



KOMISJA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

Bruksela, dnia 4.10.2006
KOM(2006) 567 wersja ostateczna

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

GLOBALNY WYMIAR EUROPY – KONKUROWANIE NA ŚWIATOWYM RYNKU

Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE

{SEK(2006) 1228}
{SEK(2006) 1229}
{SEK(2006) 1230}

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

GLOBALNY WYMIAR EUROPY – KONKUROWANIE NA ŚWIATOWYM RYNKU

Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE

1. CEL KOMUNIKATU

Wzrost gospodarczy i zatrudnienie oraz szanse, które dzięki nim powstają, stanowią istotę planu Komisji Europejskiej dla Europy. Są one koniecznym warunkiem dobrobytu gospodarczego, sprawiedliwości społecznej i zrównoważonego rozwoju; są również niezbędne dla przygotowania Europejczyków do globalizacji. Stanowią też główne kryterium, według którego obywatele będą oceniać, czy Europa wpływa w zauważalny i korzystny sposób na ich codzienne życie.

W 2005 r. odnowiona strategia lizbońska wyznaczyła działania, które musimy podjąć w Europie dla zapewnienia wzrostu gospodarczego i miejsc pracy. W strategii podkreślono, że otwarty rynek charakteryzujący się skutecznie egzekwowanymi wewnętrznymi zasadami o wysokiej jakości w dziedzinach takich, jak konkurencja, innowacja, edukacja, badania i rozwój, zatrudnienie oraz polityka społeczna i polityka spójności jest konieczny dla stworzenia europejskim przedsiębiorstwom korzystnych warunków do konkutowania na globalnym rynku. Podkreślono również potrzebę otwarcia rynków na całym świecie.

Uzupełnieniem tego wewnętrznego programu musi być zewnętrzny plan tworzenia szans w warunkach globalizacji gospodarczej, obejmujący politykę handlu i inne polityki zewnętrzne UE. Zewnętrznym priorytetem w tej dziedzinie w ostatnich latach było dążenie w kierunku ambitnego, zrównoważonego i sprawiedliwego wielostronnego porozumienia na rzecz dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego, prowadzącego do otwarcia rynków, na których europejskie przedsiębiorstwa będą mogły konkurować, oraz do stworzenia nowych szans wzrostu gospodarczego i rozwoju. WTO jest nadal najbardziej skutecznym środkiem poszerzania handlu i zarządzania nim w ramach systemu opartego na określonych zasadach; jest również fundamentem wielostronnego systemu. Dauhańska agenda rozwoju pozostaje naszym najistotniejszym priorytetem; Komisja prowadzi intensywne działania na rzecz wznowienia negocjacji dauhańskich po ich zawieszeniu w czerwcu 2006 r.

Poprzez polityki handlowe staramy się również przyczyniać się do realizacji szeregu zewnętrznych celów Unii, szczególnie w zakresie rozwoju i polityki sąsiedzkiej. Zagadnienia te będą nadal stanowić podstawowe funkcje unijnej polityki w dziedzinie handlu. Dla wzmocnienia roli Unii w skali światowej konieczne jest zachowanie spójności jej polityki zewnętrznej.

Celem niniejszego komunikatu jest określenie sposobu, w jaki polityka handlu powinna przyczynić się do pobudzania wzrostu i tworzenia miejsc pracy w Europie. Komunikat odpowiada na pytanie, w jaki sposób w gwałtownie zmieniającej się światowej gospodarce

możemy budować bardziej spójną, zintegrowaną i dalekowzroczną politykę handlu zewnętrznego, stanowiącą solidne podstawy konkurencyjności Europy. Podkreśla on również potrzebę dostosowania narzędzi polityki handlu UE do nowych wyzwań, a także potrzebę angażowania nowych partnerów oraz zapewnienia, że Europa pozostanie otwarta na świat, a pozostałe rynki – otwarte na Europę.

Komunikat porusza również kwestię niektórych powiązań pomiędzy działaniami prowadzonymi w ramach naszych polityk wewnątrz Unii i poza nią. W sytuacji, kiedy globalizacja powoduje zacieranie się granic między politykami wewnętrznymi a międzynarodowymi, działania w ramach polityk wewnętrznych często będą miały decydujący wpływ na naszą konkurencyjność zewnętrzną i odwrotnie. Uznanie potrzeby istnienia zintegrowanego, spójnego podejścia do wyzwań wewnętrznych i globalnych stało się cechą wyróżniającą działania Komisji w bieżącej kadencji¹. Konieczne są jednak dalsze kroki dla odzwierciedlenia tego podejścia w naszym sposobie myślenia i działania².

2. ZMIENIAJĄCY SIĘ ŚWIAT

Obecne zmiany w globalnym porządku ekonomicznym mają równie wielkie znaczenie dla światowej gospodarki i stosunków międzynarodowych, jak zakończenie zimnej wojny. Coraz szybsza jest globalna integracja ekonomiczna, którą napędza wzrost przepływów handlowych i kapitałowych, pogłębianie się rynków finansowych, malejące koszty transportu oraz rewolucja w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Prowadzi to do powstawania zupełnie nowych możliwości wzrostu gospodarczego i rozwoju, ale również nowej presji na zasoby naturalne, szczególnie klimat, a także na tradycyjne sektory przemysłu i źródła utrzymania. Stare podstawy poczucia bezpieczeństwa kruszą się, a nowa sytuacja rodzi nowe lęki.

Przedsiębiorstwa reagują na te zmiany poprzez łączenie zaawansowanych technologii i kapitału zagranicznego z dużymi zasobami coraz wyżej wykształconej siły roboczej w krajach rozwijających się. Globalne łańcuchy dostaw ulegają zmianom w miarę jak przedsiębiorstwa zlecają realizację skomplikowanych procesów produkcyjnych i usług gospodarkom charakteryzującym się niższymi kosztami. Jeden produkt może składać się z elementów pochodzących z różnych krajów; podejście takie zastępuje tradycyjny handel towarami gotowymi.

Obecnie liczba krajów decydujących się na skorzystanie z szans, jakie daje globalizacja, jest większa niż kiedykolwiek wcześniej. W drugiej połowie XX wieku globalną ekonomię napędzały Stany Zjednoczone, Europa i Japonia. Obecnie do tych krajów dołączają coraz bardziej otwarte i powiększające się gospodarki – przede wszystkim Chiny i Indie, ale również Brazylia, Rosja i inne. Chiny już teraz zajmują trzecie miejsce na świecie pod względem wielkości eksportu, a za kilka lat najprawdopodobniej staną się drugą co do wielkości gospodarką krajową na świecie, natomiast Indie w tym samym okresie prawdopodobnie zajmą pod tym względem szóste miejsce.

¹ Zob. dokumenty: „Obywatelski plan dla Europy”, przyjęty przez Komisję w maju 2006 r.; „Odnowiona strategia UE na rzecz zrównoważonego rozwoju”, przyjęty przez Radę w czerwcu 2006 r., oraz „Europa w świecie”, przyjęty przez Komisję w czerwcu 2006 r.

² Dołączony do niniejszego komunikatu dokument roboczy służb Komisji zawiera bardziej szczegółową analizę będącą podstawą komunikatu.

Wynikiem tych procesów są zmiany charakteru handlu światowego. Świat nie jest jeszcze pozbawiony ceł, ale wiele sektorów zmierza w tym kierunku. Dla Europy kluczami do konkurencyjności są obecnie wiedza, innowacja, kwestia własności intelektualnej, usługi oraz efektywne wykorzystywanie zasobów. Polityka handlowa oraz ogólne podejście UE do międzynarodowej konkurencyjności wymaga dostosowania do tej sytuacji.

