi AYET PUIGARNAU
Data otrzymania:	10 listopada 2010 r.
Do:	Pierre de BOISSIEU, Sekretarz Generalny Rady Unii Europejskiej
Dotyczy:	Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów – Handel, wzrost i polityka światowa – Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020

Delegacje otrzymują w załączeniu dokument Komisji KOM(2010) 612 wersja ostateczna.

Załącznik: KOM(2010) 612 wersja ostateczna



KOMISJA EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 9.11.2010
KOM(2010) 612 wersja ostateczna

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU
REGIONÓW**

Handel, wzrost i polityka światowa

Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020

{SEC(2010 1268}
{SEC(2010) 1269}

**KOMUNIKAT KOMISJI DO PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO, RADY,
EUROPEJSKIEGO KOMITETU EKONOMICZNO-SPOŁECZNEGO I KOMITETU
REGIONÓW**

Handel, wzrost i polityka światowa

Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020

1. Kontekst i podstawowe kierunki

Podstawowym celem europejskiej polityki gospodarczej jest przyspieszenie wzrostu. Tylko trwały wzrost gospodarczy jest w stanie wygenerować nowe miejsca pracy i zabezpieczyć finansowanie świadczeń publicznych. Wyzwolenie potencjału naszych gospodarek w zakresie wzrostu będzie dużym wyzwaniem – wyzwaniem podjętym poprzez strategię Europa 2020¹, której celem jest inteligentny, zrównoważony i sprzyjający włączeniu społecznemu rozwój. Niniejszy komunikat jest kluczowym elementem wymiaru zewnętrznego strategii Europa 2020. Określa on, w jaki sposób do realizacji tego celu, a także naszej polityki zewnętrznej w ogóle, ma się przyczynić polityka w dziedzinie handlu i inwestycji. Komunikat ten należy czytać łącznie z dwoma innymi, powiązanymi dokumentami: sprawozdaniem dotyczącym dotychczasowych postępów w zakresie realizacji strategii na rzecz globalnego wymiaru Europy z 2006 r. oraz analizą poświęconą roli handlu jako motoru dobrobytu.

Gospodarki otwarte cechuje z reguły szybszy rozwój niż gospodarki zamknięte. Handel sprzyja poprawie wydajności oraz innowacyjności, co przekłada się na większy wzrost w UE. Zwiększa ona popyt zagranicy na nasze wyroby i usługi. Otwarty handel daje ponadto konsumentom w UE dostęp do szerokiej oferty produktów po niższych cenach. Otwartość Europy na bezpośrednie inwestycje zagraniczne zwiększa naszą konkurencyjność. Analogicznie: możliwość inwestowania za granicą pozwala naszym firmom rozwijać działalność w skali globalnej oraz tworzyć nowe miejsca pracy w kraju i za granicą. Reasumując, Europa, pamiętając cały czas o kosztach wiążących się z dostosowaniem, musi wykorzystać możliwości, jakie daje bardziej otwarty handel i inwestycje: większy wzrost, więcej miejsc pracy oraz niższe ceny dla konsumenta.

Trzy korzyści płynące z otwarcia handlu

Wzrost gospodarczy Sfinalizowanie wszystkich trwających negocjacji (runda dauhańska i umowy dwustronne) oraz poczynienie istotnych postępów w relacjach z naszymi partnerami strategicznymi spowodowałoby, że do 2020 r. unijny PKB byłby o 1 % wyższy niż w innym wypadku².

Korzyści dla konsumenta Zyski, które wynikają dla przeciętnego europejskiego konsumenta z szerszej oferty wyrobów i usług kształtują się na poziomie kwoty rzędu 600 EUR rocznie; do tego dochodzą korzyści w postaci niższych cen.

Wpływ na zatrudnienie Panuje powszechna zgoda co do tego, że integracja UE z gospodarką globalną poprzez intensyfikację wymiany handlowej przyczynia się do powstania większej liczby

¹ Komisja Europejska „Europa 2020 - Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu”; zob. http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm.

² Według prognoz Komisji 1% unijny PKB w 2010 r. stanowił równowartość 120 mld EUR.

miejsce pracy o wyższym poziomie zarobków. Ponad 36 mln miejsc pracy w Europie uzależnione jest, bezpośrednio lub pośrednio, od handlu UE z innymi państwami świata. Dla samych tylko firm kontrolowanych przez podmioty z Japonii i Stanów Zjednoczonych pracuje ponad 4,6 mln mieszkańców UE³.

Źródło: Wielkość oszacowana przez Komisję Europejską. Więcej informacji: „Trade as Driver of Prosperity”, pkt II.1.

Aby jednak polityka otwartego handlu w Europie odniosła sukces polityczny, także druga strona – zarówno nasi partnerzy o rozwiniętej gospodarce, jak i gospodarki wschodzące – muszą podjąć analogiczny wysiłek, w duchu wzajemności i obopólnych korzyści.⁴ Polityka handlowa nie zyska społecznego poparcia w Europie, jeżeli nie będziemy mieć zapewnionego uczciwego dostępu do surowców lub jeżeli na przykład zablokowany będzie dostęp do zamówień publicznych w państwach trzecich. Gospodarka UE zachowa swój otwarty charakter, ale nie będziemy też naiwni. W szczególności Komisja będzie uczulona na konieczność obrony europejskich interesów i europejskich miejsc pracy. Nieuczciwe praktyki handlowe będzie zwalczać przy pomocy wszelkich stosownych środków.

Nasza gospodarka jest największa na świecie. Jesteśmy także największym na świecie eksporterem. W 2009 r. wartość wywozu towarów i usług przez europejskie firmy wyniosła 1,6 bln EUR, co odpowiada ok. 13 % PKB. Co więcej, UE jest najważniejszym na świecie inwestorem zagranicznym, a zarazem odbiorcą zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Jak wynika z rys. 1 w załączniku, nasz udział w handlu globalnym utrzymuje się na stabilnym poziomie, pomimo dynamicznego rozwoju gospodarek wschodzących. Silna pozycja Europy w dziedzinie handlu międzynarodowego wpływa także pozytywnie na opinię publiczną⁵.

Do 2015 r. 90 % wzrostu na świecie wytwarzane będzie poza Europą, z czego trzecia część przypadać będzie na Chiny (zob. rys. 1). W najbliższych latach musimy więc wykorzystać możliwość, jaką stwarza szybkie tempo wzrostu zagranicą, w szczególności w Azji Wschodniej i Południowej. Do 2030 r. niemal 60 % światowego PKB będzie najprawdopodobniej wytwarzane w krajach rozwijających się i o gospodarce wschodzącej. Aktualnie gospodarki takie wytwarzają mniej niż 50 % PKB⁶.

W ostatnim czasie byliśmy świadkami zasadniczych zmian w gospodarce światowej i handlu światowym. Łańcuch dostaw wielu towarów i usług obejmuje obecnie zakłady produkcyjne i biura zlokalizowane w różnych miejscach na świecie. Dwie trzecie wielkości naszego przywozu dotyczy nakładów pośrednich, które przyczyniają się zwiększenia naszych mocy produkcyjnych. Dla zachowania pozycji wiodącej nasze przedsiębiorstwa muszą mieć dostęp do nakładów, usług i wysoko wykwalifikowanego personelu z całego świata, a podejmowane przez nie inwestycje oraz własność intelektualna muszą mieć zapewnioną ochronę.

Nasz program działań musi ewoluować w sposób odzwierciedlający takie uwarunkowania, co jasno wynika ze strategii Europa 2020. W dalszym ciągu ważne jest obniżanie stawek celnych na towary

³ „The transatlantic economy 2010”, D. Hamilton, J. Quinlan, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University oraz „Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010”, METI, Japonia.

⁴ Konkluzje Rady Europejskiej, 16 września 2010 r.

⁵ Według specjalnego badania Eurobarometru 357 dotyczącego handlu międzynarodowego, przeprowadzonego we wrześniu 2010 r., zdaniem 65 % respondentów UE odnosi znaczne korzyści dzięki handlowi międzynarodowemu, a 64 % uważa, że produkty europejskie mogą z powodzeniem konkurować z produktami z innych regionów świata.

⁶ W 2010 r. 49 %. Zob. raport OECD z 2010 r. pt. „Perspectives on Global Development: Shifting Wealth”.

przemysłowe i rolne, niemniej podstawowe wyzwanie leży gdzie indziej. Przede wszystkim istotne będzie zapewnienie rynkowi dostępu do usług i inwestycji, otwarcie rynku zamówień publicznych, lepsze umowy dotyczące praw własności intelektualnej i ich egzekwowania, nieograniczone zaopatrzenie w surowce i energię oraz, w szczególności, pokonanie barier regulacyjnych, m.in. poprzez propagowanie standardów międzynarodowych. W ramach handlu powinniśmy także promować „ekologizację” światowej gospodarki i godną pracę.

W rezultacie w coraz większym stopniu na pierwszy plan wysuwać będą się punkty styeczne naszych przepisów wewnętrznych i zewnętrznej liberalizacji, a zgodnie z zaleceniem Rady Europejskiej z września br. musimy w dalszym ciągu zwiększać spójność i komplementarność obszarów wewnętrznej i zewnętrznej polityki UE jako całości⁷. Na przykład dzięki sprawnej funkcjonującemu rynkowi wewnętrznemu usług i bardziej systematycznej współpracy regulacyjnej z najważniejszymi państwami trzecimi ułatwiony zostanie międzynarodowy handel usługami i likwidacja barier związanych z istnieniem granic.

Będziemy podejmować działania w wymiarze zarówno wielostronnym, poprzez WTO, jak i dwustronnym. Naszym kluczowym priorytetem jest sfinalizowanie rundy dauhańskiej. Współpraca dwustronna nie wyklucza jednak współpracy wielostronnej. Wręcz przeciwnie – liberalizacja bowiem napędza liberalizację.

Dlatego też znakomita część naszej energii zostanie ukierunkowana na zawarcie zrównoważonych umów o wolnym handlu, uznanych za priorytetowe przez Komisję w strategii na rzecz globalnego wymiaru Europy. Pierwsze efekty będą widoczne już niedługo, dzięki ratyfikacji umowy z Koreą Południową. Negocjacje w sprawie tej umowy były trudne i nie powinniśmy mieć złudzeń: ustępstwa oczekiwane od UE i kompromisy, bez których nie obejdzie się w kolejnych umowach, będą jeszcze trudniejsze.

