



Bruksela, dnia 14.10.2015 r.
COM(2015) 497 final

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

Handel z korzyścią dla wszystkich

W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej

HANDEL Z KORZYŚCIĄ DLA WSZYSTKICH

W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej

Wprowadzenie

1. Handel i inwestycje w znacznej mierze odpowiadają za wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy

1.1. Bardzo dobre wyniki UE w wymianie handlowej

1.2. Unijny program handlowo-gospodarczy zwiększa korzyści z handlu

2. Skuteczna polityka dopasowana do nowych realiów gospodarczych i spełniająca oczekiwania

2.1. Reakcja na rozwój globalnych łańcuchów wartości

2.2. Spełnianie oczekiwań: wdrażanie, egzekwowanie, małe przedsiębiorstwa i pracownicy

3. Bardziej przejrzysta polityka handlowa i inwestycyjna

3.1. Ścisła współpraca z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim i społeczeństwem obywatelskim

3.2. Bardziej otwarte kształtowanie polityki

4. Polityka handlowa i inwestycyjna oparta na wartościach

4.1. Bardziej elastyczne podejście do oczekiwań społecznych dotyczących regulacji i inwestycji

4.2. Program handlowy sprzyjający zrównoważonemu rozwojowi, przestrzeganiu praw człowieka i dobrem rządów

5. Perspektywiczny program negocjacji w celu kształtowania procesu globalizacji

5.1. Ożywienie wielostronnego systemu handlowego

5.2. Rozwój stosunków dwustronnych

Podsumowanie

Wprowadzenie

Po długiej i bolesnej w skutkach recesji UE musi teraz pobudzić tworzenie miejsc pracy, wzrost gospodarczy i inwestycje. Są to priorytety polityczne Komisji. Handel jest jednym z nielicznych instrumentów stymulujących gospodarkę bez obciążania budżetów krajowych, podobnie jak reformy strukturalne podejmowane przez państwa członkowskie, a także prace prowadzone w ramach planu inwestycyjnego UE¹.

Unia ma wszelkie dane ku temu, by wykorzystać politykę handlową i inwestycyjną do tego celu z korzyścią zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla konsumentów i pracowników. UE jest największym światowym eksporterem i importerem towarów i usług, a także realizuje i otrzymuje najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Czyni to z niej najważniejszego partnera handlowego około 80 państw i drugiego pod względem znaczenia partnera dla 40 kolejnych krajów. UE powinna wykorzystać swoją pozycję dla dobra własnych obywateli i mieszkańców innych części świata, szczególnie krajów najuboższych.

Zmiany w funkcjonowaniu światowej gospodarki wymuszają jednak nowy sposób kształtowania polityki handlowej. Obecny system gospodarczy – co do istoty globalny i cyfrowy – opiera się na międzynarodowych łańcuchach wartości, których poszczególne etapy (konceptyjny, projektowania i produkcji) odbywają się w wielu krajach.

Unijna polityka handlowa i inwestycyjna musi w większym stopniu odzwierciedlać te realia, uwzględniając wszelkie rodzaje relacji, jakie firmy z UE nawiązują z resztą świata. Przykładowo, usługi świadczy się teraz w coraz większym stopniu ponad granicami. Są one także ściśle powiązane z tradycyjnym sektorem wytwórczym. W konsekwencji handel coraz bardziej polega na przemieszczaniu przez granice nie tylko towarów, ale i ludzi i informacji. Sprawia to, że handel intensywniej pobudza wymianę informacji, umiejętności i innowacji. Polityka handlowa UE musi sprzyjać takiej wymianie.

Skuteczna polityka handlowa powinna też uzupełniać politykę rozwojową UE i szerszą politykę zagraniczną, a także wspierać realizację zewnętrznych celów wewnętrznej polityki Unii, tak by działania te wzajemnie się wzmacniały. Polityka handlowa ma znaczny wpływ na krajobraz geopolityczny i odwrotnie. Poza tym polityka ta, w połączeniu ze współpracą na rzecz rozwoju, w pełni przyczynia się do wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się. Tak jak od wielu lat, UE będzie nadal wspierać zrównoważony rozwój za pośrednictwem swojej polityki handlowej, dążąc do osiągnięcia nowo uzgodnionych globalnych celów zrównoważonego rozwoju w ramach programu działań na rzecz zrównoważonego rozwoju do roku 2030². Wreszcie, polityka handlowa wzmacnia funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE, tworząc powiązania między zasadami tego rynku a globalnym systemem handlowym.

W ostatnich latach debata na temat handlu nasiliła się. Polityką handlową interesują się znacznie szersze kręgi społeczne niż do tej pory, a wielu obywateli wyraża obawy co do ochrony prawnej i ewentualnego wpływu tej polityki na miejsca pracy. Dyskusja ta koncentruje się w dużej mierze na transatlantyckim partnerstwie handlowo-inwestycyjnym (TTIP). Niniejszy komunikat wykracza poza problematykę tej umowy, stanowi bowiem ogląd szerszego programu handlowego Unii Europejskiej. Komisja wyciągnęła jednak wnioski z debaty na temat TTIP, przenosząc je na grunt ogólnej polityki handlowej UE. W debacie tej padło zasadnicze pytanie: komu służy unijna polityka handlowa? Niniejszy komunikat wykazuje, że jest to polityka służąca wszystkim interesom. Ma ona na celu poprawę warunków funkcjonowania obywateli, konsumentów, pracowników i osób pracujących na własny rachunek, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz najuboższych mieszkańców krajów rozwijających się. Uwzględnia także obawy tych, którzy odczuwają negatywne skutki globalizacji. Polityka handlowa musi pobudzać wzrost gospodarczy, tworzenie miejsc pracy i innowacyjność, ale jednocześnie musi być także zgodna z zasadami modelu europejskiego. W skrócie, musi to być polityka odpowiedzialna, skutecznie tworząca możliwości gospodarcze. Musi być także przejrzysta i podlegać kontroli publicznej oraz propagować europejskie wartości i ich strzec.

¹ Komisja Europejska, komunikat „Plan inwestycyjny dla Europy”, COM(2014) 903.

² Organizacja Narodów Zjednoczonych, „Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development” („Przekształćmy nasz świat: program działań na rzecz zrównoważonego rozwoju do roku 2030”).

1. Handel i inwestycje w znacznej mierze odpowiadają za wzrost gospodarczy i tworzenie miejsc pracy

1.1. Bardzo dobre wyniki UE w wymianie handlowej

Handel ma dziś większe niż kiedykolwiek znaczenie dla gospodarki UE. Za sprawą ostatniego kryzysu zdaliśmy sobie sprawę, że w trudnych czasach handel może pełnić rolę stabilizującą. W okresie słabego popytu wewnętrznego w UE handel łagodził skutki recesji, kierując popyt ze wschodzących gospodarek z powrotem do Europy. W przyszłości handel jako źródło wzrostu gospodarczego jeszcze bardziej zyska na znaczeniu. Szacuje się, że w nadchodzących 10–15 latach ok. 90 % światowego wzrostu gospodarczego powstanie poza Europą. Konieczne będzie umocnienie ożywienia gospodarczego poprzez silniejsze więzi z nowymi ośrodkami światowego wzrostu.