3. ANALIZA: PODSTAWY KONKURENCYJNOŚCI UE

Konkurencyjność Europy zależy od spełnienia dwóch zasadniczych, powiązanych ze sobą wymogów. Pierwszym jest istnienie odpowiednich polityk wewnętrznych, uwzględniających wyzwanie konkurencji zewnętrznej i zachowujących otwartość Europy na handel i inwestycje. Drugim – zapewnienie większej otwartości i uczciwych zasad na pozostałych rynkach, w szczególności tych, które będą w przyszłości naszymi głównymi partnerami handlowymi. Podstawą obu wymogów muszą być przejrzyste, skuteczne zasady – wewnętrzne, dwustronne i wielostronne.

3.1. Właściwe polityki wewnętrzne

(i) Konkurencyjność rynków: wspólny rynek ma zasadnicze znaczenie dla powstania w UE przedsiębiorstw z powodzeniem konkurujących na rynku globalnym. Istniejące na nim środki dyscyplinujące sprzyjają przewidywalności i przejrzystości i umożliwiają przedsiębiorstwom wykorzystywanie wielkości rynku i efektu skali, a także zachęcają do efektywnego przeznaczania środków i do innowacji oraz zapobiegają wykorzystywaniu pomocy państwa jako protekcyjnego narzędzia zakłócającego konkurencję. Wspólny rynek sprzyja tworzeniu wysokiej jakości zasad i norm, które pomagają w kształtowaniu standardów globalnych.

Konkurencyjność rynków umożliwiła europejskiemu przemysłowi wytwórczemu ogólne utrzymanie udziału w PKB w obliczu globalizacji, podczas gdy Stany Zjednoczone i Japonia odnotowały straty. Wielkość produkcji przemysłu UE wzrosła w ostatnich dwóch dekadach o 40 %³, a pozycja UE na światowych rynkach pozostaje prawie bez zmian. Nasze branże usług mają czołową pozycję na świecie w szerokim zakresie dziedzin.

Wynika to głównie z tego, że przedsiębiorstwa UE sprzedają produkty i usługi o wysokiej jakości projektu i wykonania⁴. Produkty wyższych kategorii jakości stanowią jedną trzecią światowego popytu i połowę eksportu z Europy. W tej kategorii droższych produktów UE zajmuje drugie miejsce, zaraz za Japonią, a przed Stanami Zjednoczonymi. Inne kraje, jak Chiny, pozostają daleko w tyle.

UE traci jednak pozycję w dziedzinie najbardziej zaawansowanych technologii. Poprawa naszych wyników w dziedzinie innowacji, edukacji, badań i rozwoju, zarówno w odniesieniu do produktów (w tym produktów rolnych o wysokiej jakości i wartości dodanej), jak i usług, ma zasadnicze znaczenie dla zachowania zdolności UE do sprzedaży produktów z najwyższej półki. Rozważenia wymaga również kwestia, co ma być w centrum uwagi handlu

³ Zob. komunikat Komisji „Nowa polityka przemysłowa: Tworzenie warunków dla rozkwitu produkcji” (październik 2005 r.)

⁴ CEPII (2004), *European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects* [Miejsce przemysłu europejskiego w międzynarodowym podziale pracy: sytuacja obecna i perspektywy]

zagranicznego. Europa ma wysoką pozycję w eksporcie do krajów, gdzie popyt jest stały, jednak na szybko rosnących rynkach, głównie azjatyckich, jest pod tym względem w gorszej sytuacji, niż Japonia i USA.

(ii) Otwartość: Otwartość ekonomiczna Europy jest niezbędna dla tworzenia miejsc pracy i pobudzania wzrostu gospodarczego w Europie, a także dla jej międzynarodowej konkurencyjności. Otwartość na globalny handel i inwestycje zwiększa naszą zdolność do odnoszenia korzyści z efektywnego wspólnego rynku. Powoduje poddanie gospodarki wewnętrznej twórczej presji konkurencyjnej, która pobudza i nagradza innowację, daje dostęp do nowych technologii i zwiększa motywację do inwestycji.

Europa musi odrzucić protekcyjizm, który powoduje wzrost cen dla konsumentów i przedsiębiorstw oraz ograniczenie wyboru. W perspektywie średnioterminowej ochrona sektorów narażonych na konkurencję z zewnątrz przed tą konkurencją w jej uczciwych formach powoduje odsunięcie środków z bardziej produktywnych sektorów gospodarki. Ponieważ nasz dobrobyt zależy od handlu, przeszkody stosowane przez inne strony na zasadzie wzajemności miałyby na naszą gospodarkę szkodliwy wpływ.

Wprowadzanie tymczasowych ograniczeń przywozu do Europy w tych konkretnych przypadkach, kiedy jest on niezgodny z zasadami konkurencji, może przysłużyć się ochronie interesów Europy przed zagrożeniami w postaci nieuczciwego handlu. Te niezbędne instrumenty ochrony handlu muszą zostać utrzymane przy jednoczesnym zapewnieniu ich dostosowywania do zmieniających się warunków handlowych na świecie.

(iii) Sprawiedliwość społeczna: Należy również uznać potencjalnie niekorzystny wpływ otwarcia rynku na niektóre regiony i pracowników, szczególnie o niższych kwalifikacjach. Zmiany strukturalne nie są niczym nowym, ale globalizacja zwiększyła ich tempo. Dla urzeczywistnienia korzyści, jakie daje handel, i dla tworzenia miejsc pracy w Europie konieczne jest usunięcie przeszkód utrudniających przystosowanie się do rynku wewnętrznego oraz przesuwanie środków do tych sektorów, gdzie mogą one być wykorzystane z maksymalną efektywnością. Jednak w niektórych sektorach lub regionach negatywne skutki otwarcia handlu mogą być dotkliwie odczuwane i stać się bodźcem dla sił politycznych sprzeciwiających się otwarciu handlowi. Musimy skuteczniej przewidywać skutki otwarcia handlu, oferować pomoc sektorom, regionom i pracownikom w przystosowywaniu się oraz zapewniać obywatelom korzyści z tego procesu. Dążąc do sprawiedliwości społecznej i spójności na własnym terenie, powinniśmy również propagować nasze wartości, w tym normy społeczne i ochrony środowiska oraz różnorodność kulturową, na całym świecie⁵.

3.2. Otwarcie rynków zagranicznych

Stopniowe otwieranie rynków jest istotnym źródłem wzrostu wydajności, wzrostu gospodarczego i miejsc pracy. Jest ono niezbędnym czynnikiem ograniczania ubóstwa i promowania rozwoju, a w dłuższej perspektywie może pomóc w rozwiązaniu przyczyn wielu stojących przed nami globalnych wyzwań, od bezpieczeństwa poprzez migrację po zmiany klimatyczne.

Zasadniczą częścią naszego podejścia jest pogląd, że odrzucenie protekcyjizmu wewnętrznego musi iść w parze z aktywnością w tworzeniu otwartych rynków i uczci-

⁵ Zob. dokument „Promowanie godziwej pracy dla wszystkich”, przyjęty przez Komisję w maju 2006 r.

wych warunków handlowych za granicą. Wpływa to na poprawę ogólnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej i stymuluje reformy ekonomiczne w innych krajach. Powoduje również wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przemysłu UE w zglobalizowanej gospodarce i jest konieczne dla utrzymania poparcia politycznego w Unii dla otwarcia z naszej strony. Realizacja tego planu obejmuje dwa zasadnicze elementy: ściślejsze stosunki z głównymi wschodzącymi gospodarkami i regionami oraz silniejszą koncentrację na barierach handlowych stwarzanych przez istnienie granic.