Jednocześnie będziemy podejmować działania zmierzające w kierunku zamknięcia rundy dauhańskiej i dalszego wzmocnienia WTO. Negocjacje w ramach rundy dauhańskiej przeciągają się już za bardzo. Ich ostateczne powodzenie jest bardzo ważne, nie tylko ze względu na korzyści o charakterze gospodarczym, ale także dla potwierdzenia centralnej roli WTO w systemie światowego handlu.

Porozumienie dauhańskie nie da jednak odpowiedzi na nowsze pytania, które powinny być w gestii światowych reguł handlu. Najwyższy czas zacząć zastanawiać się nad dalszymi krokami, jakie konieczne będą po sfinalizowaniu rundy dauhańskiej. W tym celu Komisja powoła specjalną grupę złożoną z wybitnych specjalistów.

Po ostatecznym uzgodnieniu wszystkich umów o wolnym handlu, które aktualnie są na etapie negocjacji lub są rozważane, UE będzie mieć zawarte umowy o handlu preferencyjnym ze znakomitą większością członków WTO. Na państwa te przypada jednak łącznie jedynie połowa wolumenu naszej wymiany handlowej. Równie ważne jest zacieśnienie współpracy handlowo-inwestycyjnej z innymi dużymi gospodarkami świata – Stanami Zjednoczonymi, Chinami, Japonią i Rosją.

Na potrzeby intensyfikacji współpracy z tymi państwami utworzono specjalne fora. Konieczne będzie dokonanie oceny, czy fora te spełniają swoje zadanie, czy też należy rozważyć innego rodzaju rozwiązania. W przypadku Stanów Zjednoczonych i Japonii współpraca powinna skupić się

⁷ Konkluzje Rady Europejskiej, załącznik I lit. a), 16 września 2010 r.

na pozataryfowych barierach dla handlu i inwestycji, w szczególności poprzez współpracę regulacyjną.

Chiny są aktualnie drugim pod względem wielkości partnerem handlowym UE – oznacza to zarówno ogromne możliwości, jak i wyzwania. Zważywszy na olbrzymi potencjał wzrostu Chiny stanowią nie lada atrakcję jako kierunek eksportu i inwestycji. Bezspornym faktem jest jednak, że część chińskiej polityki przemysłowej i makroekonomicznej świadczy o stosowaniu reguł kapitalizmu państwowego. Podobne problemy występują w przypadku naszego największego sąsiada, Rosji.

Handel powinien także sprzyjać włączeniu społecznemu, zarówno na świecie, jak i w UE. Kraje rozwijające się, które uczestniczą w globalnym handlu i globalnych łańcuchach produkcji odnoszą korzyści w postaci szybkiego wzrostu dochodów i zatrudnienia, a także istotnej redukcji ubóstwa. Unijna polityka handlowa wspomaga najbardziej potrzebne gospodarki również poprzez hojne jednostronne preferencje handlowe. Ogólnie rzecz biorąc dostosowujemy naszą politykę ściśle do poziomu rozwoju gospodarki naszych partnerów. Baczna uwagę zwracamy na zgodność z polityką rozwoju, na przykład w zakresie walki z ubóstwem.

Jednocześnie dzięki otwartemu charakterowi handel przyczynia się do wzrostu poziomu dobrobytu, zatrudnienia i zarobków w gospodarkach rozwiniętych, w tym także w UE. Otwartość oznacza nowe miejsca pracy. Mamy jednak świadomość tego, że koszty dostosowania w określonych obszarach lub sektorach bywają wysokie, dlatego też potrzebujemy odpowiedniej krajowej i unijnej polityki pracy i polityki społecznej, która ułatwiłaby pracownikom i przedsiębiorcom odpowiednie przystosowanie się. Kwestia ta powinna zostać uwzględniona w naszych priorytetach budżetowych, stosownie do przeglądu budżetu Komisji z października 2010 r.⁸ W toku prac nad niniejszym komunikatem prowadziliśmy zakrojone na szeroką skalę konsultacje w UE. Wnioski płynące z tych konsultacji, a także przeprowadzonych dyskusji wewnętrznych, stanowią główne składniki programu polityki handlowej, jaką Komisja proponuje na okres aktualnego mandatu. Dokona tego w oparciu o nowe ramy instytucjonalne wynikające z traktatu lizbońskiego. Należy to uznać za istotną szansę, ponieważ dzięki temu wzrasta przejrzystość i legitymacja unijnej polityki handlowej, nowy głos w sprawach handlu uzyskuje Parlament Europejski, a ponadto stworzone zostają warunki do obopólnego wzmocnienia handlu i działań zewnętrznych, zarówno tu, w Brukseli, jak i w delegaturach UE w 136 państwach świata.

Na niniejszy komunikat należy patrzeć jak na kluczowy element wymiaru zewnętrznego strategii Europa 2020, a także wyraźne sformułowanie zamiaru Europy, by odgrywać aktywną i asertywną rolę w promowaniu programu polityki handlowej w ramach G20 oraz na wszystkich istotnych globalnych forach handlowych. W rzeczy samej, otwarte rynki odegrają centralną rolę w osiągnięciu silnego, trwałego i zrównoważonego wzrostu, który za cel przyjęli przywódcy krajów G20 podczas szczytu Grupy w Toronto.

2. Polityka handlu i inwestycji gotowa na wyzwania jutra

2.1. Inteligentny wzrost: szybciej ku przyszłości

Nasza przyszłość gospodarcza uzależniona jest od utrzymania przewagi konkurencyjnej w dziedzinie innowacyjnych, wysokiej wartości produktów, które generują trwałe i dobrze płatne

⁸ Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie przeglądu budżetu, 19 października 2010 r., s. 15.

miejsca pracy⁹. Musi to znaleźć odpowiednie odzwierciedlenie w unijnej polityce handlowej. W tym celu niezbędne jest rozszerzenie zakresu naszych prac o następujące zagadnienia:

- sprawnie działający globalny łańcuch dostaw produktów nie może istnieć bez zaplecza w postaci transportu, łączności, usług finansowych, usług handlowych oraz wolnych zawodów. **Usługi** stanowią 70 % produkcji światowej gospodarki, natomiast zaledwie jedną piątą światowego handlu. Niewielki udział usług w globalnym handlu wynika wprawdzie częściowo z przeszkód naturalnych (niektóre usługi z definicji nie mogą stanowić przedmiotu handlu), ale istotną rolę odgrywają również bariery handlowe. Pozostałe bariery handlowe w dziedzinie usług są zwykle o rząd wielkości większe niż bariery w sektorach produkcji. Szacowane ekwiwalenty taryfowe są zwykle wyższe o ponad 20 %, a często nawet o dużo więcej (zob. tabela 2). Wszelkimi możliwymi sposobami będziemy starali się uzyskać od naszych głównych partnerów z gospodarek rozwiniętych i wschodzących większą otwartość na naszych usługodawców, analogiczną do tej, którą unijny rynek wewnętrzny oferuje usługodawcom z państw trzecich, przy jednoczesnym utrzymaniu celów zgodnych z konwencją UNESCO o różnorodności kulturowej z 2005 r. W dalszym ciągu będziemy oferować możliwość integracji z rynkiem wewnętrznym niektórym państwom sąsiadującym (np. Ukrainie, Mołdawii, państwom z regionu kaukaskiego, Egiptowi, Jordanii, Maroku i Tunezji) w sektorach usług finansowych, pocztowych i telekomunikacji.

Zgodnie z sugestiami, jakie padły podczas konsultacji publicznych, będziemy także dążyć do tego, by regulacja usług we wszystkich państwach trzecich miała charakter otwarty, niedyskryminacyjny, przejrzysty i odbywała się w interesie publicznym, tak by nasze podmioty gospodarcze miały lepsze warunki do prowadzenia w takich krajach działalności. Wreszcie zważywszy na to, że zmiany technologiczne prowadzą do powstawania nowych usług oraz zwiększają możliwość włączenia do handlu usług transgranicznych, nasze porozumienia handlowe powinny obejmować środki zapobiegające powstawaniu nowych barier dla dostępu takich usług do handlu.

- Nastąpił olbrzymi wzrost pod względem przepływu kapitału i **bezpośrednich inwestycji zagranicznych**. Prawie połowa światowego handlu odbywa się dzisiaj pomiędzy filiami międzynarodowych przedsiębiorstw, które prowadzą wymianę towarów i usług pośrednich. Aby wyjść naprzeciw potrzebom inwestorów ze wszystkich państw członkowskich, Komisja zaproponowała kompleksową europejską politykę inwestycji¹⁰. Celem tej polityki będzie włączenie elementu ochrony inwestycji wraz z liberalizacją inwestycji do trwających negocjacji handlowych. W tym celu w najbliższym czasie przedstawione zostaną wnioski dotyczące uaktualnienia stosownych wytycznych negocjacyjnych, zaczynając od Kanady, Singapuru i Indii. Komisja rozważa także zasadność zawarcia indywidualnych umów inwestycyjnych z innymi państwami, takimi jak Chiny.
- Obszarem rynków zagranicznych, który w szczególnie dużym stopniu zamknięty jest dla firm z UE, są **zamówienia publiczne**. Zamówienia publiczne, których udział w PKB w dużych krajach uprzemysłowionych przekracza 10 %, a w gospodarkach wschodzących stale rośnie, dają istotne możliwości biznesowe w sektorach, w których przemysł UE jest wysoce konkurencyjny. Są to przykładowo sektory takie jak transport publiczny, produkcja wyrobów medycznych, środków

⁹ Komunikat Komisji Europejskiej „Projekt przewodni strategii Europa 2020 – Unia innowacji” - COM(2010) 546 z 6.10.2010.