Sprzedaży towarów do innych krajów świata zawdzięczamy coraz więcej miejsc pracy w Europie. Obecnie ponad 30 mln miejsc pracy – czyli o dwie trzecie więcej niż 15 lat temu – istnieje dzięki eksportowi poza Unię Europejską, co oznacza, że eksport utrzymuje co siódme miejsce pracy w Europie. Są to stanowiska wymagające ponadprzeciętnych umiejętności, ale i opłacane powyżej średniej. Są one rozproszone we wszystkich państwach członkowskich UE, a ich związek z eksportem poza UE może być bezpośredni, jak i pośredni. Na przykład na potrzeby niemieckiego eksportu poza UE funkcjonuje 200 000 miejsc pracy w Polsce, 140 000 we Włoszech i 130 000 w Zjednoczonym Królestwie. Z kolei dzięki eksportowi francuskich towarów istnieje 150 000 miejsc pracy w Niemczech, 50 000 w Hiszpanii i 30 000 w Belgii. Korzyści z handlu są zatem o wiele bardziej rozpowszechnione niż to się często wydaje³.

Eksport wspiera także małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w Europie. Ponad 600 000 MŚP, zatrudniających ponad 6 mln osób, bezpośrednio eksportuje towary poza UE, odpowiadając za jedną trzecią całego eksportu z UE. Dzięki takiej działalności międzynarodowej firmy te są bardziej konkurencyjne i mają możliwość dywersyfikacji rynków. Ponadto wiele przedsiębiorstw eksportuje usługi lub pośrednio bierze udział w eksporcie jako dostawcy innych wielkich firm. Jeszcze więcej firm ma ambicje, by w przyszłości zająć się eksportem, gdyż często jest to najszybsza droga do rozwoju i tworzenia miejsc pracy.

Możliwości eksportu często mają kluczowe znaczenie dla sektorów przechodzących zmiany strukturalne, takich jak sektor rolno-spożywczy⁴. Dzięki stopniowym reformom wspólnej polityki rolnej sektor ten stał się bardziej zorientowany na rynek, wzrosła jego konkurencyjność międzynarodowa i reaktywność na nowe możliwości rynkowe.

Import jest równie ważny. Otwarcie gospodarki UE na handel i inwestycje jest głównym źródłem przyrostu wydajności i prywatnych inwestycji, których UE tak bardzo potrzebuje. Zawdzięczamy im nowe idee i innowacje, nowe technologie i najlepsze badania naukowe. Dzięki nim konsumenci mają większy wybór towarów oferowanych po niższych cenach. Niższe koszty i większy wybór czynników produkcji bezpośrednio przyczyniają się do konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw zarówno w Europie, jak i poza nią.

W szerszej perspektywie rozwój globalnych łańcuchów wartości podkreśla współzależność importu i eksportu. Powszechnie wiadomo, że sektor produkcyjny w UE jest uzależniony od importu energii i surowców. Często zapomina się jednak o tym, że dotyczy to też części, komponentów i dóbr inwestycyjnych takich jak maszyny. Powyższe produkty stanowią 80 % importowanych przez UE towarów. Są one niezbędne do funkcjonowania gospodarki i utrzymania konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw. Udział importowanych komponentów w towarach eksportowanych z UE wzrósł od 1995 r. o ponad połowę.

Inwestycje mają wielkie znaczenie. Inwestycje wychodzące pomagają zwiększyć konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw. Z kolei 7,3 mln osób w UE zawdzięcza miejsca pracy inwestycjom przychodzącym. Inwestycje w obu kierunkach są kluczową częścią infrastruktury, która łączy europejską gospodarkę z globalnymi łańcuchami wartości. Unijny plan inwestycyjny dla Europy ma na celu pobudzenie inwestycji, których wartość w 2014 r. była o 15 % niższa niż przed kryzysem. Kluczowym wymogiem jest inteligentniejsze wykorzystanie nowych i istniejących zasobów finansowych. Partnerzy międzynarodowi mają

³ Komisja Europejska, DG ds. Handlu, „How trade policy and regional trade agreements support and strengthen EU economic performance” („Jak polityka handlowa i regionalne umowy handlowe wspierają i wzmacniają wyniki gospodarcze UE”), marzec 2015 r.

⁴ Łańcuch dostaw żywności w UE odpowiada za 47 mln miejsc pracy, 7 % PKB i ponad 7 % eksportu towarów z UE.

bardzo ważną rolę do odegrania w tym procesie. Polityka UE dotycząca bezpośrednich inwestycji zagranicznych powinna zapewniać wsparcie w tym zakresie, zgodnie z celami i priorytetami strategii „Europa 2020”⁵.

Przedsiębiorstwa w UE są wysoce konkurencyjne na poziomie globalnym. UE ma zatem wszelkie warunki ku temu, by odnosić korzyści ze zwiększonego zaangażowania w działalność międzynarodową. Od początku wieku eksport europejskich towarów wzrósł niemal trzykrotnie, czyli o ok. 1,5 biliona euro. Udział UE w światowym eksporcie towarów utrzymuje się powyżej 15 %. Od 2000 r. spadł tylko nieznacznie (z nieco ponad 16 %). W tym kontekście należy pamiętać o szybkim rozwoju Chin. Udział tego kraju w światowym eksporcie towarów wzrósł w tym samym okresie z 5 % do ponad 15 %. W takich okolicznościach wyniki UE należy postrzegać jako wyjątkowe. Ponadto Unia radzi sobie lepiej niż porównywalne gospodarki. W wartościach względnych spadek udziału Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie był czterokrotnie większy niż spadek udziału Europy. W 2000 r. udział USA wynosił bowiem ponad 16 %, tyle co eksport z Europy, ale spadł do niespełna 11 %. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku Japonii, której udział w światowym rynku eksportu towarów zmniejszył się o połowę – z 10 do 4,5 %.

1.2. Unijny program handlowo-gospodarczy zwiększa korzyści z handlu

Dążąc do tego, by UE mogła odnosić większe korzyści z handlu i inwestycji, Komisja opracowała ambitny dwustronny program uzupełniający zaangażowanie UE w Światowej Organizacji Handlu (WTO). UE zawarła dwustronne umowy o wolnym handlu z partnerami na całym świecie lub jest w trakcie negocjacji takich umów⁶. Jeszcze dziesięć lat temu na podstawie umów o wolnym handlu odbywała się niespełna jedna czwarta unijnego handlu, dziś dotyczy to już ponad jednej trzeciej wymiany handlowej Unii. Po zakończeniu wszystkich negocjacji, które są jeszcze w toku, udział ten może wzrosnąć do dwóch trzecich. Jest to obecnie zdecydowanie najbardziej ambitny program handlowy na świecie.

Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową jest doskonałym przykładem umowy nowej generacji, którą może wynegocjować UE, oraz konkretnych rezultatów takiej umowy. Jest to najbardziej ambitny układ handlowy, jaki kiedykolwiek wdrożyła UE. Znosi on prawie 99 % ceł po obu stronach w okresie pięciu lat i zajmuje się także barierami pozataryfowymi. Porozumienie to ma szerszy zakres niż umowa o wolnym handlu między USA i Koreą Południową. W ciągu czterech lat eksport towarów z UE wzrósł o 55 %, przy czym przez pierwsze trzy lata wyeksportowano towary warte 4,7 mld EUR. Eksport produktów branży motoryzacyjnej wzrósł ponad trzykrotnie. W miejsce wieloletniego deficytu handlowego UE pojawiła się obecnie nadwyżka. Udział UE w imporcie do Korei Południowej wzrósł z 9 do 13 %, przy czym udział USA pozostał na tym dotychczasowym poziomie, a Japonia straciła 2 %.

Polityka handlowa może jednak przynosić korzyści tylko wtedy, gdy towarzyszą jej reformy wewnętrzne. Reformy strukturalne, ograniczenie biurokracji, poprawa dostępu do finansowania oraz większe inwestycje w infrastrukturę, umiejętności, badania i rozwój są niezbędne do tego, by UE mogła czerpać więcej korzyści z otwartych rynków. Unijny plan inwestycyjny przenosi te reformy na poziom UE. Dzięki temu europejskie przedsiębiorstwa, w szczególności MŚP, mają stać się jeszcze bardziej konkurencyjne. Jednocześnie z ostatnich doświadczeń wynika, że reformy strukturalne wdrażane przez państwa członkowskie prowadzą także do lepszych wyników handlowych. Europejski semestr jest ważnym narzędziem maksymalizowania synergii między polityką handlową i wewnętrzną.

2. Skuteczna polityka dopasowana do nowych realiów gospodarczych i spełniająca oczekiwania

2.1. Reakcja na rozwój globalnych łańcuchów wartości

W kontekście globalnych łańcuchów wartości nie można już podchodzić do polityki handlowej z wąskiego merkantylistycznego punktu widzenia Przy wyższych kosztach importu przedsiębiorstwa mają mniejsze możliwości prowadzenia sprzedaży na globalnych rynkach. Musimy lepiej poznać różne współzależności.

⁵ Komisja Europejska, komunikat „Podsumowanie realizacji strategii „Europa 2020” na rzecz inteligentnego, trwałego wzrostu gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu”, COM(2014) 130.

⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

Stosowanie środków protekcyjnych nie przynosi żadnych korzyści, nawet w obecnych trudnych warunkach gospodarczych.

Unijna polityka handlowa musi wzmocnić pozycję Europy w globalnych łańcuchach wartości. Polityka ta musi wspierać wszelkie rodzaje działalności gospodarczej, w ramach której Europejczycy tworzą i sprzedają wartość. Dotyczy to produkcji komponentów i produktów końcowych, która ma podstawowe znaczenie⁷. Chodzi także o usługi, badania, projektowanie i marketing, montaż, dystrybucję i utrzymanie.

Dostosowując się do tej rzeczywistości, polityka handlowa UE wykroczyła już poza tradycyjne dyskusje o stawkach celnych. Polityka ta opiera się na całościowym podejściu, obejmując takie zasadnicze kwestie jak zamówienia publiczne, konkurencję, w tym subsydia, lub bariery sanitarne i fitosanitarne. Są one nadal bardzo istotne. Przykładowo wydatki na zamówienia publiczne stanowią 15–20 % światowego PKB. Inwestycje w infrastrukturę i inne zamówienia publiczne w gospodarkach wschodzących i rozwiniętych najprawdopodobniej będą mieć duży wpływ na wzrost gospodarczy w nadchodzących latach. UE stopniowo zintegrowała i otworzyła swoje rynki, tymczasem za granicą unijne przedsiębiorstwa ciągle stykają się z dyskryminacją i ograniczeniami. Konieczne trzeba więc zapewnić równe szanse w kwestii dostępu do rynku. Można to częściowo osiągnąć w ramach umów o wolnym handlu i negocjacji w sprawie przystąpienia nowych państw do Porozumienia w sprawie zamówień publicznych w ramach WTO (GPA).

Aby zagwarantować Unii miejsce w globalnych łańcuchach wartości, polityka handlowa musi jednak zajmować się szerszym zakresem spraw. Musimy więc promować handel usługami, tworzyć dobre warunki dla handlu cyfrowego, wspierać mobilność specjalistów, rozwiązać problem fragmentacji regulacyjnej, zagwarantować dostęp do surowców, chronić innowacje i zapewnić sprawne zarządzanie łańcuchami. Potrzebna będzie także skoordynowana strategia w różnych dziedzinach polityki gospodarczej w celu zapewnienia odpowiedzialnego zarządzania łańcuchami dostaw (zob. 4.1.1 i 4.2.3) oraz rozwiązania problemu agresywnych strategii przenoszenia zysków i unikania opodatkowania, wykorzystujących fragmentację łańcuchów wartości. Komisja zajmuje się tymi kwestiami w ramach różnych instrumentów polityki. Umowy handlowe wspierają działania promujące międzynarodowe standardy przejrzystości i dobrej administracji.

2.1.1. Wspieranie handlu usługami

Dzięki usługom powstaje ok. 70 % PKB i miejsc pracy w UE. Mają one coraz większe znaczenie w handlu międzynarodowym. W przeszłości większość usług można było świadczyć wyłącznie lokalnie. Zmieniła to technologia. W ciągu 10 lat eksport usług z UE podwoił się, osiągając wartość 728 mld euro w 2014 r. Oprócz usług jako takich przedsiębiorstwa produkcyjne kupują, produkują i sprzedają teraz coraz więcej usług, dzięki którym mogą sprzedawać swoje produkty. Takie wplecenie usług w proces produkcyjny znacznie nasiliło się w ostatnich latach. Wartość usług eksportowanych z Europy wynosi obecnie niemal 40 % wartości eksportu. Około jedna trzecia miejsc pracy wygenerowanych przez eksport produktów znajduje się w przedsiębiorstwach świadczących usługi pomocnicze, np. transportowe i logistyczne. W przypadku złożonych produktów, takich jak maszyny, turbiny wiatrowe lub wyroby medyczne, usługi instalacyjne, wsparcia technicznego, szkoleniowe i konserwacyjne są częścią pakietu. Potrzebnych jest także wiele innych usług biznesowych, ubezpieczeniowych, telekomunikacyjnych i transportowych.

Wzrost liczby usług powiązanych z procesem produkcji wymaga jeszcze większego zaangażowania w liberalizację usług zarówno w UE, jak poza nią. Coraz ważniejsza staje się poprawa dostępu do rynku łącznie dla produkcji i usług. Wymaga to wykroczenia poza tradycyjne myślenie, którego przykładem jest to, że w ramach obecnie prowadzonych negocjacji handlowych osobno traktuje się zobowiązania do liberalizacji towarów i usług. Na przykład mobilność osób, które świadczą usługi, może wspierać sprzedaż towarów i usług, a tworzenie sprzyjających warunków dla handlu cyfrowego i przepływu danych wspomaga zarówno przedsiębiorstwa produkujące towary, jak i te z branży usługowej.