Największe wschodzące gospodarki, szczególnie Chiny, Indie i Brazylia, odnoszą słusze korzyści z własnej rosnącej roli w handlu światowym. Obecnie kraje te odpowiadają łącznie za 15 % globalnych przepływów handlowych. Wzrost ten, którego podstawą była stopniowa liberalizacja, odegrał zasadniczą rolę w historycznym osiągnięciu tych państw, polegającym na wydobyciu z ubóstwa milionów ludzi.

UE jest już teraz bardzo otwarta na przywóz z wymienionych gospodarek wschodzących i innych krajów rozwijających się i jest gotowa iść dalej. Jednak w większości krajów o wschodzących gospodarkach wysokiemu wzrostowi towarzyszą nieuzasadnione wysokie bariery ograniczające przywóz towarów z UE. W miarę jak rośnie ich rola i korzyści z globalnego systemu handlu, wzrasta również ich odpowiedzialność za pełny udział w utrzymaniu globalnego systemu sprzyjającego otwartości.

Otwartość nie sprowadza się już tylko do kwestii cel. Zapewnienie realnego dostępu do rynku w XXI wieku musi oznaczać koncentrację na nowych zagadnieniach i opracowanie narzędzi polityki handlowej w celu takiego otwarcia rynków, które umożliwi rzeczywisty postęp:

(i) Bariery pozataryfowe: Obniżanie taryf celnych jest nadal istotne dla otwarcia rynków na europejskie produkty przemysłowe i rolne. Jednak w miarę spadku taryf celnych główną przeszkodą stają się bariery pozataryfowe, jak przepisy i procedury w nieuzasadnionym stopniu ograniczające wymianę handlową. Są one częściej mniej widoczne, bardziej złożone i mogą mieć bardziej delikatną naturę, ponieważ odnoszą się bezpośrednio do wewnętrznych kwestii regulacyjnych. Regulowanie handlu jest konieczne, ale musi odbywać się w sposób przejrzysty i niepowodujący dyskryminacji, a ograniczenie handlu musi mieć najmniejszy możliwy zakres pozwalający na osiągnięcie innych uzasadnionych celów polityki.

Rozwiązanie kwestii barier pozataryfowych jest skomplikowane, wymaga dużych nakładów i nie jest w pełni objęte systemem WTO. Coraz większą rolę w promowaniu handlu i w zapobieganiu zniekształcaniu przepisów i norm będą odgrywać takie instrumenty, jak umowy o wzajemnym uznawaniu, międzynarodowa standaryzacja i dialog z władzami ustawodawczymi, a także pomoc techniczna udzielana krajom trzecim. Będzie to wymagało nowych sposobów pracy w ramach Komisji oraz współpracy z innymi podmiotami, w tym z państwami członkowskimi oraz przedstawicielami przemysłu, w celu identyfikowania i eliminowania barier.

(ii) Dostęp do zasobów: Obecnie bardziej niż kiedykolwiek Europa, aby eksportować, musi importować. Eliminowanie ograniczeń dostępu do takich zasobów, jak energia, metale i złom, surowce pierwotne, w tym niektóre produkty rolne i skóry surowe, musi być traktowane jako priorytet. Środki ograniczające dostępność dostaw tych surowców, podejmowane przez niektórych z naszych największych partnerów handlowych, powodują znaczne problemy dla niektórych branż przemysłu UE. Ograniczenia dostępu do zasobów, o ile nie są uzasadnione względami bezpieczeństwa lub ochrony środowiska, powinny być usuwane.

Energia będzie zagadnieniem o szczególnym znaczeniu. W miarę wzrostu zapotrzebowania i uzależnienia Europy od zewnętrznych źródeł energii Unia musi poczynić postępy w opracowywaniu spójnej polityki na rzecz pozyskiwania energii w sposób konkurencyjny, bezpieczny i zgodny z zasadą zrównoważonego rozwoju. W kontekście wewnętrznym oznacza to dokończenie tworzenia konkurencyjnego rynku energii obejmującego całą Unię oraz promowanie takiego doboru form energii, który charakteryzuje się różnorodnością, wydajnością i zgodnością z zasadą zrównoważonego rozwoju. W kontekście zewnętrznym należy dążyć do poprawy przejrzystości oraz jakości zarządzania i obrotu w sektorze energii w krajach trzecich poprzez niedyskryminujące warunki tranzytu i dostępu stron trzecich do infrastruktury rurociągowej służącej do eksportu, a także poprzez pomoc w poprawie zdolności produkcyjnych i eksportowych oraz w rozwijaniu infrastruktury służącej do transportu energii. Zróżnicowanie źródeł, dostaw i tranzytu jest niezbędnym elementem naszej polityki wewnętrznej i zewnętrznej.

Dążenie do wzrostu gospodarczego poprzez handel może mieć skutki dla środowiska, szczególnie dla bioróżnorodności i **klimatu**. Nasza zewnętrzna polityka na rzecz konkurencyjności musi zachęcać do efektywności energetycznej, stosowania energii odnawialnych, w tym biopaliw, oraz technologii niskich emisji, a także do racjonalnego wykorzystywania energii w Europie i na całym świecie, zarówno w celu ograniczenia wzrostu globalnego zapotrzebowania na energię, jak i poprawy bezpieczeństwa dostaw. Rozważenia będą wymagały w szczególności związki pomiędzy polityką handlową a zmianami klimatycznymi.

(iii) Nowe obszary wzrostu: Konieczna będzie większa koncentracja na otwarciu rynków i wzmocnieniu przepisów w nowych obszarach mających dla nas znaczenie ekonomiczne, a w szczególności w dziedzinach **praw własności intelektualnej, usług, inwestycji, zamówień publicznych i konkurencji**.

Dostęp do nowych rynków będzie miał dla przedsiębiorstw UE znacznie ograniczoną wartość, jeśli nie będzie mu towarzyszyła odpowiednia ochrona praw własności intelektualnej przez poszczególne kraje. Naruszanie tych praw pozbawia ich posiadaczy przychodów z inwestycji i w ostatecznym rozrachunku zagraża rentowności najbardziej innowacyjnych i twórczych przedsiębiorstw. Największym wyzwaniem jest obecnie egzekwowanie istniejących zobowiązań, szczególnie w gospodarkach wschodzących. Komisja poświęca znaczne środki na zwalczanie praktyk fałszowania towarów oraz na poprawę egzekwowania praw własności intelektualnej w kluczowych krajach trzecich, np. w Chinach. Wzmocniłszy współpracę w tej dziedzinie z takimi partnerami, jak USA i Japonia, a także działamy na rzecz ochrony oznaczeń geograficznych UE. Lista koniecznych działań jest jednak znacznie dłuższa.

Usługi są fundamentem gospodarki UE. Stanowią one 77 % PKB i zatrudnienia i są tą dziedziną relatywnej przewagi Europy, w której UE ma największy potencjał wzrostu eksportu. Stopniowa liberalizacja handlu usługami w skali globalnej jest istotnym czynnikiem przyszłego wzrostu gospodarczego, również w krajach rozwijających się. Jednym z zadań Unii będzie negocjowanie z głównymi partnerami handlowymi na rzecz liberalizacji handlu usługami, szczególnie tam, gdzie dostęp do rynku jest ograniczony lub gdzie nasi partnerzy przyjęli na siebie nieliczne zobowiązania WTO.