¹⁰ COM(2010) 343 z 7.7.2010.

farmaceutycznych oraz sektor ekologicznych technologii. W dalszym ciągu będziemy naciskać na większe otwarcie zagranicznych rynków zamówień publicznych, a w szczególności będziemy walczyć z praktykami dyskryminacyjnymi. Prowadziliśmy aktywne negocjacje dotyczące zwiększenia dostępu dla naszych przedsiębiorstw, zarówno w ramach negocjacji dwustronnych, jak i w kontekście porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych (GPA). Działamy na rzecz wcześniejszego przystąpienia Chin do porozumienia GPA, w odpowiedzi na ambitną ofertę, zgodną ze zobowiązaniami tego państwa w związku z przystąpieniem do WTO. Jednak mimo że rynek UE już teraz jest w bardzo dużym zakresie otwarty, rynki naszych głównych partnerów otwarte są w dużo mniejszym stopniu, w szczególności na poziomie regionalnym i lokalnym (zob. tabela 4 w załączniku). W związku z tym Komisja przedstawi w 2011 r. wniosek legislacyjny w sprawie unijnego instrumentu, który zwiększyłby nasze możliwości, w celu zabezpieczenia lepszej symetrii w dostępie do rynków zamówień publicznych w gospodarkach rozwiniętych i dużych gospodarkach wschodzących, w oparciu o nasze zobowiązania międzynarodowe. Analogicznie, zgodnie z niedawnym komunikatem Komisji w sprawie innowacyjności w Unii¹¹, większa powinna być także symetria w dostępie do programów badawczo-rozwojowych w państwach trzecich, odzwierciedlająca bardzo duży stopień otwarcia w tej dziedzinie w UE.

- Wymiana handlowa i inwestycje mają kluczowe znaczenie dla **upowszechniania innowacji i nowych technologii** w UE i innych regionach świata. Dotyczy to zarówno „nowych” sektorów, jak np. telekomunikacja, jak i tych bardziej „tradycyjnych”, np. nowoczesna produkcja tekstylna. Zalecamy przedłużenie moratorium na cła w odniesieniu do handlu elektronicznego; będziemy kontynuować starania na rzecz uaktualnienia **umowy o technologiach informacyjnych (ITO) Światowej Organizacji Handlu** z 1996 r. w celu rozszerzenia jej zakresu, zlikwidowania pozataryfowych barier dla handlu takimi produktami (np. podwójne badanie zgodności) oraz zwiększenia jej zasięgu geograficznego¹².
- Szczególnie szkodliwe są **bariery regulacyjne** dla handlu towarami, usługami i inwestycji, w szczególności w przypadku naszych głównych partnerów handlowych, biorąc pod uwagę dynamikę wzajemnej wymiany handlowej i relacje inwestycyjne. Szczególne problemy związane są z nieprzyjęciem lub niestosowaniem międzynarodowych standardów, oraz często uciążliwymi wymogami w zakresie certyfikacji lub kontroli, w tym w zakresie produktów przemysłowych oraz wywozu produktów unijnego rolnictwa lub rybołówstwa. Każde państwo ma prawo do określenia własnego poziomu ochrony polityki publicznej i wynikającej z niej regulacji, np. w zakresie utrzymania wysokiego poziomu zdrowia i bezpieczeństwa obywateli czy ochrony środowiska. Oczywiście regulacja w takich przypadkach musi być faktycznie wyegzekwowana. Świadomość tego, że takie regulacje obowiązują i są egzekwowane, daje także dodatkową pewność konsumentowi kupującemu, czy to pochodzące z importu, czy też krajowej produkcji, wyroby i usługi.
- O ile jednak w niektórych przypadkach można uzasadnić różnice w porządku prawnym, brak wspólnych standardów czy nieuznawanie ich, to nazbyt często są one źródłem znacznych kosztów dla firm unijnych działających za granicą. Bariery pozataryfowe, jakkolwiek trudne do przedstawienia w ujęciu ilościowym, są często źródłem sporów handlowych, podczas gdy obniżenie związanych z nimi kosztów handlu może przynieść istotne oszczędności¹³.

¹¹ Zob. przypis 9.

¹² Por. propozycja UE zawarta w dokumencie WTO G/IT/W/28 z dnia 15 września 2008 r.

¹³ Dokument roboczy pt. „Trade as a driver of prosperity” („Handel motorem dobrobytu”), rozdział III.2 „Non-tariff regulatory barriers on goods”.

Wzmocniona w taki sposób polityka regulacyjna – ukierunkowana zarówno na promowanie równoważności lub konwergencji (przepisów, standardów, praktyk w zakresie badań i certyfikacji) w skali międzynarodowej, jak i na zminimalizowanie niepotrzebnych kosztów regulacji na świecie – stanowi ważny aspekt naszych relacji handlowych, w szczególności relacji z naszymi kluczowymi partnerami, lub w ramach negocjacji w sprawie umów o wolnym handlu lub podobnych negocjacji. Niemniej jednak wiele jeszcze pozostaje do zrobienia. Będziemy zachęcać naszych głównych partnerów handlowych do przyłączenia się i promowania stosowania istniejących sektorowych inicjatyw na rzecz konwergencji przepisów, takich jak regulaminy Europejskiej Komisji Gospodarczej (EKG) ONZ dotyczące pojazdów samochodowych, oraz czynnego udziału w tworzeniu standardów międzynarodowych lub wspólnego podejścia regulacyjnego w wielu różnych sektorach. Zaiste, jak pokazują doświadczenia, znacznie łatwiej stawiać czoło potencjalnym barierom jeszcze *przed* utrwaleniem się praktyk regulacyjnych; dotyczy to zarówno ugruntowanych gałęzi unijnego przemysłu, jak przemysł motoryzacyjny, maszynowy czy chemiczny, jak i w szczególności szybko rozwijających się nowych sektorów, takich jak branża usług online czy biotechnologii.

- Należy tu przyznać, że dość dużo państw trzecich uznaje korzyści wynikające z unijnego systemu regulacji w zakresie jednolitego rynku, w związku z czym dostosowały one odpowiednio swoje przepisy krajowe. W coraz bardziej zglobalizowanej gospodarce nasze prawodawstwo musi być w coraz większym stopniu uczulane na kontekst międzynarodowy oraz potrzebę pomocy unijnym przedsiębiorstwom, tak by nie przestały być konkurencyjne. Relacja, jaka łączy otwarcie na handel zewnętrzny i reformy rynku wewnętrznego ma często charakter dwukierunkowy, zważywszy na to, że w obu przypadkach dążymy do zredukowania kosztów niepotrzebnych barier regulacyjnych, które zakłócają przepływ towarów, usług i inwestycji. Musimy robić więcej, by odpowiednio wykorzystać skuteczność polityki wewnętrznej i zewnętrznej i w ten sposób zwiększyć konkurencyjność Europy na globalnym rynku¹⁴. Komisja sprawdzi, w jaki sposób wzmocnić wzajemne powiązania między działaniami regulacyjnymi zorientowanymi na zewnątrz i do wewnątrz, oraz w jaki sposób poprawić koordynację między obu rodzajami działań w sferach takich jak regulacja rządowa i standardy międzynarodowe, ze szczególnym uwzględnieniem przyszłych przepisów ustawodawczych. Kwestie te omówiono także w komunikacie Komisji „W kierunku Aktu o jednolitym rynku”¹⁵.
- Powinniśmy także spowodować, by **tymczasowy przepływ ludności** odbywający się w związku ze świadczeniem usług¹⁶ zwiększał konkurencyjność naszych usługodawców i inwestorów, zarówno w UE, jak i zagranicą. Zasadnicze znaczenie dla utrzymania wysokiej innowacyjności europejskich firm i ośrodków badawczo-naukowych ma przyciągnięcie zasobów ludzkich z całego świata legitymujących się najwyższymi kwalifikacjami. Analogicznie firmy europejskie muszą mieć możliwość przenoszenia swych menedżerów i ekspertów do oddziałów zlokalizowanych za granicą. Jeżeli chcemy w dalszym ciągu odnosić korzyści, m.in. w postaci nowych miejsc pracy, jakie wynikają z inwestycji w UE firm naszych partnerów handlowych, musimy zapewnić im jednakowe traktowanie. Pod tym względem proponowana dyrektywa w sprawie warunków wjazdu obywateli państw trzecich przenoszonych w ramach przedsiębiorstwa powinna pomóc w utworzeniu w UE stabilnego i otwartego środowiska dla pracowników przenoszonych w ramach przedsiębiorstw państw trzecich.

¹⁴ Zob. konkluzje Rady ds. Konkurencyjności „Priorytety rynku wewnętrznego na kolejną dekadę” z 4.12.2009, pkt 6 i 14.

¹⁵ COM(2010) 608 z 27.10.2010.

¹⁶ W żargonie WTO określa się to mianem *Mode 4 services liberalisation* („liberalizacji usług w ramach sposobu 4”).

2.2. Wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu – w UE i za granicą

Mimo korzyści, jakie płyną dla nas z globalizacji, mieszkańcy Europy żywią obawy w związku z pewnymi potencjalnymi jej konsekwencjami, w szczególności pod względem miejsc pracy¹⁷, a oprócz tego domagają się rozwiązań politycznych zwiększających szanse krajów rozwijających się.