Tworzenie sprzyjających warunków do handlu usługami wymaga także otwarcia na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Ponad 60 % bezpośrednich inwestycji UE za granicą związanych jest z handlem usługami. Międzynarodowy handel usługami wymaga rozpoczęcia przez przedsiębiorstwo działalności na

⁷ Komisja Europejska, komunikat „Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego”, COM(2014) 14.

zagranicznym rynku w celu świadczenia usług nowym lokalnym klientom. Według szacunków WTO dwie trzecie usług świadczonych jest przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność na poszczególnych rynkach. Inwestowanie na świecie pozwala także przedsiębiorstwom usługowym na oferowanie globalnych rozwiązań klientom w ich własnym kraju, wspierając powiązania unijnych firm produkcyjnych i usługowych z globalnymi łańcuchami wartości. Tworzenie takich więzów ułatwią prowadzone przez UE negocjacje w sprawie międzynarodowych inwestycji, a także międzynarodowy wymiar planu inwestycyjnego dla Europy.

UE jest jednym z 25 członków WTO biorących udział w negocjacjach ambitnego wielostronnego porozumienia w sprawie handlu usługami (TiSA). Na uczestników tych negocjacji już teraz przypada łącznie 70 % światowego handlu usługami. TiSA mogłoby stanowić impuls dla wszystkich członków WTO do dalszej liberalizacji i regulacji usług, tak by zbliżyć się pod tym względem do poziomu osiągniętego w przypadku towarów. Ponadto w ramach trwających negocjacji umowy w sprawie towarów środowiskowych (EGA) należy całościowo zająć się problematyką usług niezbędnych do efektywnej sprzedaży takich towarów ponad granicami. UE zaproponowała także, by w dauhańskiej agendzie rozwoju pod egidą WTO skoncentrować się na usługach, które mają duże znaczenie dla handlu towarami.

UE podtrzymuje jednocześnie jasne stanowisko w sprawie usług publicznych. Zawierane przez UE umowy handlowe nie powstrzymują ani nie będą powstrzymywać instytucji rządowych wszystkich szczebli od udzielania, wspierania lub regulowania usług w takich dziedzinach jak woda, edukacja, zdrowie i usługi socjalne, ani też nie będą wpływać na możliwość zmiany polityki dotyczącej finansowania lub organizacji takich usług. Umowy handlowe nie będą zobowiązywać rządów do prywatyzacji jakichkolwiek usług ani nie będą powstrzymywać instytucji rządowych od rozszerzania zakresu usług świadczonych dla społeczeństwa.

Komisja będzie traktować handel usługami priorytetowo, dążąc do osiągnięcia ambitnych rezultatów we wszystkich negocjacjach handlowych.

2.1.2. Tworzenie sprzyjających warunków dla handlu cyfrowego

W czasach rewolucji cyfrowej bariery geograficzne i odległości tracą znaczenie, co ma ogromny wpływ na gospodarkę i społeczeństwo na całym świecie. Oznacza to też nowe możliwości dla handlu, w tym dla MŚP i konsumentów w UE, dzięki globalnemu rynkowi handlu elektronicznego, którego szacunkowa wartość sięga ponad 12 bln euro⁸. W przypadku handlu transgranicznego koszty przestrzegania przepisów są zwykle wyższe dla małych przedsiębiorstw niż dla dużych, handel elektroniczny daje jednak nawet małym firmom internetowym możliwość dostępu do klientów z całego globu. Jako największy eksporter usług na świecie UE może czerpać spore korzyści z handlu elektronicznego.

Rewolucja cyfrowa wzbudza także nowe obawy o ochronę konsumentów i ich danych osobowych w UE i w skali międzynarodowej. Komisja pragnie w pełni zagwarantować przestrzeganie praw podstawowych obywateli UE do prywatności i ochrony ich danych osobowych w ramach solidnych przepisów regulujących ochronę danych⁹. Przepisy dotyczące przetwarzania danych osobowych nie wchodzą w zakres negocjacji umów handlowych ani nie ulegają zmianom w wyniku takich umów.

W dobie gospodarki cyfrowej powstają jednak nowe rodzaje barier handlowych, którymi należy się zająć. Niektóre z nich dotyczą przedsiębiorstw, dla których handel kanałami cyfrowymi jest głównym przedmiotem działalności. Z niektórymi przeszkodami styka się jednak o wiele więcej firm. Gromadzenie, przechowywanie, przetwarzanie i transfer danych (w tym informacji gospodarczych, finansowych, statystycznych i naukowych) oraz ich cyfryzacja stały się integralną częścią nowoczesnych modeli biznesowych, także w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych. Dane te są bardzo istotne dla rozwoju globalnych łańcuchów wartości. W związku z tym wzrosło znaczenie swobodnego przepływu danych ponad granicami dla ogólnej konkurencyjności Europy. Współpraca regulacyjna, wzajemne uznawanie i harmonizacja norm są najlepszymi narzędziami rozwiązywania problemów gospodarki cyfrowej.

⁸ Unctad, Information Economy Report, 2015.

⁹ Komisja Europejska, wniosek dotyczący rozporządzenia w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i swobodnym przepływem takich danych (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), COM(2012) 11.

Wiele z tych kwestii zostało poruszonych w strategii jednolitego rynku cyfrowego¹⁰, jednak tylko w kontekście samej UE. Tymczasem europejskie przedsiębiorstwa wciąż napotykać znaczne bariery na całym świecie, takie jak nieprzejrzyste przepisy, ingerencja państwa, nieuzasadnione wymogi dotyczące lokalizacji i przechowywania danych. Bezpieczeństwo danych ma zasadnicze znaczenie dla wszystkich przedsiębiorstw, które przetwarzają dane. Z punktu widzenia globalnych łańcuchów wartości ważna jest także infrastruktura cyfrowa, szyfrowanie i wspólne standardy, a zatem kwestie te także wchodzi w zakres polityki handlowej. Ponadto niektóre z najważniejszych działań zaproponowanych w strategii jednolitego rynku cyfrowego, takie jak inicjatywa na rzecz europejskiej chmury obliczeniowej i reforma prawa autorskiego posiadają wymiar międzynarodowy, który można by uwzględnić w umowach handlowych.

Celem UE powinno być stworzenie równych warunków działania w skali globalnej, bez dyskryminacji i nieuzasadnionych wymogów dotyczących lokalizacji danych. Europa powinna dążyć do tego celu na forach dwustronnych, kilkustronnych i wielostronnych.