Poprawa warunków do **inwestycji** w krajach trzecich w usługach i innych sektorach może w znaczący sposób przyczynić się do wzrostu, zarówno w UE, jak i w krajach, w których dokonywane są inwestycje. W miarę globalizacji łańcuchów dostaw możliwość swobodnego inwestowania na rynkach krajów trzecich jest coraz istotniejsza. Bliskość geograficzna nadal

ma znaczenie. Uzyskanie „fizycznej” obecności w poszczególnych krajach pomaga przedsiębiorstwom z UE w realizacji ich możliwości biznesowych, zwiększa przewidywalność przepływów handlowych oraz pozwala na konsolidację wizerunku i reputacji firmy i kraju, z którego ona pochodzi.

Zamówienia publiczne są dla eksporterów z UE obszarem znacznego, niewykorzystanego potencjału. Przedsiębiorstwa z Unii zajmują na świecie czołowe pozycje w takich dziedzinach, jak środki transportu, prace publiczne i zakłady użyteczności publicznej. Jednak w prawie wszystkich krajach, które są naszymi partnerami handlowymi, przedsiębiorstwa te spotykają się z praktykami dyskryminacyjnymi, co skutecznie ogranicza możliwości eksportowe. Dziedzina ta jest prawdopodobnie największym sektorem, który nadal nie jest objęty wielostronnymi środkami dyscyplinującymi.

Brak przepisów regulujących **konkurencję** i pomoc państwa w krajach trzecich powoduje ograniczenie dostępu do rynku, ponieważ w miejsce cel i tradycyjnych barier pozataryfowych stale pojawiają się nowe przeszkody. Unia Europejska ma strategiczny interes w tworzeniu międzynarodowych zasad i rozwijaniu współpracy w dziedzinie polityki konkurencji w celu zapewnienia, że firmy europejskie nie będą narażone na straty z powodu nieuzasadnionego subsydiowania lokalnych przedsiębiorstw lub praktyk ograniczających konkurencję. W tym obszarze wiele pozostaje do zrobienia. W większości krajów przyznawanie pomocy odbywa się w mało przejrzysty sposób.

We wszystkich wymienionych dziedzinach konieczne jest istnienie przejrzystych, skutecznych i przestrzeganych zasad. Właściwe ich egzekwowanie w ramach Unii jest podstawą naszej konkurencyjności. Musimy jednak również współpracować z innymi krajami, dążąc do tego, aby przepisy i normy w nich stosowane były podobnej jakości.

4. PLAN: PLAN DZIAŁANIA NA RZECZ KONKURENCYJNOŚCI ZEWNĘTRZNEJ UE

Na podstawie powyższej analizy należy budować plan działania na najbliższe miesiące i lata. Naszym celem powinno być wpływanie na siły napędzające zmiany, wykorzystywanie w porę szans globalizacji oraz opanowywanie zagrożeń. Jest to wyzwanie, które stanowi istotę treści komunikatu Komisji z dnia 10 maja 2006 r.: *Obywatelski plan dla Europy*. Rola Komisji, kierującej polityką handlową UE w ścisłej współpracy z państwami członkowskimi, Parlamentem i innymi podmiotami, jest unikalnym źródłem siły Europy. Rola ta jest większa, niż w jakimkolwiek innym obszarze polityki. Musimy jednak zapewnić, że nasze priorytety i metody działania są odpowiednio dostosowane do wyzwań, jakie niesie przyszłość.

4.1. Plan działań wewnętrznych

W odnowionej strategii lizbońskiej ustanowiono spójny plan przystosowania gospodarek państw europejskich do nowego, globalnego otoczenia. Aby zapewnić, że nasze wewnętrzne zasady odpowiadają nowym presjom i możliwościom, w *Obywatelskim planie dla Europy* zaproponowano zasadniczy przegląd wspólnego rynku. Będzie on służył ustaleniu, w jaki sposób rynek wewnętrzny może pomóc europejskim firmom w dokonaniu zmian niezbędnych do tego, aby konkurować na rynkach międzynarodowych poprzez zróżnicowanie, specjalizację i innowację. Obecnie jednak konieczne jest dalsze działanie w obszarze innych inicjatyw politycznych.

Proces tworzenia polityki w UE powinien być czynnikiem sprzyjającym rozwiązywaniu globalnych wyzwań konkurencyjności. Im bardziej spójne są przepisy i sposób postępowania z naszymi głównymi partnerami, tym lepiej dla przedsiębiorstw UE. Musimy odgrywać wiodącą rolę w upowszechnianiu najlepszych wzorców oraz opracowywaniu globalnych zasad i standardów. Aby działanie to było efektywne, należy również przy ich opracowywaniu zdawać sobie sprawę z wymiaru zewnętrznego. Nie chodzi tu o umniejszanie znaczenia naszych przepisów. Chodzi o przyjmowanie otwartego i elastycznego podejścia w ich ustalaniu oraz o zapobieganie, kiedy to tylko możliwe, przyszłych napięć w handlu, a przez to wspieranie europejskich przedsiębiorstw. Działania te są już częścią naszego planu na rzecz wyższej jakości przepisów w UE, ale możemy zrobić więcej. Głównym narzędziem do osiągnięcia tego celu jest międzynarodowa i dwustronna współpraca w zakresie tworzenia prawa.

Obywatele europejscy oczekują pozytywnych wyników zmian gospodarczych i strukturalnych. Działania na rzecz otwartości nie uzyskają poparcia, jeśli obywatele nie odniosą z nich korzyści. Komisja i państwa członkowskie mają istotną rolę w zapewnieniu, że korzyści z otwarcia handlu i globalizacji będą dostępne wszystkim obywatelom, a nie zostaną zniweczone przez partykularne interesy. Korzyści wynikające z liberalizacji handlu produktami włókienniczymi w 2005 r. nie rozłożyły się w spójny sposób. Komisja wprowadzi systematyczne monitorowanie przywozu i cen konsumpcyjnych przed rozważeniem dalszych działań.

Aby przygotować się do zmian, przedsiębiorstwa i ludzie potrzebują czasu i przewidywalności. Nowa generacja programów UE w ramach polityki spójności oferuje możliwości przewidywania zmian związanych z globalizacją oraz przygotowania się do nich i reagowania na nie. Możliwości te muszą zostać wykorzystane. Europejski Fundusz Przystosowania do Globalizacji dostarczy również szybkich odpowiedzi na jednorazowe, jasno zdefiniowane problemy wynikające z restrukturyzacji. Celem musi być promowanie przystosowania, trwałego wzrostu i zatrudnienia, a nie ochrona pojedynczych miejsc pracy lub przedsiębiorstw przed koniecznymi zmianami. Również w kontekście wewnętrznym zamierzamy ułatwić przedsiębiorstwom obrót handlowy poprzez modernizację systemu celnego UE – modyfikację Kodeksu Celnego i wprowadzenie e-ceł.

4.2. Plan działań zewnętrznych

(i) WTO

Świat potrzebuje silnego wielostronnego systemu handlu. Jest to najbardziej efektywny sposób rozszerzania wymiany handlowej i zarządzania nią z korzyścią dla wszystkich stron; oferuje również unikalne ramy rozwiązywania sporów.