- **Otwartość handlu przyczynia się ogólnie do tworzenia nowych miejsc pracy**, ponieważ jednak większy wzrost wymaga przesunięcia zasobów do sektorów osiągających najlepsze wyniki, może ona powodować utratę miejsc pracy w innych sektorach. Otwarcia rynku muszą więc towarzyszyć rozwiązania polityczne ukierunkowane na wyposażenie obywateli w umiejętności pozwalające im przystosować się do takich zmian. Jakkolwiek za zapewnienie odpowiedniej polityki socjalnej, polityki w zakresie edukacji i polityki rynku pracy odpowiedzialne są państwa członkowskie, również Unia Europejska, poprzez szereg instrumentów (m.in. fundusze strukturalne), zapewnia dodatkowe wsparcie. Jednym z takich instrumentów jest **Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji** (EFG). Poprzez rozszerzenie i uproszczenie EFG Unia Europejska mogłaby w większym stopniu pomóc zwalnianym w różnych sektorach pracownikom w dostosowaniu i przeszkoleniu, łagodząc w ten sposób efekty większych zakłóceń w państwach członkowskich.
- Włączenie społeczne jest ważne również poza granicami UE. Zobowiązaliśmy się do działania na rzecz zrównoważonego rozwoju, międzynarodowych standardów pracy i godnej pracy również poza terytorium UE. Oczywiście włączanie krajów rozwijających się w struktury globalnej gospodarki pomaga w walce z ubóstwem i sprzyja poprawie warunków pracy. Takie podejście przyjęła UE zawierając **umowy o partnerstwie gospodarczym** z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku: sprzyjanie rozwojowi poprzez wspieranie integracji regionalnej, tworzenie możliwości dla handlu i inwestycji oraz poprawa zarządzania gospodarką.
- Na początku 2011 r. proponujemy reformę unijnego **ogólnego systemu preferencji** (GSP). Jej celem będzie między innymi korzystne traktowanie w pierwszej kolejności tych krajów, które najbardziej tego potrzebują oraz tych, które skutecznie wprowadzają w życie międzynarodowe standardy pracy i zasady praw człowieka, ochrony środowiska i dobrego zarządzania.
- W 2011 r. Komisja przyjmie **komunikat w sprawie handlu i rozwoju**. W ogólnym ujęciu będzie on poświęcony temu, jak najlepiej nasza polityka handlowa może służyć rozwojowi, np. poprzez specjalne i zróżnicowane traktowanie krajów rozwijających się, wspieranie reform w zakresie handlu oraz likwidację przeszkód strukturalnych dla włączenia takich krajów w światowy handel. Oprócz tego Komisja zamieści w nim propozycje dotyczące możliwych sposobów pomocy państwom trzecim dotkniętym przez **katastrofy naturalne**, takie jak ubiegłoroczne trzęsienie ziemi na Haiti czy niedawne powodzie w Pakistanie.

2.3. Zrównoważony wzrost w UE i za granicą

Polityka handlowa w dalszym ciągu powinna sprzyjać realizacji celów rozwoju ekologicznego i walki ze zmianą klimatu, w szczególności redukcji emisji CO₂. Musimy zadbać o to, by nasz

¹⁷ Według specjalnego badania Eurobarometru 357 30 % respondentów uważających, że nie odnoszą aktualnie żadnych korzyści z handlu międzynarodowego, za przyczynę tego stanu rzeczy wskazało utratę pracy. Zdaniem respondentów głównym priorytetem polityki handlowej UE powinno być tworzenie miejsc pracy w UE.

przemysł potrafił skutecznie konkurować w zrównoważonej gospodarce przyszłości, między innymi nasze rolnictwo i rybołówstwo, które podlegać będą dalszym reformom.

- Jeżeli chodzi o **zmianę klimatu**, to naszym priorytetem pozostaje globalna umowa określająca cele w zakresie redukcji emisji dla każdego kraju świata. Wsparcie polityki handlowej dla walki ze zmianami klimatu powinno być realizowane poprzez eliminację barier dla handlu ekologicznymi wyrobami i usługami¹⁸. Komisja podtrzymuje opinię, zgodnie z którą opcja w postaci dostosowania na granicach rodzi szereg problemów, omówionych w niedawnym komunikacie Komisji¹⁹.
- W szerszym ujęciu polityka handlowa powinna **wspierać i promować ekologiczny wzrost** na świecie w innych obszarach, takich jak energetyka, efektywna gospodarka zasobami czy ochrona bioróżnorodności. Będziemy także w dalszym ciągu zwracać szczególną uwagę na obecność **rozdziałów dotyczących urzeczywistnienia zrównoważonego rozwoju** w naszych umowach handlowych oraz na ścisłą współpracę z przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego.
- Strategiczne znaczenie dla konkurencyjności gospodarki UE ma **trwale i niezakłócone zaopatrzenie w surowce i energię**. Podczas konsultacji publicznej jego wagę wyraźnie podkreślało wielu przedstawicieli biznesu i społeczeństwa obywatelskiego. Władze wielu państw trzecich kształtują politykę przemysłową w taki sposób, że w jej następstwie powstają „wąskie gardła” i innego rodzaju ograniczenia zaopatrzenia. W 2008 r. w dokumencie strategicznym dotyczącym surowców²⁰ Komisja określiła kompleksowe podejście w zakresie zabezpieczenia zaopatrzenia w surowce dla europejskiego przemysłu, obejmujące różne obszary polityki, m.in. handel. Do końca 2010 r. Komisja ma przygotować nowy komunikat w sprawie realizacji strategii i kierunku działania. Będziemy w możliwie największym stopniu korzystać z aktualnych reguł handlu, dążyć do utworzenia mechanizmu monitorowania ograniczeń wywozu, negocjować reguły w ramach trwających negocjacji dwustronnych oraz dodatkowo analizować zasady wielostronne, np. porozumienie OECD oparte na „najlepszych praktykach”. Podejście to oraz dialog z państwami trzecimi w tej materii musi w pełni odpowiadać celom rozwojowym, takim jak wyeliminowanie ubóstwa i właściwe zarządzanie. Warto tu zaznaczyć, że wprowadzenie ograniczeń w zakresie zaopatrzenia w surowce często wyrządza poważne szkody innym krajom rozwijającym się. Musimy zatem zająć się tym problemem.
- Jeżeli chodzi o **energię**, w ramach negocjacji dwu- i wielostronnych będziemy naciskać na wprowadzenie przepisów handlowych sprzyjających dywersyfikacji zaopatrzenia w energię (również w interesie bezpieczeństwa energetycznego), uwolnienie tranzytu i promowanie handlu energią ze zrównoważonej produkcji, w tych przypadkach, w których bariery istniejące w państwach trzecich utrudniają szybki rozwój unijnego sektora energetyki odnawialnej.

3. Odnowienie programu negocjacji w celu wsparcia wzrostu

W pierwszej części niniejszego komunikatu i uzupełniających go dokumentów objaśniono, w jaki sposób polityka handlowa może sprzyjać wzrostowi. Polityka ta stanowi wymiar zewnętrzny

¹⁸ Zob. przypis 13.

¹⁹ Komunikat Komisji COM(2010) 265 z dnia 26 maja 2010 r.: „Analiza możliwości zwiększenia celu 20%-owej redukcji emisji gazów cieplarnianych oraz ocena ryzyka ucieczki emisji”.

²⁰ COM(2008) 699 z 4.11.2008 „Inicjatywa na rzecz surowców – zaspokajanie naszych kluczowych potrzeb w celu stymulowania wzrostu i tworzenia miejsc pracy w Europie” oraz COM(2010) 614 z 27.10.2010 „Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji – Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie”.

strategii Europa 2020. Naszym priorytetem w dziedzinie polityki handlowej musi zatem być uzyskanie lepszego dostępu do największych i najszybciej rozwijających się gospodarek świata, w szczególności dzięki ambitnym umowom handlowym.

3.1. Zakończenie rundy dauhańskiej i wykorzystanie systemu wielostronnych reguł

Mimo że dotychczas nie poczyniono większych postępów w ramach rundy dauhańskiej, jej sfinalizowanie jest jednym z naszych najbardziej priorytetowych celów. Potencjalne korzyści są zbyt ważne, by można je było lekceważyć. Rok 2011 stanowi kolejną znakomitą okazję do zawarcia ambitnej, zrównoważonej i kompleksowej umowy, do której wkład wniosą *wszyscy* ważni aktorzy, i z której korzyści będą mogli odnieść *wszyscy* aktorzy, zarówno duzi, jak i mali. Potencjał rundy dauhańskiej polega na tym, że dzięki niej może nastąpić wymierny rozwój światowej gospodarki. Wartość światowego handlu może wzrosnąć o ponad 300 mld EUR rocznie, a światowy dochód o ponad 135 mld EUR²¹.

Sfinalizowanie negocjacji dauhańskich potwierdziłoby kluczową rolę wielostronnej liberalizacji handlu i regulacji. Ponadto stanowiłoby ono dowód, że WTO daje skuteczną ochronę przed powrotem do protekcjonizmu (jedna z zasadniczych różnic między obecnym kryzysem a tym z lat 30.). Będziemy w lepszym stopniu wykorzystywać istniejące możliwości WTO w zakresie nadzoru i monitorowania oraz zalecać ich wzmocnienie. Takie wzmocnienie obejmowałoby na przykład ulepszoną wzajemną ocenę, przejrzystość i wielostronną kontrolę polityki handlowej w celu powstrzymania potencjalnych tendencji protekcjonistycznych, wyegzekwowania realizacji obowiązujących porozumień i zasad handlowych oraz usprawnienia praktyk handlowych w państwach trzecich. Będziemy także w dalszym ciągu za priorytet uważać kolejne przystąpienia. Będziemy wreszcie działać na rzecz wzmocnienia wyjątkowego systemu, jaki WTO oferuje w zakresie rozstrzygania sporów. W tym celu konieczne będzie podniesienie prawnego statusu tej procedury oraz zapewnienie sekretariatowi WTO dodatkowych środków przeznaczonych na jej potrzeby.

W perspektywie długoterminowej można dostrzec korzyści systemowe wynikające ze wzmocnienia roli WTO jako centralnej instytucji, która wspólnie z innymi aktorami w rodzaju G20 zmierzy się z wyzwaniem, jakie stawia kierowanie globalną gospodarką. W tym celu powołamy grupę wybitnych ekspertów z krajów uprzemysłowionych i rozwijających się, w ramach której opracowane zostaną niezależne zalecenia pomagające w ukształtowaniu europejskiego stanowiska w kwestii potencjalnych obszarów działania i funkcjonowania WTO po sfinalizowaniu rundy dauhańskiej.

3.2. Sfinalizowanie bieżących negocjacji w sprawie umów o wolnym handlu

Strategia na rzecz globalnego wymiaru Europy przewiduje nową generację dwustronnych umów o wolnym handlu z ważnymi partnerami handlowymi. Jest to ambitne i trudne zadanie. Niektóre spośród gospodarek wschodzących już dziś posiadają znaczny i stale rosnący udział w światowym handlu. Określając poziom naszych ambicji będziemy oczywiście uwzględniać różny poziom rozwoju naszych partnerów handlowych. Strategia ta wytycza właściwy kierunek dla Europy, a pierwsze rezultaty są już widoczne.

²¹ CEPII, „Economic Impact of potential outcome of the DDA”, raport opracowany na zlecenie Komisji Europejskiej, luty 2009 r.