Komisja będzie starała się wykorzystać umowy o wolnym handlu i TiSA do ustanowienia przepisów dotyczących handlu elektronicznego i transgranicznych przepływów danych oraz do eliminowania nowych form protekcjonizmu cyfrowego, z pełnym poszanowaniem unijnych przepisów o ochronie danych i prywatności danych oraz bez uszczerbku dla takich przepisów; oraz

2.1.3. Wspieranie mobilności i rozwiązywanie problemu migracji

Do prowadzenia działalności gospodarczej w skali międzynarodowej niezbędne stały się czasowe przemieszczenia specjalistów. Ułatwiają one eksport oraz umożliwiają uzupełnienie kwalifikacji brakujących na rynku. Ograniczenia w zakresie mobilności są rozpowszechnione w skali międzynarodowej i mogą uniemożliwiać pełne wykorzystanie umów handlowych i inwestycyjnych. Mobilność pracowników nie podważa przepisów ustawowych i wykonawczych prawa socjalnego i prawa pracy.

W europejskim programie w zakresie migracji podkreślono, że z czasowymi przemieszczeniami usługodawców wiąże się szczególnie potencjał gospodarczy¹¹. W programie wzywa się także do lepszego wykorzystania synergii między różnymi obszarami polityki w celu zachęcenia do współpracy państw trzecich w kwestiach migracji i uchodźców¹². Polityka handlowa powinna uwzględniać ramy polityki w zakresie powrotu i readmisji nielegalnych migrantów.

Komisja zobowiązuje się do:

- negocjowania przepisów dotyczących mobilności bezpośrednio związanych ze sprzedażą określonych towarów i sprzętu (np. usługi inżynierskie lub konserwacyjne) równoległe do negocjacji dostępu tych towarów do rynku;
-
- proponowania uwzględnienia niektórych korzyści z dyrektywy dotyczącej przeniesienia wewnątrz przedsiębiorstwa¹³ w umowach handlowo-inwestycyjnych w zamian za wzajemność traktowania specjalistów z Europy przez partnerów;
- wykorzystania przeglądu dyrektywy w sprawie niebieskiej karty¹⁴ do rozpatrzenia możliwości uwzględnienia warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich tymczasowo świadczących usługi zgodnie z unijnymi zobowiązaniami w umowach handlowych;
- działania w kierunku uznawania kwalifikacji zawodowych w umowach handlowych;
- lepszego wykorzystania synergii między polityką handlową i polityką UE w dziedzinie powrotów i readmisji oraz ułatwień wizowych, aby zapewnić lepsze rezultaty dla całej UE; oraz

¹⁰ Komisja Europejska, komunikat „Strategia jednolitego rynku cyfrowego dla Europy”, COM(2015) 192.

¹¹ Komisja Europejska, komunikat „Europejski program w zakresie migracji”, COM(2015) 240.

¹² Komisja Europejska, komunikat „Plan działania UE w zakresie powrotów”, COM(2015) 453.

¹³ Dyrektywa 2014/66/UE z 15 maja 2014 r., Dz.U. L 157.

¹⁴ Dyrektywa Rady 2009/50/WE z 25 maja 2009 r., Dz.U. L 155.

- wspierania finansowanej przez UE wymiany, szkoleń i innych programów i portali w dziedzinie budowania zdolności, które ułatwiają skuteczne wykorzystanie postanowień dotyczących mobilności w umowach o wolnym handlu.

2.1.4. Wzmacnianie międzynarodowej współpracy regulacyjnej

Na świecie stosuje się różne wymogi dotyczące produktów i usług. Niekiedy wynika to z różnic kulturowych i wyborów podjętych przez dane społeczeństwo, jednak częstą przyczyną tego stanu rzeczy jest fakt, że regulacje powstają niezależnie od siebie. Taka fragmentacja regulacyjna pociąga za sobą dodatkowe koszty dla producentów, którzy muszą modyfikować swoje produkty lub poddawać się podwójnej ocenie zgodności bez dodatkowej korzyści z punktu widzenia bezpieczeństwa lub innego interesu publicznego. W niektórych przypadkach jest to ukryty protekcjonizm. Koszty te są szczególnie wysokie w przypadku MŚP, dla których może to być nieprzekraczalna bariera dostępu do rynku.

Takie kwestie są łatwiejsze do uregulowania w negocjacjach dwustronnych, jednak rozwiązania regionalne i globalne mają większe oddziaływanie. Wzmocniona międzynarodowa współpraca regulacyjna ułatwia tworzenie sprzyjających warunków dla handlu, podnosi globalne standardy, zwiększa skuteczność regulacji i pomaga regulatorom w lepszym wykorzystaniu ograniczonych zasobów. Współpracę regulacyjną należy prowadzić w taki sposób, aby nie ograniczała ona prawa rządów do działań zmierzających do osiągnięcia uzasadnionych celów polityki publicznej (zob. 4.1.1). Postępy w rozmowach ze strategicznymi partnerami handlowymi, takimi jak Stany Zjednoczone i Japonia, dadzą nowy impuls pracom w takich organach jak Europejska Komisja Gospodarcza Organizacji Narodów Zjednoczonych (EKG ONZ) w zakresie pojazdów silnikowych, Międzynarodowa konferencja ds. harmonizacji w dziedzinie wyrobów farmaceutycznych lub międzynarodowe organy wyznaczające standardy odnoszące się do barier sanitarnych i fitosanitarnych takie jak Codex alimentarius w obszarze żywności. Ważną rolę odgrywają też międzynarodowe organizacje normalizacyjne (ISO, IEC, ITU). WTO mogłaby w większym stopniu zaangażować się w promowanie dobrych rozwiązań regulacyjnych.

Komisja zobowiązuje się do:

- traktowania kwestii regulacyjnych priorytetowo w negocjacjach oraz do dążenia do zacieśnienia współpracy na międzynarodowych forach regulacyjnych, jednocześnie utrzymując wysokie standardy europejskie;
- kontynuacji starań na rzecz likwidacji barier pozataryfowych poprzez egzekwowanie umów i współpracy regulacyjnej.

2.1.5. Zapewnienie efektywnego zarządzania łańcuchami

Niezwykle istotne jest, aby przepływ towarów w międzynarodowych łańcuchach dostaw był skutecznie zarządzany. Zapewnia to sprzyjające warunki dla handlu, ochronę finansowych i gospodarczych interesów UE i jej państw członkowskich oraz przestrzeganie prawa handlowego. Instytucje w UE i na całym świecie muszą zarządzać różnymi rodzajami ryzyka związanego ze światowym handlem i takie ryzyko minimalizować. Potrzebna jest większa wymiana informacji o ryzyku (z należytyym uwzględnieniem ochrony danych osobowych i tajemnicy handlowej), koordynacja organów celnych i innych instytucji oraz ściślejsza współpraca międzynarodowa. Coraz większego znaczenia nabierają takie obszary polityki handlowej jak wdrażanie postanowień o ułatwieniach w handlu w ramach WTO i umów dwustronnych oraz uwzględnianie takich postanowień w przyszłych umowach o wolnym handlu.

Komisja będzie starała się jak najlepiej wykorzystać istniejącą wzajemną pomoc administracyjną oraz będzie zachęcać partnerów handlowych UE do korzystania z programów upoważnionego przedsiębiorcy, aby zminimalizować ryzyko występujące w łańcuchu dostaw.