Europa nie wyrzeknie się zasady wielostronności. Podtrzymujemy nasze zobowiązanie na rzecz wielostronności i jesteśmy gotowi ponieść (uzasadnione) koszty konieczne dla pełnego funkcjonowania tego systemu. Zawieszenie negocjacji dauhańskich oznacza utraconą szansę na globalny wzrost i rozwój. Unia poczyniła znaczące oferty w zakresie liberalizacji, zwłaszcza w dziedzinie rolnictwa, i jasno wyraziła wolę dalszego postępu w tym kierunku w granicach swoich obecnych uprawnień i w ramach globalnego porozumienia. **Europa podtrzymuje swoje zaangażowanie w WTO i podejmuje znaczące wysiłki w celu wznowienia negocjacji, kiedy tylko pozwolą na to okoliczności w pozostałych krajach.**

(ii) Porozumienia o wolnym handlu

Porozumienia o wolnym handlu (FTA), pod warunkiem ich ostrożnego stosowania, mogą stanowić wykorzystanie WTO i międzynarodowych zasad poprzez szybsze i dalej posunięte promowanie otwartości i integracji, rozwiązywanie problemów, które nie mogą jeszcze być przedmiotem dyskusji wielostronnej, oraz przygotowanie gruntu pod kolejny poziom liberalizacji wielostronnej. FTA mogą stanowić rozwiązanie wielu kluczowych kwestii, jak inwestycje, zamówienia publiczne, konkurencja, inne kwestie regulacyjne oraz egzekwowanie praw własności intelektualnej, które obecnie pozostają poza zakresem kompetencji WTO.

Ale FTA mogą również stanowić zagrożenie dla wielostronnego systemu handlu. Mogą one spowodować komplikacje w handlu, osłabienie zasady niedyskryminacji oraz wykluczenie najsłabszych gospodarek. Aby ich wpływ był pozytywny, FTA muszą mieć kompleksowy zakres oraz przewidywać zasadniczo liberalizację całości handlu, a także wykroczyć poza środki dyscyplinujące WTO. Priorytetem UE będzie zapewnienie, że wszelkie nowe porozumienia o wolnym handlu, również zawierane przez samą Unię, będą stanowić ułatwienie, a nie przeszkodę dla wielostronnej liberalizacji.

Porozumienia o wolnym handlu w żadnym wypadku nie są dla Europy nowością. Odgrywają one na przykład istotną rolę w sąsiedztwie Europy poprzez wzmacnianie więzów gospodarczych i regulacyjnych z UE. Stanowią one część naszych negocjacji na temat umów o partnerstwie gospodarczym z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku oraz przyszłych układów o stowarzyszeniu z Ameryką Środkową i Wspólnotą Andyjską. Jednak, podczas gdy zawarte przez UE umowy dwustronne dobrze służą naszemu sąsiedztwu i celom rozwoju, to sytuacja w zakresie naszych głównych interesów, w tym w Azji, jest gorsza. Zakres tych umów jest również ograniczony. Powinniśmy nadal dążyć do uwzględniania w rozwoju dwustronnych stosunków handlowych innych zagadnień oraz szerszej roli polityki handlu w zewnętrznych stosunkach UE. Jednak aby polityka handlowa prowadziła do tworzenia miejsc pracy i napędzała wzrost, główną rolę w wyborze przyszłych porozumień o wolnym handlu muszą odgrywać czynniki ekonomiczne.

Głównymi kryteriami ekonomicznymi wyboru nowych partnerów FTA powinny być: potencjał rynkowy (wielkość i wzrost gospodarki) oraz poziom ochrony przeciwko interesom eksportowym UE (cła i bariery pozataryfowe). Należy również brać pod uwagę negocjacje naszych ewentualnych partnerów z konkurentami UE oraz ich możliwy wpływ na rynki i gospodarkę UE, a także ryzyko, że preferencyjny dostęp do rynków UE, z którego korzystają obecnie nasi sąsiedzi i rozwijający się partnerzy, może zostać utrudniony.

Na tej podstawie priorytetowymi partnerami stają się **ASEAN, Korea i Mercosur** (z którymi negocjacje już trwają). W tych krajach i regionach wysoki poziom ochrony idzie w parze z dużym potencjałem rynku; dążą one również aktywnie do zawarcia porozumień o wspólnym handlu z konkurentami UE. W przypadku **Indii, Rosji i Rady Współpracy Państw Arabskich Zatoki Perskiej** (negocjacje również trwają) także występuje połączenie potencjału rynkowego i poziomu ochrony, z powodu którego kraje te stanowią bezpośredni przedmiot zainteresowania UE. Wiele z tych kryteriów spełniają również Chiny, ale kraj ten wymaga szczególnej uwagi ze względu na związane z nim możliwości i zagrożenia.

Pod względem treści nowe porozumienia o wolnym handlu, stymulowane dążeniem do konkurencyjności, musiałyby mieć kompleksowy i ambitny zakres oraz dążyć do największej możliwej liberalizacji handlu, w tym do daleko posuniętej liberalizacji usług i inwestycji. Należy w ścisłym porozumieniu z państwami członkowskimi opracować nowy ambitny wzór umowy inwestycyjnej UE. W przypadkach, kiedy nasi partnerzy mają podpisane FTA z innymi krajami, stanowiącymi dla UE konkurencję, należy dążyć co najmniej do pełnej

równości. Należy eliminować ilościowe ograniczenia przywozu oraz wszelkie formy ceł, podatków, opłat i ograniczeń wywozu.

W porozumieniach o wolnym handlu należy również we wszystkich możliwych przypadkach rozwiązać kwestię barier pozataryfowych poprzez zbieżność regulacyjną oraz zawrzeć w nich daleko idące postanowienia o ułatwieniach handlowych. FTA powinny zawierać bardziej zdecydowane postanowienia dotyczące praw własności intelektualnej i konkurencji, w tym np. przepisy o egzekwowaniu praw własności intelektualnej zgodnie z dyrektywą egzekucyjną UE. W uzasadnionych przypadkach będziemy dążyć do uwzględniania postanowień dotyczących dobrego zarządzania w dziedzinach finansów, podatków i postępowań sądowych. Należy również doprowadzić do uproszczenia i unowocześnienia reguł pochodzenia zawieranych w FTA, aby odzwierciedlały one realia globalizacji. Wdrożone zostaną wewnętrzne mechanizmy monitorowania realizacji i wyników nowych porozumień.

Przy rozpatrywaniu nowych FTA konieczne będzie działanie w kierunku umocnienia zrównoważonego rozwoju poprzez dwustronne stosunki handlowe. Mogłoby to obejmować wprowadzanie nowych postanowień o współpracy w obszarach dotyczących norm pracy i ochrony środowiska. Będziemy również brać pod uwagę potrzeby rozwojowe naszych partnerów oraz potencjalne skutki wszelkich porozumień dla innych krajów rozwijających się, szczególnie ich ewentualny wpływ na preferencyjny dostęp najuboższych krajów do rynków UE. Możliwy wpływ na rozwój powinien być uwzględniony jako element ogólnej oceny wpływu, przeprowadzanej przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu negocjacji w sprawie FTA. Zgodnie z naszą pozycją w WTO będziemy zachęcać naszych partnerów FTA do ułatwiania dostępu najmniej rozwiniętych krajów do ich rynków przez udzielanie im – w miarę możliwości – bezcłowego i bezkontyngentowego dostępu.

Opisane cele są ambitne. Negocjowanie umów dwustronnych może być skomplikowanym i trudnym zadaniem, ale konieczne jest stworzenie solidnych punktów wyjścia dla rozpoczęcia negocjacji. Na początku negocjacji będziemy musieli przekonać się, że nasi potencjalni partnerzy mają podobne ambicje, aby w późniejszych fazach uniknąć przestojów w negocjacjach ze względu na rozbieżne oczekiwania. Decyzję o podjęciu negocjacji należy podejmować osobno dla każdego przypadku na podstawie wymienionych kryteriów ekonomicznych, ale także gotowości partnerów oraz szerszych względów politycznych. Postanowienia FTA powinny być integralną częścią ogólnych stosunków z danym krajem lub regionem. Najlepsze sposoby osiągnięcia tego celu w ramach szerszych struktur instytucjonalnych muszą być określane osobno w każdym przypadku.