Zawarty w niej program jest bardzo ważny i stawia liczne wyzwania, zwłaszcza dlatego, że nowe umowy handlowe wychodzą poza cła przywózowe, których znaczenie spadło. W umowach tych uregulowane są zagadnienia takie jak bariery regulacyjne dla handlu towarami, usługami i inwestycji, prawa własności intelektualnej, zamówienia publiczne, ochrona innowacji, zrównoważony rozwój (tj. godna praca, standardy pracy i ochrona środowiska) oraz inne ważne kwestie.

Z drugiej strony oczekiwane są znaczące korzyści. Zakładając, że wszystkie prowadzone obecnie negocjacje zostaną pozytywnie zakończone:

- około połowy zewnętrznego handlu UE objęte będzie umowami o wolnym handlu;
- średnia stawka celna stosowana wobec wywozu z UE spadnie mniej więcej o połowę (do ok. 1,7 %), a średnia stawka celna na przywóz do UE o blisko jedną piątą (do 1,3 %) ²²; oraz
- razem poszczególne umowy o wolnym handlu powinny, w ramach wkładu przyszłej polityki handlowej we wzrost, zwiększyć unijny PKB nawet o 0,5 % w perspektywie długoterminowej ²³,

Sfinalizowaliśmy negocjacje w sprawie umów o wolnym handlu z Koreą, a także z Peru, Kolumbią i Ameryką Środkową. Zaawansowane są rozmowy z państwami z regionu Zatoki Perskiej, Indiami, Kanadą i Singapurem. Wznowiliśmy ważne negocjacje z państwami regionu MERCOSUR. Sfinalizowanie negocjacji w sprawie opartych na zasadzie konkurencyjności umów o wolnym handlu pozostaje priorytetem UE. Powinniśmy wykorzystać szybki rozwój regionalnej wymiany handlowej w Azji Wschodniej i pilnować naszych strategicznych interesów gospodarczych w tym regionie, m.in. poprzez nawiązanie współpracy z dynamicznie rozwijającą się tam siecią obszarów wolnego handlu. Dlatego też będziemy dążyć do rozszerzenia i sfinalizowania negocjacji dwustronnych z państwami ASEAN, począwszy od Malezji i Wietnamu, oraz do pogłębienia relacji handlowych i inwestycyjnych z Dalekim Wschodem.

Niezależnie od tego, w celu utworzenia strefy wspólnego dobrobytu obejmującej państwa sąsiadujące z UE, w dalszym ciągu obowiązywać będą szeroko zakrojone i kompleksowe umowy o wolnym handlu (DCFTA) w ramach Partnerstwa Wschodniego i Partnerstwa Eurośrodiemnomorskiego, dające państwom regionu możliwość udziału w rynku wewnętrznym, jeżeli spełnią określone wymagania. Stanowią one potężny czynnik zmian, które dokonywane są poprzez konwergencję przepisów prawnych oraz likwidację barier celnych i innych przeszkód. Równocześnie z tymi zmianami prowadzone są negocjacje w sprawie układów o stowarzyszeniu, umożliwiających integrację gospodarczą w ramach politycznego stowarzyszenia.

Dzięki realizacji tej strategii nastąpiłaby istotna poprawa w zakresie sposobów, w jakie UE prowadzi interesy z pozostałymi krajami świata.

3.3. Włączenie naszych strategicznych partnerów gospodarczych w działania na rzecz konwergencji w dziedzinie handlu, inwestycji i regulacji

We wrześniu br. Rada Europejska za kluczowy cel uznała wzmocnienie handlu ze strategicznymi partnerami UE, wzywając do podjęcia konkretnych działań w celu „zabezpieczenia ambitnych

²² Dokument roboczy pt. „Trade as a driver of prosperity” („Handel motorem dobrobytu”), rozdział III.1; dotyczy głównie cel na produkty przemysłowe.

²³ Zob. dokument roboczy pt. „Trade as a driver of prosperity” („Handel motorem dobrobytu”), rozdział II.

umów o wolnym handlu, zapewnienia europejskim przedsiębiorstwom większego dostępu do rynku oraz pogłębienia współpracy regulacyjnej z ważnymi partnerami handlowymi”, przypominając zarazem, że partnerstwa takie muszą mieć charakter „dwukierunkowy” i opierać się na obopólnych interesach i korzyściach oraz zasadzie, że wszystkie strony mają określone prawa, ale także i obowiązki²⁴.

Szczególną uwagę w polityce handlowej UE należy zwrócić na Stany Zjednoczone, Chiny, Rosję, Japonię, Indie i Brazylię, ze względu na rozmiar i potencjał gospodarek tych państw oraz ich wpływ na gospodarkę globalną. Z różnych względów nasze relacje gospodarcze z tymi państwami mają znaczenie strategiczne dla UE. Aktualnie powinniśmy nadać im jeszcze bardziej priorytetowy charakter. Jesteśmy w połowie intensywnych negocjacji w sprawie umowy o wolnym handlu z Indiami. Nasze stosunki z Brazylią ulegną diametralnej zmianie po sfinalizowaniu wznowionych niedawno negocjacji dotyczących układu stowarzyszeniowego UE-Mercosur.

Stan obecny i perspektywy rozwoju relacji z pozostałymi czterema strategicznymi partnerami gospodarczymi przedstawiono poniżej.

Największym partnerem handlowym i inwestycyjnym UE są **Stany Zjednoczone**. Pomimo pewnych różnic zdania, jakie co pewien czas dają osobie znać, transatlantycki handel i inwestycje cechuje stopień wolności niespotykany niemal nigdzie na świecie. Największa nieusunięta dotychczas przeszkodą jest rozbieżność standardów i przepisów, mimo że w zakresie regulacji przyświecają nam bardzo podobne cele. Stawka, o jaką tu chodzi, jest bardzo wysoka. Z przeprowadzonego niedawno badania wynika, że w przypadku zlikwidowania zaledwie połowy barier pozataryfowych dla handlu z USA unijny PKB wzrósłby o 0,5 %²⁵. Transatlantycka Rada Gospodarcza stanowi bardzo dobre forum, w ramach którego można określić wskazówki polityczne dla rozlicznych rozmów dwustronnych poświęconych problemowi regulacji itp. W ten sposób może ono pomóc w osiągnięciu konwergencji regulacyjnej. Naszym priorytetem powinno być unikanie przyszłych barier, w szczególności w dziedzinie innowacji, efektywności energetycznej i sektorów wysokich technologii. Stanowisko takie wynika wyraźnie z przeprowadzonej konsultacji publicznej.

Drugim pod względem wielkości partnerem handlowym UE są **Chiny**. Kraj ten jest źródłem nie tylko tanich dóbr konsumpcyjnych, ale także produktów o kluczowym znaczeniu dla europejskiego przemysłu wytwórczego. Oprócz tego stanowi on rozwijający się rynek docelowy dla naszego wywozu. Potencjał wymiany handlowej z Chinami jest jednak dalece niewykorzystany. Pozostają ważne przeszkody w dostępie do rynku – w dziedzinie norm i przepisów, usług, inwestycji i zamówień publicznych, jak i niewystarczającego przestrzegania praw własności intelektualnej, niejasnego systemu standaryzacji, uciążliwych procedur certyfikacji oraz środków polityki przemysłowej ukierunkowanych na substytucję importu, wymuszony transfer technologii oraz przyznanie producentom lokalnym preferencyjnego dostępu do surowców. Unia Europejska zakwestionowała szereg takich środków na forum WTO oraz w ramach dwustronnych rozmów; stanowisko swoje będzie podtrzymywać.

W oparciu o bardziej złożone ramy mechanizmu dialogu wysokiego szczebla w dziedzinie gospodarki i handlu będziemy opowiadać się za polityką, która w większym stopniu odpowiada

²⁴ Konkluzje Rady Europejskiej, pkt 4, 16 września 2010 r.

²⁵ Ecorys (2009) „Non tariff measures in EU-US trade and investment”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf

regułom gospodarki rynkowej, oraz zajmiemy się przyczynami leżącymi u źródła głównych zakłóceń równowagi.

Integracją gospodarczą z głównymi partnerami handlowymi, w tym z UE, bardzo zainteresowana jest również **Japonia**. Mimo że japońskie cła są z zasady niskie, to pozostają istotne bariery regulacyjne dla handlu towarami i usługami oraz dla inwestycji i dostępu do zamówień publicznych²⁶. Uważa się, że są one równie trudne do pokonania, jak dawniej. Głównym warunkiem ściślejszej integracji gospodarczej UE i Japonii jest wykazanie przez ten kraj, że bariery takie można zlikwidować. Problem jest aktualnie badany przez powołaną podczas szczytu UE-Japonia Grupę Wysokiego Szczebla.

Rosja jest naszym najważniejszym sąsiadem. Oprócz tego kraj ten jest drugim pod względem wielkości odbiorcą unijnego wywozu, trzecim pod względem wielkości źródłem unijnego importu (w ujęciu globalnym) oraz głównym źródłem zaopatrzenia w energię wielu państw członkowskich. Integracja Rosji z WTO pozostaje zasadniczym krótkoterminowym celem unijnej polityki handlowej, na co również wielu respondentów wyraźnie zwróciło uwagę w toku konsultacji publicznej. Włączenie Rosji w struktury WTO stanowiłoby najważniejsze działanie na rzecz integracji tego kraju ze światowym systemem i istotnie przyczyniłoby się do modernizacji i dywersyfikacji jego gospodarki. W międzyczasie umowa dwustronna między UE a Rosją, aktualnie w fazie negocjacji, zastępująca aktualnie obowiązującą umowę o partnerstwie i współpracy, mogłaby pomóc w osiągnięciu skuteczniejszego, wydajniejszego i bardziej przewidywalnego środowiska handlu i lepszej równowagi naszych praw i zobowiązań. W miarę zażegnania kryzysu Rosja powinna na przykład znieść jednostronne podwyżki ceł nałożone od 2007 r.

Współpracę z tymi krajami będziemy intensyfikować w szczególności poprzez specjalne fora, tworzone specjalnie w tym celu. W późniejszym terminie natomiast ocenimy, czy fora te stanowią właściwą odpowiedź na wyzwania, jakie stawia przed nami rozwój relacji handlowych i inwestycyjnych z tymi krajami, w szczególności w kontekście wagi, jaką do tej kwestii przywiązała Rada Europejska.