2.1.6. Zabezpieczenie dostępu do energii i surowców

W świetle zależności UE od importowanych zasobów dostęp do energii i surowców ma ogromne znaczenie dla konkurencyjności UE. Umowy handlowe mogą poprawić ten dostęp, wprowadzając zasady dotyczące niedyskryminacji i tranzytu, rozwiązując problem wymogu stosowania materiałów miejscowego pochodzenia; zachęcając do efektywności energetycznej i handlu energią ze źródeł odnawialnych oraz zapewniając, by przedsiębiorstwa państwowe konkurowały z innymi przedsiębiorstwami na równych warunkach zgodnie z zasadami rynkowymi. Takie postanowienia muszą w pełni szanować suwerenne prawa państw do ich zasobów naturalnych. Nie mogą też stać na przeszkodzie działaniom służącym ochronie środowiska, w tym walce ze zmianą klimatu.

W ramach szerszej zakrojonych prac nad europejską unią energetyczną¹⁵ oraz zgodnie z inicjatywą na rzecz surowców¹⁶ Komisja będzie proponować uwzględnienie w każdej umowie handlowej rozdziału dotyczącego energii i surowców.

2.1.7. Ochrona innowacji

Kreatywność, badania i projektowanie są istotnym elementem gospodarki opartej na łańcuchach wartości. Na sektory te przypada jedna trzecia miejsc pracy w UE i 90 % eksportu z Unii¹⁷. Jednocześnie są to branże szczególnie narażone na skutki niedostatecznej ochrony i niedostatecznego przestrzegania praw własności intelektualnej w innych jurysdykcjach. Podlegają też przymusowemu transferowi technologii. Najbardziej dotkliwie odczuwają to MŚP. Polityka handlowa UE musi wspierać innowacyjne produkty wysokiej jakości, chroniąc całe spektrum praw własności intelektualnej, w tym patenty, znaki towarowe, prawa autorskie, wzory i modele oraz oznaczenia geograficzne, a także tajemnicę handlową. Chodzi nie tylko o ustalenie zasad i procedur, ale także o zagwarantowanie ich przestrzegania.

Komisja zobowiązuje się do:

- zwiększenia ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej w ramach umów o wolnym handlu i WTO¹⁸ i do współpracy z partnerami w celu zwalczania oszustw; oraz
- kontynuowania prac nad ambitnym globalnym programem działań w dziedzinie zdrowia¹⁹ oraz na rzecz lepszego dostępu do leków w krajach ubogich, m.in. poprzez stałe zwolnienie krajów najslabiej rozwiniętych (krajów LDC) dotyczące produktów farmaceutycznych w ramach Porozumienia WTO w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (porozumienia TRIPS).

2.2. Spełnianie oczekiwań: wdrażanie, egzekwowanie, małe przedsiębiorstwa i pracownicy

2.2.1. Lepsze wdrażanie

UE ma najwięcej umów o wolnym handlu na świecie, musi jednak zadbać o to, by wszyscy czerpali z nich korzyści. Na przykład pomimo znakomitych ogólnych wyników umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Południową przedsiębiorstwa nie korzystają w pełni z obniżonych stawek celnych przewidzianych w tej umowie. W pierwszym roku wdrażania umowy jedynie w przypadku 40 % eksportu z UE rzeczywiście wykorzystano możliwości oferowane przez umowę o wolnym handlu, podczas gdy 60 % eksportu zostało objętych zbędnymi cłami. Wykorzystanie tych preferencji w praktyce obecnie wzrosło i obejmuje dwie trzecie unijnego eksportu, jednak duże zróżnicowanie wykorzystania umowy w poszczególnych państwach członkowskich, od 80 % na Cyprze, na Łotwie i w Austrii do 40 % lub mniej w Estonii, na Malcie i w Bułgarii,

¹⁵ Komunikat Komisji „Strategia ramowa na rzecz stabilnej unii energetycznej opartej na przyszłościowej polityce w dziedzinie klimatu”, COM(2015) 80.

¹⁶ Komisja Europejska, komunikat „Inicjatywa na rzecz surowców”, COM(2008) 699.

¹⁷ Europejski Urząd Patentowy i Urząd Harmonizacji Rynku Wewnętrznego, sprawozdanie z analizy sektora: „IPR-intensive industries: contribution to economic performance and employment in the EU” (Sektory intensywnie korzystające z praw własności intelektualnej: wkład w wyniki gospodarcze i zatrudnienie w UE), 2013.

¹⁸ Komisja Europejska, komunikat „Handel, wzrost gospodarczy i własność intelektualna”, COM(2014) 389.

¹⁹ Komisja Europejska, komunikat „Rola UE w kontekście zdrowia na świecie” COM(2010) 128.

oraz wyższy stopień wykorzystania jej przez przedsiębiorstwa koreańskie (80 %) dowodzi, że można zrobić więcej, by poprawić faktyczną skuteczność wdrażania tej i innych umów handlowych UE.

Za lepsze wdrażanie wspólnie odpowiada Komisja, państwa członkowskie, Parlament Europejski i zainteresowane strony. Komisja powinna zająć się takimi kwestiami jak skomplikowane reguły pochodzenia i procedury celne, a także problemem niedostatecznych informacji i wsparcia. Państwa członkowskie mają do odegrania istotną rolę w zarządzaniu i wdrażaniu unijnego systemu celnego oraz we wspieraniu handlu i inwestycji. Rola Parlamentu Europejskiego będzie szczególnie istotna w kontekście wdrażania rozdziałów umów handlowych na temat zrównoważonego rozwoju (zob. 4.2.2).

Komisja zobowiązuje się do:

- dążenia do uproszczenia i uspołnienia reguł pochodzenia i udostępniania przystępnych informacji na temat możliwości handlowych, co ma szczególne znaczenie dla MŚP;
- zacieśnienia współpracy między organami celnymi, zagwarantowania wdrożenia przez państwa członkowskie uproszczonych formalności celnych przewidzianych w unijnym kodeksie celnym oraz do współpracy z państwami członkowskimi w celu zastosowania najbardziej efektywnych systemów elektronicznych, w tym płatności elektronicznych;
- zaproponowania ściślejszego partnerstwa z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim i zainteresowanymi stronami przy wdrażaniu umów handlowych. Rozszerzyłyby to i wzmocniły obecne partnerstwo w zakresie dostępu do rynku, tak by obejmowało ono nie tylko usuwanie barier utrudniających handel i inwestycje, ale i wdrażanie umów o wolnym handlu, w tym zwiększanie świadomości oraz działania w zakresie współpracy celnej, tworzenie sprzyjających warunków dla handlu oraz zrównoważony rozwój; oraz
- do składania rocznych sprawozdań z realizacji najważniejszych umów o wolnym handlu oraz bardziej dogłębnej analizy *ex-post* skuteczności umów handlowych UE w poszczególnych sektorach i państwach członkowskich, a także analizy wpływu umów na gospodarki wybranych krajów partnerskich.