(iii) Handel transatlantycki a konkurencyjność

Skala stosunków handlowych między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi jest zdecydowanie największa na świecie, a stosunki te są osią światowej gospodarki. Potencjalne korzyści ekonomiczne z eliminacji niekonwencjonalnych barier związanych z granicami są znaczące zarówno w UE, jak i w USA. W tym kierunku dążymy od pewnego czasu, ostatnio poprzez Transatlantycką Inicjatywę Gospodarczą, rozpoczętą w 2005 r., a także poprzez dialog z władzami ustawodawczymi dotyczący szeregu kwestii. Pomimo pewnego postępu obszar ten okazał się trudny i konieczne jest nadanie działaniom w tej dziedzinie większego dynamizmu.

Musimy również współpracować w celu sprostania globalnym wyzwaniom. Zważywszy naszą rolę w gospodarce światowej, współpraca pomiędzy UE a USA w rozwiązywaniu

takich kwestii, jak ochrona praw własności intelektualnej lub bezpieczeństwo handlu, będzie miała wielkie znaczenie.

(iv) Chiny

Chiny stanowią dla Europy najistotniejszy egzamin z umiejętności wykorzystania globalizacji jako szansy na wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy. Kraj ten zmagają się z ogromnymi wyzwaniami wynikającymi z konieczności rozwiązania palących kwestii społecznych, gospodarczych i dotyczących ochrony środowiska. Należy pamiętać, że Chiny są dla Europy zarówno szansą, wyzwaniem, jak i potencjalnym partnerem.

W najbliższych tygodniach Komisja opracuje spójną strategię dotyczącą Chin. W kwestiach handlowych i gospodarczych strategia ta określi jasny zestaw priorytetów i będzie skoncentrowana na głównych wyzwaniach, jak egzekwowanie praw własności intelektualnej, kwestia dostępu do rynku i możliwości inwestycyjnych, a także podkreśli potrzebę bliższej współpracy wewnątrz Komisji oraz z państwami członkowskimi i innymi podmiotami w celu rozwiązywania tych problemów.

(v) Egzekwowanie praw własności intelektualnej

Unia Europejska powinna starać się wzmacniać postanowienia dotyczące praw własności intelektualnej w przyszłych umowach dwustronnych oraz poprawiać egzekwowanie już istniejących zobowiązań, aby zmniejszyć skalę naruszeń tych praw oraz produkcji i wywozu fałszowanych wyrobów. Komisja zwiększy intensywność działań egzekucyjnych i współpracę w tej kwestii z krajami uważanymi za priorytetowe, szczególnie z Chinami, Rosją, ASEAN, Koreą, Mercosur, Chile i Ukrainą; będziemy również podejmować wysiłki w celu poprawy egzekwowania praw w Turcji w kontekście negocjacji o przystąpieniu. Działania te będą obejmować zacieśnienie współpracy celnej, nawiązanie i umocnienie dialogu dotyczącego praw własności intelektualnej, zwiększenie obecności w terenie, przydział większych zasobów na wsparcie posiadaczy praw, szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw, oraz kreowanie świadomości kwestii związanych z tymi prawami wśród przedsiębiorstw z Unii, szczególnie prowadzących działalność w Chinach.

(iv) Odnowiona strategia dostępu do rynku

Realizacja strategii dostępu do rynku została rozpoczęta w 1996 r., a jej celem było egzekwowanie wielostronnych i dwustronnych umów handlowych oraz otwarcie rynków krajów trzecich. Zmierza ona do informowania eksporterów o warunkach dostępu do rynków oraz do stworzenia ram eliminowania barier ograniczających handel. Baza danych dostępu do rynku, stworzona na potrzeby strategii, służy przedsiębiorstwom i twórcom polityki jako źródło informacji o sytuacji rynkowej, jednak jej pełny potencjał nie został dotąd wykorzystany.

Na początku 2007 r. Komisja przedstawi komunikat w sprawie odnowionej strategii dostępu do rynku. Jego częścią będzie prawdopodobnie ustalenie regularnych priorytetów w postaci sektorów i rynków, w przypadku których usunięcie barier ograniczających handel umożliwi eksporterom z UE osiągnięcie największych zysków.

Ze strony Komisji konieczne będzie skoncentrowanie zasobów w najważniejszych krajach, inwestowanie w fachową wiedzę techniczną, koordynacja narzędzi w ramach polityki i bliższa współpraca z państwami członkowskimi oraz przemysłem i eksporterami. Powinniśmy

również korzystać z doświadczeń wynikających z prowadzonych obecnie negocjacji w celu ustalenia, jakie środki są skuteczne w usuwaniu bardziej skomplikowanych barier, a jakie nie.

(vii) Zamówienia publiczne

Prawie wszystkie kraje będące głównymi partnerami handlowymi Unii stosują restrykcyjne procedury zamówień publicznych, które dyskryminują dostawców z UE. Komisja rozważa przedstawienie wniosku prowadzącego do eliminacji tych praktyk w celu zapewnienia równych szans dostawcom z UE składającym oferty w ramach procedur przetargowych za granicą.

Najlepszym sposobem dążenia do tego celu jest zachęcanie krajów trzecich do negocjowania znaczących umów z UE. Ponieważ otwarte rynki zamówień unijnych są istotne dla naszego własnego dobrobytu, wyzwaniem jest doprowadzenie do otwarcia głównych rynków zamówień w innych krajach bez zamykania naszego rynku. Zatem w tych przypadkach, kiedy znaczący partnerzy handlowi jasno dali do zrozumienia, że nie zamierzają działać na zasadzie wzajemności, powinniśmy rozważyć ostrożne wprowadzanie ograniczeń dostępu do ściśle określonych obszarów rynku zamówień unijnych, aby zachęcić naszych partnerów do otwarcia ich rynków na zasadzie wzajemności. Podejście to nie będzie rozważane w stosunku do uboższych krajów rozwijających się.

(viii) Przegląd instrumentów ochrony handlu

Instrumenty ochrony handlu są częścią systemu wielostronnego, a ich celem jest zagwarantowanie, że korzyści z otwarcia rynków nie są niweczone przez nieuczciwe ustalanie cen, praktyki handlowe lub subsydiowanie. Należy dopilnować, aby inne strony stosowały wysokie standardy w stosowaniu instrumentów ochrony handlu, oraz doprowadzić do pełnego respektowania zasad międzynarodowych.

Należy również zadbać o to, aby nasze instrumenty były efektywne i dostosowane do zmian zachodzących w gospodarce światowej. Dla przykładu, producenci w UE w coraz większym stopniu konkurują z dystrybutorami europejskimi, którzy przenieśli produkcję swoich wyrobów na inne kontynenty, co jest często jedyną możliwą reakcją w obliczu międzynarodowej konkurencji, a przez to sprzyja zabezpieczeniu miejsc pracy w Europie. Dostawcy produkują w więcej niż jednym kraju; często produkcja odbywa się częściowo w Europie, a częściowo poza nią. Wyroby montowane w jednym kraju często zawierają części wyprodukowane w innym. Konsumenci i inni producenci oczekują korzyści w postaci większego wyboru, niższych cen i wyższych standardów. Musimy rozważyć, czy obecnie stosowane przez nas instrumenty uwzględniają tak szeroki zakres interesów, z jakim mamy do czynienia w Europie.