4. Wprowadzenie w życie i egzekwowanie

Unia Europejska musi zintensyfikować wysiłki na rzecz lepszego egzekwowania naszych praw wynikających z umów dwustronnych i wielostronnych i w ten sposób wymóc dostęp do rynków, który zamknięty jest nielegalnie. Niezbędnym filarem polityki handlowej jest odpowiednie egzekwowanie reguł handlu. Tylko w ten sposób postanowienia zapisane w umowach mogą zostać przełożone na konkretne rezultaty, odczuwane przez obywateli i przedsiębiorstwa. W szczególności dotyczy to małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Waga prawidłowego egzekwowania postanowień znajduje potwierdzenie także w opinii publicznej²⁷.

Na **poziomie globalnym** Komisja będzie w dalszym ciągu zwracać szczególną uwagę na działania partnerów handlowych w zakresie wychodzenia z kryzysu gospodarczego. Inicjatywę tę pozytywnie ocenili uczestnicy procesu konsultacji publicznej. Ważną rolę polityczną pod tym względem odgrywa zobowiązanie G20 z 2008 r. (w 2010 r. rozszerzone i przedłużone do końca 2013 r.), by nie wprowadzać środków protekcyjnych. W znacznej mierze było ono

²⁶ Copenhagen Economics (2010) „Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan”; <http://ec.europa.eu/trade/analysis/chief-economist/>.

²⁷ Według specjalnego badania Eurobarometru 357 obywatele UE za jeden z kluczowych priorytetów unijnej polityki handlowej uznali dążenie do sytuacji, w której na całym świecie stosowane są takie same reguły.

przestrzegane przez partnerów, jakkolwiek nie wszystkich. Będziemy w dalszym stopniu bacznie śledzić przestrzeganie warunków i składać regularnie sprawozdania. Wzywamy naszych partnerów z G20 do podjęcia działań w celu wycofania środków ograniczających handel, które wprowadzono w czasie globalnego kryzysu finansowego. Oprócz tego będziemy zdecydowanie przeciwdziałać wszelkim tendencjom protekcjonistycznym, jakie mogą szkodzić naszym interesom. Wskazaliśmy już środki, które są szczególnie szkodliwe (np. kampanie na rzecz kupowania wyłącznie produktów krajowych, popularne w wielu krajach w okresie kryzysu gospodarczego) i dążyliśmy do ich wycofania. Oprócz tego musimy naciskać na **systematyczne wdrażanie** wszystkich umów handlowych, bacznie obserwować ich realizację przez naszych partnerów oraz egzekwować nasze prawa, m.in. poprzez rozwiązywanie w stosownych przypadkach sporów oraz stosowanie unijnego rozporządzenia w sprawie barier handlowych.

Co się tyczy **umów dwustronnych**, priorytetowo będziemy traktować wprowadzanie w życie umów o wolnym handlu, w szczególności w zakresie elementu regulacyjnego i barier pozahandlowych. W pierwszej kolejności będzie to umowa o wolnym handlu UE-Korea, obejmująca ambitne zobowiązania, w szczególności w zakresie regulacji, które mogą być egzekwowane w drodze szybkiego rozwiązywania sporów lub mediacji.

Kluczowym elementem działań, w oparciu o które UE będzie pilnować egzekwowania reguł handlu, będzie **strategia dostępu do rynku**²⁸. W oparciu o współpracę z państwami członkowskimi i przedsiębiorcami utworzyliśmy w państwach trzecich, a także w Brukseli, zespoły zajmujące się ułatwieniem dostępu do rynku. Uczestnicy konsultacji publicznej potwierdzili, że strategia dostępu do rynku sprawdziła się, przynosząc wymierne rezultaty, takie jak likwidacja barier dla handlu w państwach trzecich czy poprawa warunków dostępu do rynku dla przedsiębiorstw z UE. Wspólne działania Komisji, państw członkowskich i przedsiębiorstw przyczyniły się do zniesienia barier dla wielu sektorów i państw trzecich o znacznym potencjale wywozu. Spośród najnowszych przykładów można wymienić rygorystyczne wymagania w zakresie etykietowania włókien tekstylnych w Egipcie, wymagania dotyczące kontroli produktów zwierzęcych na Ukrainie, licencjonowanie przywozu opon w Indiach (wcześniej pozostają w tym kraju bariery wynikające z rygorystycznych wymagań w zakresie certyfikacji), procedury certyfikacji zabawek w Brazylii lub warunki dostępu do rynku w zakresie usług pocztowych w Kanadzie.²⁹ Zgodnie z celem, jakim jest zapewnienie lepszego egzekwowania reguł handlu, będziemy dążyć do utworzenia w kilku państwach trzecich dodatkowych zespołów ds. dostępu do rynku oraz wzmocnienia istniejących już 33 zespołów, w szczególności pod kątem monitorowania realizacji umów o wolnym handlu. Będziemy także współpracować indywidualnie z państwami trzecimi, które mają podobne problemy związane z dostępem do rynku. Oprócz tego, zgodnie z komunikatem Europa 2020, sporządzane będzie roczne sprawozdanie dotyczące barier dla handlu i inwestycji, w którym omówione będą bariery dla handlu i środki protekcjonistyczne w państwach trzecich. W oparciu o sprawozdanie podejmowane będą stosowne działania w celu wyegzekwowania reguł, potencjalnie obejmujące wskazanie i pouczenie nieprzestrzegających ich państw trzecich.

Będziemy także współpracować z głównymi partnerami w zakresie wzmocnienia i poprawy koordynacji działań w dziedzinie **bezpieczeństwa konsumenta** podejmowanych przez organy nadzoru rynku.

²⁸ Zob. sprawozdanie dotyczące wdrażania komunikatu Komisji „Globalny wymiar Europy: wzmocnione partnerstwo na rzecz lepszego dostępu do rynku dla europejskich eksporterów” z dnia 18 kwietnia 2007 r.

²⁹ Zob. „Implementing the Market Access Strategy - Annual Report 2009”, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc_145851.pdf

W 2005 r. Komisja przedstawiła wniosek w sprawie przepisów dotyczących **oznaczania pochodzenia importowanych produktów końcowych**, w celu zapewnienia dodatkowych informacji dla konsumenta. Jeżeli Parlament Europejski i Rada przyjmą ten wniosek odpowiednio szybko, to nastąpi wyrównanie warunków konkurencji w stosunku do państw trzecich.

Szczególna uwaga zostanie zwrócona na **międzynarodową współpracę celną** w ramach umów dwustronnych i Światowej Organizacji Cel. Dzięki sprawnie funkcjonującym procedurom celnym obniżeniu ulegają koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa w związku ze stosowaniem reguł handlu, łatwiejszy staje się handel zgodny z przepisami, a ponadto łatwiej stawić czoła coraz większym zagrożeniom dla bezpieczeństwa i praw własności intelektualnej.

Kluczowe znaczenie ma zapewnienie odpowiedniej ochrony własności intelektualnej związanej z unijnymi towarami, usługami i zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi. W celu wzmocnienia kontroli egzekwowania praw własności intelektualnej i usprawnienia procedur dokonujemy przeglądu zasad interwencji celnej na granicy UE. Oprócz tego dokonamy przeglądu naszej strategii z 2004 r. w zakresie egzekwowania **praw własności intelektualnej** w państwach trzecich w celu zapewnienia adekwatnej odpowiedzi na nowe wyzwania. Aby utrzymać i wzmocnić swą konkurencyjność w warunkach gospodarki opartej na wiedzy europejskie firmy i właściciele praw muszą mieć zapewnioną skuteczniejszą ochronę własności intelektualnej, łącznie z oznaczeniami geograficznymi, na rynkach zagranicznych, w szczególności w krajach o gospodarce wschodzącej. Dzięki dalszej harmonizacji przepisów dotyczących własności intelektualnej w UE Komisja uzyskałaby możliwość negocjowania w imieniu UE silniejszych zobowiązań ze strony najważniejszych partnerów handlowych w zakresie ochrony własności intelektualnej. Przy negocjacjach umów o wolnym handlu należy kierować się zasadą, że postanowienia dotyczące praw własności intelektualnej powinny w miarę możliwości gwarantować jednakowy poziom ochrony tych praw jak w UE, przy uwzględnieniu poziomu rozwoju państwa trzeciego będącego stroną umowy. Umowa handlowa dotycząca zwalczania obrotu towarami podrzobionymi (ACTA) ma zapewnić kompleksowe międzynarodowe ramy, swoisty „katalog najlepszej praktyki”, w oparciu o które jej sygnatariusze będą mogli skutecznie przeciwdziałać naruszaniu praw własności intelektualnej. Po zakończeniu negocjacji i wejściu umowy ACTA w życie zacznie obowiązywać nowy standard międzynarodowy, bazujący na umowie TRIPS WTO.

Unia Europejska opowiada się jednoznacznie za wolnym handlem, który odbywa się w warunkach uczciwej konkurencji między krajowymi i zagranicznymi producentami, opartej na rzeczywistej przewadze konkurencyjnej. Unia chroni swą produkcję przed efektami zakłóceń handlu międzynarodowego, stosując do tego celu **instrumenty ochrony handlu** zgodne z regułami WTO. Instrumenty te będziemy stosować do nowych form zakłócenia konkurencji, takich jak subsydiowanie sektorów strategicznych, także w powiązaniu z ograniczeniami eksportowymi nakładanymi przez państwa trzecie w celu zapewnienia korzyści pośrednich dla przedsiębiorstw działających na rynkach niższego szczebla. W dalszym ciągu będziemy stosować rygorystyczne normy prawne i gospodarcze, oczekując tego samego od naszych partnerów. W przypadku nieuczciwego stosowania instrumentów ochrony handlu przez państwa trzecie zapewnimy odpowiednią pomoc unijnym przedsiębiorstwom, między innymi w razie potrzeby poruszając problem na forum WTO. W kontekście zmian wynikających z traktatu lizbońskiego lub wyników rundy dauhańskiej, osiągniętych w odniesieniu do rozdziału dotyczącego regulacji, zbadamy potrzebę i ewentualne sposoby uaktualnienia i modernizacji naszych instrumentów ochrony handlu.