2.2.2. Bardziej zdecydowane egzekwowanie praw UE

UE musi dopilnować, aby jej partnerzy przestrzegali zasad i wywiązywali się ze swoich zobowiązań. Jest to konieczność zarówno ekonomiczna, jak i polityczna. Podstawowe znaczenie ma tu stały nadzór i zaangażowanie ze strony Komisji i państw członkowskich w relacje z partnerami. Jeżeli zawodzą interwencje dyplomatyczne, Unia Europejska nie waha się korzystać z procedur rozstrzygania sporów w ramach WTO. UE jest jednym z członków WTO, którzy najczęściej i z największym powodzeniem korzystają z takich procedur na forum WTO. Unia priorytetowo traktuje sprawy mające solidne podstawy prawne, znaczenie gospodarcze oraz skutki systemowe²⁰.

Potencjalne korzyści z umów handlowych muszą być dostępne dla wszystkich państw członkowskich UE. Wymaga to ścisłej współpracy między Komisją, państwami członkowskimi i europejskim przemysłem w takich kwestiach jak powtarzające się procedury przyznawania dostępu do rynku, które mogą prowadzić do rozbieżnych rezultatów, a w konsekwencji do niepotrzebnych opóźnień i kosztów. Jest to szczególnie ważne w branży rolno-spożywczej, w której UE jest największym eksporterem na świecie, ale nie może w pełni wykorzystać tego potencjału ze względu na takie bariery. Uznanie UE jako jednego podmiotu sektora rolno-spożywczego ma zasadnicze znaczenie dla zapewnienia równego traktowania eksportu z 28 państw członkowskich UE. Jednocześnie, aby rozwiązać ten problem, UE będzie musiała zastanowić się nad tym, w jaki sposób zaoferować partnerom handlowym potrzebne im gwarancje.

UE musi również stanowczo przeciwstawiać się nieuczciwym praktykom handlowym, stosując środki antydumpingowe i antysubsydyjne. Jest to niezbędne, aby zrealizować zobowiązanie UE do otwarcia rynków.

²⁰ https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm

UE jest jednym z głównych użytkowników instrumentów ochrony handlu na świecie. Unia zapewnia, by procedury były rygorystycznie przestrzegane, i uwzględnia wszystkie interesy Unii.

Komisja zobowiązuje się do:

- opracowania bardziej skoordynowanego podejścia do dyplomacji gospodarczej, gwarantującego, że UE będzie wykorzystywała wszystkie swoje atuty dyplomatyczne do wspierania unijnych interesów handlowych i inwestycyjnych;
- do stosowania w razie konieczności procedur rozstrzygania sporów, w tym w ramach umów o wolnym handlu;
- wykorzystywania mechanizmu mediacji uzgodnionego w ostatnich umowach o wolnym handlu w celu szybkiego zniesienia barier pozataryfowych;
- zidentyfikowania przypadków, w których moglibyśmy skuteczniej korzystać z osiągnięć jednolitego rynku UE, zwłaszcza w branży rolno-spożywczej, co doprowadziłoby do dalszej poprawy dostępu do rynku. Komisja zajmie się również przypadkami stosowania przez naszych partnerów handlowych zróżnicowanych warunków w stosunku do poszczególnych państw członkowskich UE;
- poświęcenia szczególnej uwagi, w ramach ochrony handlu, subsydiowaniu i coraz bardziej problematycznym przypadkom obchodzenia środków; oraz
- podsumowania stosowania instrumentów ochrony handlu, oceny ich efektywności i skuteczności.

2.2.3. Więcej uwagi dla małych przedsiębiorstw

Koszty wejścia na nowy rynek są bardziej uciążliwe dla MŚP niż dla dużych przedsiębiorstw. Zakładanie działalności gospodarczej, ocena zgodności, uzyskiwanie zezwoleń na produkty i uznawanie kwalifikacji zawodowych może mieć takie same koszty nominalne. W większym stopniu obciążają one jednak MŚP, które dysponują mniejszymi zasobami na umiędzynarodowienie, penetrację nowych rynków, przezwyciężenie barier utrudniających handel i inwestycje oraz na przestrzeganie przepisów. MŚP powinny zatem odnieść szczególne korzyści z umów handlowych, które w szerokim zakresie znoszą bariery i prowadzą do konwergencji regulacyjnej.

Te same dysproporcje dotyczą dostępu do informacji o możliwościach wejścia na rynek. Duże przedsiębiorstwa stać na doradztwo prawne i ekonomiczne w sprawie wymogów regulacyjnych, ale dla MŚP jest to już trudniejsze. Umowy o wolnym handlu mogą w tym pomóc, np. ustanawiając rządowe strony internetowe, które działają jako punkty kompleksowej obsługi oferujące wszystkie informacje o istotnych wymogach dotyczących produktów.

Komisja zobowiązuje się do:

- proponowania we wszystkich negocjacjach specjalnych postanowień dotyczących MŚP, w tym specjalnych portali internetowych ułatwiających dostęp do informacji na temat wymogów dotyczących produktów i rynków zagranicznych, możliwości oferowanych przez umowy o wolnym handlu oraz dostępnego wsparcia;
- uwzględniania specyfiki MŚP we wszystkich rozdziałach negocjacji handlowych i inwestycyjnych;
- koordynacji swoich działań z krajowymi strategiami promocji handlu i umiędzynarodowienia MŚP, np. w ramach wzmocnionego partnerstwa w zakresie wdrażania; oraz
- prowadzenia regularnych przeglądów barier napotykanych przez MŚP na poszczególnych rynkach oraz do ściślejszej współpracy z organizacjami reprezentującymi MŚP w celu lepszego zrozumienia ich potrzeb.

2.2.4. Skuteczniejsze narzędzia pomagające pracownikom dostosować się do zmian

Jak już wcześniej wspomniano, handel jest ważnym źródłem miejsc pracy dla Europejczyków: dzięki eksportowi istnieje niemal jedna siódma miejsc pracy w UE. Handel wymusza także zmiany strukturalne, które pomagają przygotować gospodarkę do tworzenia miejsc pracy w przyszłości. Takie zmiany mogą jednak przejściowo wywierać niekorzystny wpływ na niektóre regiony i pracowników, jeżeli nowa konkurencja okaże

się zbyt silna dla niektórych przedsiębiorstw. Komisja bierze te okoliczności pod uwagę w negocjacjach handlowych, zapewniając odpowiednie okresy przejściowe, wyłączając niektóre sektory lub stosując kontyngenty taryfowe i klauzule ochronne. W rezultacie realizacja nowych umów handlowych przynosi raczej ograniczone negatywne skutki, jak pokazuje to przykład umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Południową. Pomimo obaw przed jej wejściem w życie umowa nie doprowadziła do wzrostu importu ze szkodą dla unijnego przemysłu. Nie było też potrzeby stosowania mechanizmu nadzoru przewidzianego w umowie ani wszczynania dochodzeń w sprawie środków ochronnych.