W przypadku nieuczciwego subsydiowania należy wzmocnić stosowanie wymogów przejrzystości na szczeblu międzynarodowym oraz zwiększyć nasze możliwości w zakresie monitorowania praktyk w krajach trzecich. W uzasadnionych przypadkach będziemy wykorzystywać mechanizmy rozstrzygania sporów oferowane przez WTO lub nasze własne instrumenty antysubsydijne w celu eliminacji stosowanych przez inne kraje praktyk zakłócających konkurencję.

W ramach swoich rozważań nad sposobami skuteczniejszego wykorzystywania instrumentów ochrony handlu w XXI wieku Komisja zapozna się z opiniami ekspertów i zaangażowanych stron, co doprowadzi do opublikowania w bieżącym roku Zielonej Księgi.

5. WNIOSKI

Dla zapewnienia Europie konkurencyjności w globalnej gospodarce poprzez usunięcie barier ograniczających handel niezbędne będzie ustalenie nowych priorytetów i sposobów działania w ramach polityki handlowej oraz wprowadzenie wysokiej jakości przepisów unijnych, a także ściślejsze powiązanie tych dwóch elementów. Będą one musiały stać się integralną częścią rozszerzonej strategii lizbońskiej. Będzie to wymagać bliższej współpracy w ramach Komisji oraz z państwami członkowskimi, przemysłem i innymi podmiotami, zgodnie z propozycjami dotyczącymi spójności, zawartymi w komunikacie Komisji „Europa w świecie”.

Głównym merytorycznym środkiem prowadzącym do osiągnięcia naszych celów pozostaje system negocjacji wielostronnych. Dlatego też Europa nadal zdecydowanie opowiada się za wielostronnością. Światowy system handlu oparty na WTO jest niezbędny dla zapewnienia przewidywalności, stabilności i innych koniecznych warunków globalnego wzrostu. Będziemy musieli wykorzystywać nowe szanse, wzmacniać wysiłki w celu otwarcia rynków oraz eliminować zakłócenia handlu w ramach systemu wielostronnego oraz poprzez inicjatywy dwustronne. Będziemy starać się tworzyć warunki dla otwartej i uczciwej konkurencji na poziomie globalnym oraz propagować nasze zasady i standardy wśród naszych partnerów.

W najbliższych miesiącach Komisja proponuje podjęcie następujących działań:

Na szczeblu wewnętrznym:

- Dopilnowanie, aby **wnioski dotyczące wewnętrznych polityk, dążąc do propagowania europejskich standardów, były jednocześnie dostosowane do globalnych wyzwań konkurencyjności.**
- Zapewnienie obywatelom **możliwości odnoszenia korzyści z otwarcia handlu** poprzez monitorowanie rozwoju sytuacji w obszarze przywozu i cen konsumenckich.
- **Przygotowanie obywateli na zmiany** poprzez nową generację programów w ramach polityki spójności oraz nowy Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji.

Na szczeblu zewnętrznym:

- Podtrzymanie **zaangażowania na rzecz dalszych negocjacji handlowych** oraz udziału w WTO jako najlepszych sposobów otwarcia handlu światowego i zarządzania nim.
- Zaproponowanie priorytetów w handlu i relacjach inwestycyjnych z **Chinami** w ramach szerszej strategii budowy korzystnego partnerstwa opartego na zasadzie równości stron.
- Rozpoczęcie drugiej fazy strategii UE na rzecz **egzekwowania praw własności intelektualnej.**
- Opracowywanie propozycji dążących do stworzenia **nowej generacji umów o wolnym handlu, starannie dobranych w oparciu o priorytety.**
- Wysuwanie propozycji dotyczących **odnowionej i wzmocnionej strategii dostępu do rynku.**
- Proponowanie środków zmierzających do otwarcia zagranicznych rynków **zamówień publicznych.**

- Przeprowadzenie **przeгляdu efektywności stosowanych instrumentów ochrony handlu.**

Celem tego ambitnego planu jest zwiększenie stopnia, w jakim polityka handlu przyczynia się do wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy w Europie, a także dążenie do liberalizacji globalnego handlu oraz uzupełnienie innych zewnętrznych celów polityki handlowej, szczególnie w zakresie rozwoju i sąsiedztwa. Plan ten będzie głównym kryterium oceny efektywności europejskiej polityki handlowej w nadchodzących miesiącach i latach.

Statistical Annex (intra-EU trade excluded)

Table 1: Market potential and key economic indicators of main EU trade partners

| | Market potential 2005-25 (€ bn)** | GDP (2005, €Bn) | Annual average growth rates 2005-25 (%)* | Trade with the EU (2005, €Bn) | Share of EU trade (2005, %) |
|------------------|-----------------------------------|-----------------|--|-------------------------------|-----------------------------|
| USA | 449 | 10 144 | 3.2 | 412.7 | 18.5 |
| China | 204 | 1 573 | 6.6 | 209.4 | 9.4 |
| Japan | 74 | 3 920 | 1.6 | 116.4 | 5.2 |
| India | 58 | 607 | 5.5 | 40.0 | 1.8 |
| ASEAN | 57 | 714 | 4.9 | 115.1 | 5.2 |
| Korea | 45 | 598 | 4.7 | 53.3 | 2.4 |
| Mercosur | 35 | 677 | 3.6 | 51.0 | 2.3 |
| Canada | 28 | 849 | 2.6 | 40.8 | 1.8 |
| GCC | 27 | 412 | 4.3 | 87.6 | 3.9 |
| Russia | 21 | 526 | 3.0 | 163.0 | 7.3 |
| Taiwan | 18 | 268 | 4.3 | 36.5 | 1.6 |
| Australia | 17 | 526 | 2.5 | 30.1 | 1.4 |
| HK | 12 | 149 | 4.8 | 31.1 | 1.4 |
| Iran | 10 | 151 | 4.3 | 24.2 | 1.1 |
| Ukraine | 5 | 61 | 4.9 | 20.7 | 0.9 |

Source: World Bank, Global Insights and own calculations. *Note:* * Growth figures from Global Insights 2007-15.

** Indicates cumulative changes in market size: *economic size x growth*.

Table 2: World market shares in 2003 and change over the 1995-2003 period

| | market share 2003 (in %) | change in market share between 1995 and 2003 (in percentage points) |
|--------------------------|-------------------------------------|--|
| EU | 21.3 | -1.1 |
| Japan | 10.5 | -4.0 |
| Korea | 4.4 | 0.3 |
| Russia | 1.4 | 0.3 |
| India | 1.2 | 0.2 |
| Ukraine | 0.3 | 0.2 |
| USA | 13.8 | -2.7 |
| China | 1.2 | 5.1 |
| Hong Kong | 1.8 | 0.5 |
| Mediterranean | 1.7 | 0.3 |
| GCC | 0.6 | 0.1 |
| Mercosur | 2.2 | -0.1 |
| Brazil | 1.6 | 0.0 |
| ASEAN | 8.3 | 0.2 |
| Rest of the world | 18.6 | 0.6 |

Note: The sum of figures in the first column equals 100, the sum of figures in the last column is 0.