Brak lub nieskuteczność konkurencji oraz zasad pomocy państwa w państwach trzecich ograniczają dostęp unijnych eksporterów do rynku. Unia Europejska ma strategiczny interes w tworzeniu międzynarodowych reguł w celu zapewnienia, że firmy europejskie nie będą narażone na straty z

powodu nieuczciwego subsydiowania lokalnych przedsiębiorstw lub praktyk ograniczających konkurencję. Optymalnym rezultatem byłoby przyjęcie w ramach WTO wielostronnego zbioru zasad. Nie należy oczywiście zapominać, że wiele zasadniczych kwestii można rozwiązać poprzez umowy dwustronne.

Będziemy także robić więcej w zakresie problemów istotnych dla MŚP, na przykład poprzez uwzględnienie w ochronie handlu tego, że bardzo często problem dla MŚP (importerów, użytkowników, skarżących lub eksporterów) stanowią kosztowne dochodzenia z zakresu ochrony handlu. Ponadto w 2011 r. Komisja przedstawi komunikat w sprawie możliwych środków wsparcia MŚP zamierzających rozwijać działalność w skali międzynarodowej.

Wzmocnimy także rolę przedstawicielstw UE jako punktów kontaktowych dla unijnych przedsiębiorstw działających za granicą, a w stosownych przypadkach będziemy tworzyć specjalne struktury wsparcia w państwach trzecich.

5. Konsultacje publiczne i ocena skutków

Bardzo cenny wkład w przygotowanie niniejszego komunikatu wniosły konsultacje z przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego i głównych zainteresowanych stron, a także z Parlamentem Europejskim i państwami członkowskimi³⁰. Otrzymaliśmy łącznie 302 odpowiedzi z 37 państw (w tym 23 państw członkowskich), streszczone w oddzielnym dokumencie.

W związku z każdą proponowaną polityką czy działaniem przeprowadzane są konsultacje z zainteresowanymi stronami. Konsultacje z przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego stanowią fundamentalny element procesu kształtowania polityki w UE, a respondenci uczestniczący w konsultacjach publicznych zawsze, ilekroć to możliwe, otrzymują odpowiedź. Odbywa się to częściowo poprzez systematyczny dialog w sprawie handlu prowadzony ze społeczeństwem obywatelskim. W ramach tego dialogu organizowane są regularne spotkania poświęcone zagadnieniom polityki handlowej interesującym ogół społeczeństwa, promujące aktywny udział społeczeństwa obywatelskiego w procesie kształtowania unijnej polityki handlowej.

Większą uwagę poświęcimy wkomponowaniu w proces tworzenia polityki handlowej elementu oceny skutków i ewaluacji. Oceny skutków obejmować będą wszystkie nowe inicjatywy handlowe o potencjalnie istotnych skutkach gospodarczych, społecznych lub środowiskowych dla UE i jej partnerów handlowych, w tym krajów rozwijających się. Szczególną uwagę będziemy zwracać na prowadzenie szerokich konsultacji i udział społeczeństwa obywatelskiego w ocenach wpływu handlu na zrównoważony rozwój prowadzonych w toku negocjacji handlowych. Po sfinalizowaniu negocjacji, lecz przed podpisaniem umowy, zostanie przygotowana analiza konsekwencji proponowanego porozumienia dla UE, przeznaczona dla Parlamentu i Rady. Zwiększona wreszcie zostanie systematyczność oceny *ex post*, co pozwoli zwiększyć skuteczność monitorowania skutków obowiązujących już umów handlowych UE.

6. Polityka handlowa i stosunki zewnętrzne

Celem, który chcemy osiągnąć, jest by UE odgrywała w sprawach zagranicznych i polityce światowej rolę odzwierciedlającą jej znaczenie gospodarcze.

³⁰ Zob. sprawozdanie i indywidualne odpowiedzi na stronie http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul_id=144

Polityka handlowa kieruje się własną logiką ekonomiczną i może wnieść swój wkład w politykę zewnętrzną UE. Handel i polityka handlowa przyczyniają się do wzmocnienia wpływu Unii na arenie międzynarodowej, a wspólne działania podejmowane na poziomie UE powinny wspierać interesy gospodarcze Unii w państwach trzecich. Polityka handlowa i polityka zagraniczna UE mogą i powinny więc nawzajem się wzmacniać. Dotyczy to obszarów takich jak polityka rozwoju i stosowanie sankcji ONZ, ale także kreowania odpowiednich zachęt, m.in. w ramach naszych relacji handlowych i politycznych z państwami trzecimi lub poprzez specjalne instrumenty handlowe takie jak ogólny system preferencji czy umowy o wolnym handlu, w celu zachęcenia naszych partnerów do przestrzegania praw człowieka, standardów pracy, ochrony środowiska i właściwego zarządzania, także w zakresie polityki podatkowej. Inne instrumenty działań zewnętrznych, takie jak delegatury UE, powinny pomagać w osiągnięciu celów polityki handlowej UE i zapewniać wsparcie dla działających za granicą unijnych przedsiębiorstw. Innym przykładem wzajemnego powiązania polityki handlowej i zagranicznej jest **system kontroli wywozu** produktów podwójnego zastosowania, służący celom polityki bezpieczeństwa i polityki zagranicznej. Mimo że w ciągu ostatnich 20 lat poczyniono zasadnicze postępy w tworzeniu sprawnego unijnego systemu kontroli wywozu, istnieje ryzyko, że różnice między krajowymi środkami wykonawczymi w UE mogą stawiać pod znakiem zapytania korzyści wynikające z jednolitego rynku i wspólnej polityki handlowej. Reformy podejmowane w tej dziedzinie przez partnerów UE, między innymi przez Stany Zjednoczone, wskazują wyraźnie na istotne znaczenie gospodarcze kontroli wywozu, oraz na potrzebę wznowienia działań na rzecz wzmocnienia konkurencyjności wywozu z UE, przy jednoczesnym zapewnieniu jak największego bezpieczeństwa. Będziemy w dalszym ciągu rozwijać środki kontroli wywozu, w celu uproszczenia i zwiększenia przejrzystości warunków działalności unijnych eksporterów, a jednocześnie wsparcia działań na rzecz poprawy bezpieczeństwa międzynarodowego. Zostanie przedstawiona zielona księga umożliwiająca konsultacje w zakresie funkcjonowania obecnego systemu i możliwych obszarów zmian.

7. Wnioski

Niniejszy komunikat określa, w jaki sposób chcielibyśmy ukierunkować politykę w dziedzinie handlu i inwestycji, by pomagała w osiągnięciu trwałego wzrostu gospodarczego, który z kolei powinien przyczyniać się do tworzenia nowych miejsc pracy i zabezpieczenia finansowania świadczeń publicznych. Osiągnięcie tego celu będzie wymagało silnego zaangażowania wszystkich zainteresowanych stron, instytucji UE i państw członkowskich.

Reasumując, będziemy:

1. Prowadzić negocjacje z partnerami:

- dążyć do sfinalizowania rundy dauhańskiej, jako priorytetowego celu, najpóźniej do końca 2011 r.;
- powołamy grupę wybitnych ekspertów z krajów uprzemysłowionych i rozwijających się, w ramach której opracowane zostaną niezależne zalecenia pomagające w ukształtowaniu europejskiego stanowiska wobec potencjalnych obszarów działania i funkcjonowania WTO po sfinalizowaniu rundy dauhańskiej;
- będziemy dążyć do osiągnięcia znacznych postępów w trwających obecnie dwustronnych negocjacjach handlowych, zainicjujemy nowe negocjacje z państwami ASEAN i zaproponujemy indywidualne negocjacje z kluczowymi partnerami dotyczące inwestycji;

- będziemy prowadzić negocjacje z sąsiadami UE w celu zawarcia szeroko zakrojonych i kompleksowych umów o wolnym handlu (DCFTA), stopniowo zbliżających naszych sąsiadów do jednolitego rynku.

2. Pogłębiać strategiczne partnerstwa

- określimy szczegółowo, w jaki sposób zamierzamy wzmocnić relacje ze strategicznymi partnerami, by móc zmierzyć się z przeszkodami dla poprawy funkcjonowania rynków w XXI w., oraz przeprowadzimy ocenę dokonań do końca 2012 r.

3. Rozwijać politykę handlową

W 2011 r.:

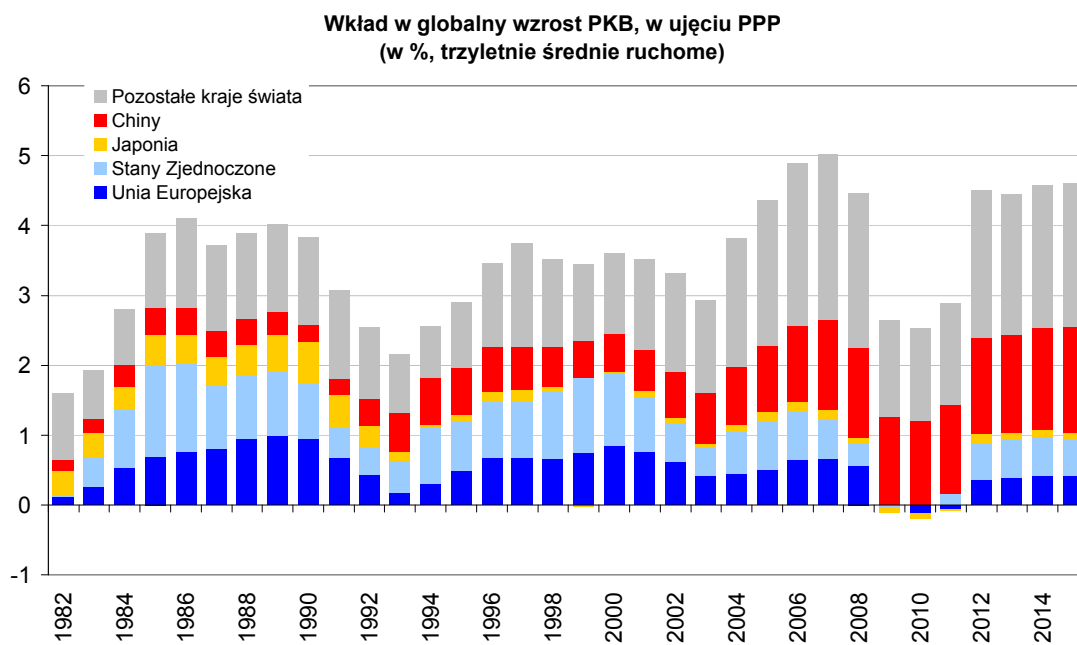
- przedstawimy wniosek legislacyjny dotyczący unijnego instrumentu pozwalającego zabezpieczyć dostęp do rynku zamówień publicznych w krajach uprzemysłowionych i dużych gospodarkach wschodzących oraz zwiększyć jego symetrię;
- sfinalizujemy debatę z państwami członkowskimi i Parlamentem Europejskim dotyczącą nowej polityki inwestycyjnej UE;
- przedstawimy nasze stanowisko na temat kształtowania pozytywnego sprzężenia między wewnętrznym i zewnętrznym otwarciem rynku, w szczególności w zakresie regulacji dotyczących towarów i usług;
- przyjmiemy komunikat Komisji w sprawie handlu i rozwoju oraz wniosek legislacyjny w celu zreformowania ogólnego systemu preferencji dla krajów rozwijających się;
- przyjmiemy zieloną księgę poświęconą poprawie naszego systemu kontroli wywozu;
- przedstawimy komunikat dotyczący możliwych środków wsparcia w celu zapewnienia pomocy MŚP zamierzającym rozwinąć działalność na rynkach międzynarodowych.

4. Egzekwować nasze prawa

- dokonamy przeglądu naszej strategii w zakresie egzekwowania praw własności intelektualnej w krajach trzecich, a także regulacji celnych dotyczących egzekwowania praw własności intelektualnej na granicy UE;
- począwszy od 2011 r. będziemy sporządzać roczne sprawozdanie na temat barier dla handlu i inwestycji, przedstawiane na wiosennym posiedzeniu Rady Europejskiej; ma ono stanowić nasz podstawowy instrument monitorowania barier dla handlu i środków protekcyjnych oraz umożliwiać podjęcie stosownych działań.

ZAŁĄCZNIK

Rysunek 1



Źródło: World Economic Outlook, MFW, październik 2010

Rysunek 2

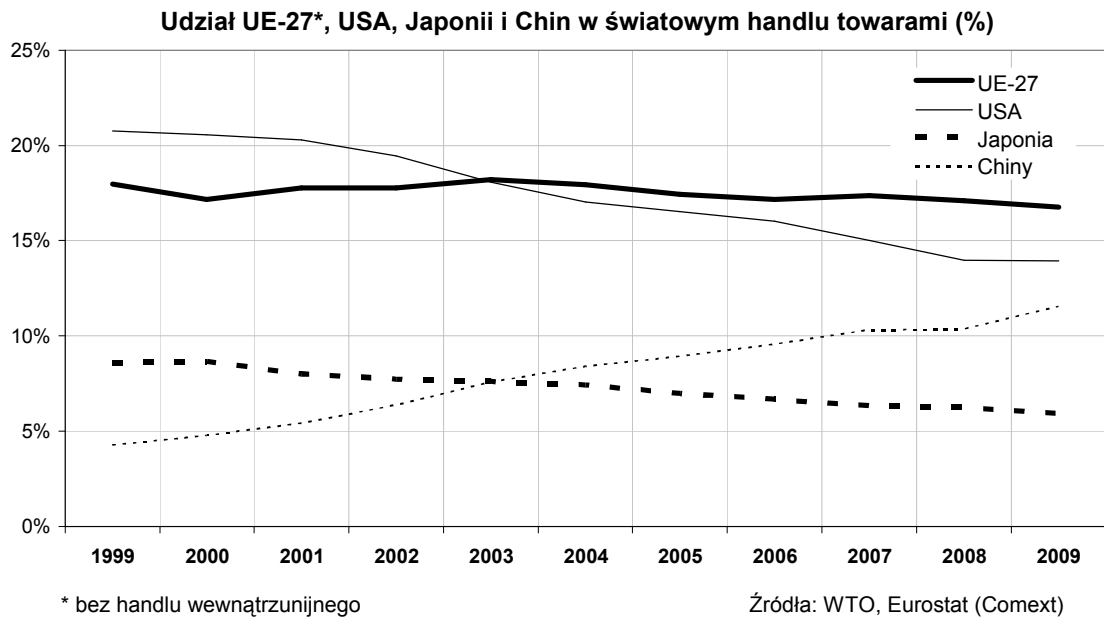


Tabela 1: Umowy o wolnym handlu oraz przypadający na nie udział w handlu UE (%)

Regiony, których dotyczy umowa o wolnym handlu, oraz status umowy		Produkty przemysłowe*		Produkty rolne**	
		Przywóz (%)	Wywóz (%)	Przywóz (%)	Wywóz (%)
Umowa zawarta		22,3	27,7	24,3	29,1
Chile, Meksyk, RPA	Umowa o wolnym handlu z krajem rozwijającym się	2,5	3,4	5,7	2,2
Andora, San Marino, Turcja, Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria	EFTA i unia celna	14,6	15,9	11,6	14,6
Państwa AKP z regionu Karaibów	Umowa o partnerstwie gospodarczym	0,3	0,3	1,0	0,6
Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Tunezja	Kraje śródziemnomorskie, umowa o wolnym handlu	4,0	5,9	4,5	7,9
Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Była Jugosłowiańska Republika Macedonii, Serbia, Czarnogóra	Bałkany Zachodnie, układ o stabilizacji i stowarzyszeniu	0,9	2,2	1,5	3,7
Negocjacje dotyczące umowy o wolnym handlu sfinalizowane, ale umowa jeszcze nie weszła w życie; negocjacje w toku i planowane		21,8	25,6	56,2	26,2
Boliwia, Ekwador, <i>Peru, Kolumbia,</i>	Wspólnota Andyjska	0,4	0,6	5,3	0,4
Państwo Brunei Darussalam, Indonezja, Malezja, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam	ASEAN	5,4	4,6	9,8	4,2
<i>Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama</i>	Ameryka Środkowa	0,2	0,4	2,8	0,4
Bahrajn, Kuwejt, Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie	Rada Współpracy Państw Zatoki Perskiej (GCC)	2,0	5,3	0,3	5,1
Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj	MERCOSUR	1,5	2,5	20,9	1,5
Armenia, Azerbejdżan, Kanada, Gruzja, Indie, <i>Korea,</i> Libia, Mołdawia, Syria, Ukraina	Inne umowy o wolnym handlu	10,0	9,1	7,2	8,0
Państwa AKP bez państw regionu Karaibów	Umowa o partnerstwie gospodarczym	2,3	3,2	10,5	6,6
Brak umowy o wolnym handlu		55,8	46,7	19,5	44,7

Australia, Chiny, Japonia, Nowa Zelandia, Rosja, Stany Zjednoczone	Główni partnerzy handlowi	50,3	38,6	16,6	35,8
<i>Pozostałe kraje świata (ok. 70)</i>		<i>5,5</i>	<i>8,1</i>	2,9	8,9

Źródło: Komisja Europejska *Uwaga:* * HS25-99. ** HS01-24. *Uwaga:* kursywa oznacza, że negocjacje w sprawie umowy o wolnym handlu zostały zakończone, ale umowa nie weszła w życie.

Tabela 2 Szacowane ekwiwalenty taryfowe barier dla usług (%)

	Telekomunikacyjne	Budownictwo	Handel	Transport	Finanse	Usługi biznesowe	Inne
Kraje uprzemysłowione	24	42	31	17	34	24	26
Azja	33	25	17	8	32	15	17
UE-25	22	35	30	18	32	22	27
Stany Zjednoczone	29	73	48	14	41	34	7
Kraje rozwijające się	50	80	47	27	57	50	34
Łączna średnia	35	58	38	21	44	35	29
Maks.	119	119	95	53	103	101	54

Źródło: DG TRADE/ CEPII. W oparciu o dane dotyczące przepływu handlowego usług pochodzące z modelu grawitacyjnego.

Tabela 3 Koszty handlu dla środków pozataryfowych (NTM) w USA i UE (w % ekwiwalentu taryfowego)

Sektor	Koszty NTM w UE	Koszty NTM w USA
Produkty chemiczne	23,9	21,0
Produkty farmaceutyczne	15,3	9,5
Kosmetyki	34,6	32,4
Elektronika	6,5	6,5
Urządzenia biurowe i telekomunikacyjne	19,1	22,9
Motoryzacyjny	25,5	26,8
Lotnictwo	18,8	19,1
Żywność i napoje	56,8	73,3
Metale	11,9	17,0
Wyroby włókiennicze i odzieżowe	19,2	16,7
Wyroby drewniane i papierowe	11,3	7,7

Źródło: Ecorys (2009), Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis (Środki pozataryfowe w handlu i inwestycjach UE-USA – analiza ekonomiczna).

Uwaga: Powyższe ekwiwalenty taryfowe pozataryfowych środków regulacyjnych obliczono z użyciem metod ekonometrycznych na podstawie badania w poszczególnych branżach przemysłu.

Tabela 4 Rynek zamówień publicznych u kluczowych partnerów handlu^φ

	UE	USA	Japoni a	Kanada	Korea	Brazyli a*	Argentyna *	Indie*
Rynek zamówień publicznych ogółem (w mld EUR)	2088	1077	565	225	106	133	15	64
(% PKB)	16 %	11 %	18 %	22 %	14 %	13 %	8 %	8 %
Zamówienia publiczne ogółem powyżej progu GPA (w mld EUR)	370	279	96	59	25	42*	3,7*	20*
(% PKB)	3 %	3 %	3 %	6 %	3 %	4 %*	2 %*	2,5 %*
Zamówieni a publiczne oferowane stronom GPA (w mld EUR)	312	34	22	2	15	b.d.	b.d.	b.d.
(% rynku zamówień publicznych powyżej progu)	84 %	12 %	23 %	3 %	60 %	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: Szacunki Komisji Europejskiej.

φ Nie są dostępne porównywalne dane dla Chin.

* Nieobjęte GPA. Szacowana przez Komisję Europejską wielkość potencjalnego rynku zamówień publicznych objętego zobowiązaniami w przypadku przystąpienia do GPA.