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 3: World market shares in low-, medium-, and high-quality products in 2003 and change over the 1995-2003 period

(level in percent and variation in percentage points)

| | down-market | | mid-market | | up-market | |
|-----------|-------------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2003 | Variation | 2003 | Variation | 2003 | Variation |
| EU | 12.9 | -1.8 | 20.0 | 2.0 | 32.3 | 3.1 |
| Japan | 6.7 | -2.2 | 11.7 | -4.4 | 15.2 | -6.9 |
| Korea | 5.1 | -0.1 | 4.4 | 0.8 | 3.1 | -0.6 |
| USA | 12.0 | -3.7 | 13.6 | -4.1 | 17.9 | 0.2 |
| China | 20.4 | 8.1 | 8.2 | 4.6 | 3.7 | 1.5 |
| Mercosur | 3.0 | 0.1 | 4.2 | 0.6 | 0.9 | -0.1 |
| ASEAN | 7.4 | -2.8 | 7.7 | -1.5 | 5.3 | -0.3 |

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 4: Contribution to the trade balance by quality of traded goods in 1995 and 2003

| | EU | USA | Japan | Korea | India | Russia | China |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 2003 | | | | | | | |
| Low-market | -56.6 | -47.1 | -18.9 | 74.8 | 73.2 | 14.1 | 182.7 |
| Mid-market | -15.8 | 5.2 | 30.1 | -19.2 | -43.8 | 39.3 | -57.0 |
| Up-market | 75.8 | 20.2 | -0.9 | -55.4 | -36.9 | -66.5 | -88.9 |
| not classified | -3.4 | 21.7 | -10.3 | -0.3 | 7.6 | 13.1 | -36.8 |
| Degree of specialisation | 67.8 | 35.3 | 24.8 | 67.2 | 65.6 | 55.2 | 148.5 |
| 1995 | | | | | | | |
| Low-market | -36.5 | -36.4 | -16.0 | 108.4 | 49.9 | 59.3 | 109.7 |
| Mid-market | -20.8 | 25.1 | 23.9 | -39.0 | -29.6 | 42.6 | -41.3 |
| Up-market | 61.0 | 10.1 | -4.6 | -68.5 | -61.3 | -112.5 | -63.4 |
| not classified | -3.7 | 1.3 | -3.3 | -0.9 | 41.0 | 10.6 | -5.0 |
| Degree of specialisation | 52.3 | 32.1 | 20.5 | 94.8 | 57.3 | 94.7 | 94.2 |

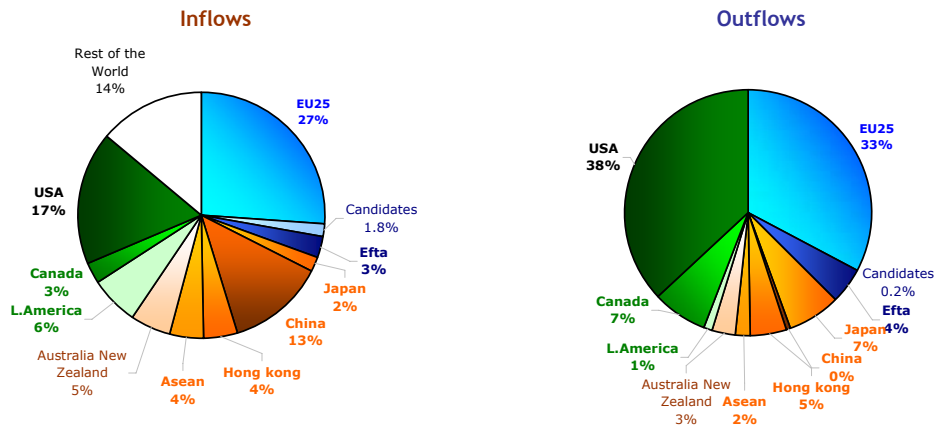
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Table 5: Contribution to Trade Balance of high technology products by quality in 2003

| | Quality | EU25 | USA | Japan | Korea | Russia | India | China |
|-----------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| High technology | all | -12.7 | 28.9 | 3.7 | 29.5 | 10.9 | -44.4 | -8.9 |
| | not classified | -4.0 | 4.1 | -0.4 | -0.3 | -0.2 | -0.9 | -3.5 |
| | Low-market | -11.4 | 3.5 | 4.2 | 3.7 | 6.2 | -17.8 | 38.8 |
| | Mid-market | -2.0 | 6.7 | 6.1 | 7.8 | -2.0 | -7.1 | -15.4 |
| | Up-market | 4.8 | 14.6 | -6.1 | 18.4 | 6.8 | -18.6 | -28.7 |
| Others | all | 12.7 | -28.9 | -3.7 | -29.5 | -10.9 | 44.4 | 8.9 |
| | not classified | 0.6 | 17.7 | -9.9 | 0.0 | 13.4 | 8.5 | -33.3 |
| | Low-market | -45.2 | -50.6 | -23.1 | 71.2 | 7.8 | 90.9 | 144.0 |
| | Mid-market | -13.8 | -1.4 | 24.0 | -26.9 | 41.3 | -36.7 | -41.6 |
| | Up-market | 71.1 | 5.5 | 5.2 | -73.7 | -73.3 | -18.3 | -60.2 |

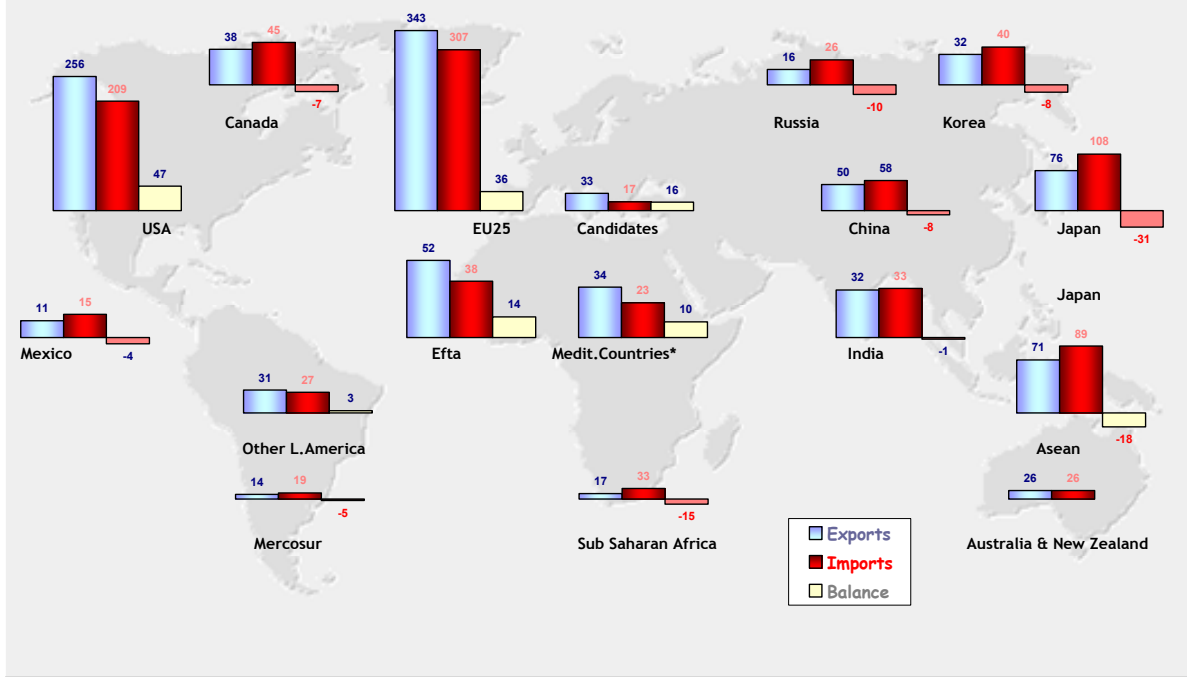
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Share in World FDI Flows 2002-2004



Source: UNCTAD, Eurostat
World is calculated excluding intra-EU Trade.

Commercial Services World Trade, 2004 (billions of euros)



EU excluding intra EU Trade Candidates Bulgaria, Croatia, Romania, Turkey
Efta Iceland, Norway, Switzerland *Medit.Countries Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Morocco, Syrian Arab Rep, Tunisia Latin America including the Caribbean
Mercosur Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay Asean Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.