Dla osób bezpośrednio dotkniętych tego rodzaju sytuacją są to jednak niebagatelne zmiany. Jest to poważne osobiste wyzwanie. Do znalezienia nowej pracy często konieczne jest uzyskanie nowych umiejętności, dostosowanie się do nowych metod pracy lub rozważenie przeprowadzki do innego regionu lub państwa członkowskiego UE, aby skorzystać z oferty pracy. Nie jest to proste. Ludzie potrzebują więc czasu i wsparcia, aby móc przygotować się na zmiany i przystosować się do nich, kiedy zmiany te już staną się faktem.

Sprawiedliwy podział korzyści z globalizacji i złagodzenie jej negatywnych skutków wymaga zatem aktywnego zarządzania zmianami. Trzeba zająć się społecznymi konsekwencjami otwarcia rynku.

UE i państwa członkowskie są odpowiedzialne za to, by aktywna polityka rynku pracy umożliwiała osobom, które straciły pracę, szybkie znalezienie nowego zatrudnienia, w bardziej konkurencyjnych firmach w tym samym sektorze lub w nowym zawodzie. **Komisja realizuje strategię na rzecz zatrudnienia i wzrostu gospodarczego, która ma ułatwić tworzenie nowych, trwałych miejsc pracy w UE.** Polityka edukacyjna ma tu zasadnicze znaczenie. Musi ona wspierać stały rozwój umiejętności, aby przygotować pracowników do pracy w przyszłości. Cele te są realizowane przy wsparciu unijnych funduszy strukturalnych i inwestycyjnych.

Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji (EFG) jest kolejnym narzędziem, które oferuje wsparcie społecznościom doświadczającym jednorazowej, jasno określonej utraty miejsc pracy, np. w przypadku zamykania fabryk w UE ze względu na międzynarodową konkurencję lub outsourcing. Jak dotąd rezerwy przeznaczone na ewentualne interwencje EFG nigdy nie zostały w pełni wypłacone w danym roku. Pozostała rezerwa mogłaby zostać z pożytkiem wykorzystana, gdyby kryteria wypłat zostały rozszerzone.

Komisja zobowiązuje się do:

- przeprowadzenia przeglądu funkcjonowania EFG w celu zwiększenia jego skuteczności; oraz
- wzmocnienia konsultacji z partnerami społecznymi na temat ewentualnego wpływu handlu i inwestycji na zatrudnienie, zwłaszcza w ramach ocen wpływu na zrównoważony rozwój.

3. Bardziej przejrzysta polityka handlowa i inwestycyjna

Polityka handlowa jest dziś dużo częstszym przedmiotem debaty niż w ostatnich latach. Wiele osób zastanawia się, czy służy ona wspieraniu szeroko pojętych europejskich interesów i zasad, czy też wąskich interesów dużych firm. Fakt, że w ostatnich negocjacjach, a w szczególności tych w sprawie TTIP, poświęcono wiele uwagi kwestiom regulacyjnym, był przez niektórych postrzegany jako zagrożenie dla modelu społecznego i regulacyjnego UE. Ponadto traktat lizboński przyznał UE odpowiedzialność za ochronę inwestycji i rozstrzyganie sporów, co wywołało gorącą dyskusję na temat tego, czy dotychczasowe mechanizmy takiej ochrony opracowane przez państwa członkowskie nie naruszają praw UE i państw członkowskich do regulacji. Trzeci aspekt obecnej debaty publicznej na temat handlu wiąże się z tym, że konsumenci są coraz bardziej świadomi i niepokoją się warunkami społecznymi i środowiskowymi w zakładach produkcyjnych na całym świecie, jak również kwestią przestrzegania praw człowieka. Wreszcie coraz więcej uwagi poświęca się skutkom umów o wolnym handlu dla krajów innych niż strony umów, zwłaszcza dla krajów najsłabiej rozwiniętych.

Komisja traktuje takie obawy poważnie. Kształtowanie polityki musi być przejrzyste, a debata na ten temat musi opierać się na faktach. Polityka musi odnosić się do obaw obywateli dotyczących unijnego modelu społecznego. Polityka Komisji musi przynosić korzyści całemu społeczeństwu, a oprócz realizacji podstawowych interesów gospodarczych musi wspierać także przestrzeganie europejskich i uniwersalnych norm i wartości, kładąc większy nacisk na zrównoważony rozwój, prawa człowieka, walkę z uchylaniem się od opodatkowania, ochronę konsumenta oraz na odpowiedzialny i sprawiedliwy handel.

3.1. Ścisła współpraca z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim i społeczeństwem obywatelskim

Jako współprawodawca na równi z Radą, Parlament Europejski odgrywa kluczową rolę dla zapewnienia pełnej kontroli demokratycznej i odpowiedzialności za politykę handlową. Parlament i Komisja nasiliły kontakty, zapewniając ścisłe zaangażowanie Parlamentu na każdym etapie negocjacji.

Komisja będzie też intensywniej wspierać rzetelną debatę w państwach członkowskich i pogłębiony dialog z ogółem społeczeństwa obywatelskiego. Jest to okazja do zwiększenia wiedzy obywateli na temat bieżących i planowanych negocjacji handlowych i inwestycyjnych oraz na otrzymanie informacji zwrotnych od zainteresowanych stron.

Zgodnie z zasadami Programu lepszego stanowienia prawa²¹ wszystkie znaczące inicjatywy w dziedzinie polityki handlowej zostaną poddane ocenie wpływu. W toku negocjacji dużych umów handlowych Komisja przeprowadza ocenę wpływu na zrównoważony rozwój, która umożliwi bardziej szczegółową analizę potencjalnych skutków umowy handlowej dla gospodarki, społeczeństwa i środowiska, w tym dla MŚP, konsumentów, dla określonych sektorów gospodarczych, dla przestrzegania praw człowieka i dla krajów rozwijających się. Komisja analizuje również skutki gospodarcze umów po ich podpisaniu oraz przeprowadza ocenę *ex post* po ich wdrożeniu. Oceny skutków i oceny *ex post* są niezbędne do sformułowania rzetelnej, przejrzystej i opartej na faktach polityki handlowej.

Komisja zobowiązuje się, że:

- jako regułę we wszystkich negocjacjach uczyni ścisłą współpracę z Parlamentem Europejskim, która miała miejsce w kontekście negocjacji TTIP;
- będzie aktywnie współpracować z przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego i ogółu obywateli w kontekście dialogu ze społeczeństwem obywatelskim i dialogów obywatelskich. Komisarze będą składać regularne wizyty w państwach członkowskich i parlamentach narodowych; oraz
- wezwie rządy krajowe do większej aktywności w debacie na temat handlu.

3.2. Bardziej otwarte kształtowanie polityki

Przejrzystość ma fundamentalne znaczenie dla lepszego stanowienia prawa. Brak przejrzystości osłabia legitymizację polityki handlowej UE i zaufanie obywateli. Potrzebna jest większa przejrzystość negocjacji handlowych, zwłaszcza gdy dotyczą one zagadnień polityki krajowej takich jak regulacje. Komisja podjęła bezprecedensowe kroki w odpowiedzi na to zapotrzebowanie, w szczególności publikując propozycje negocjacyjne UE. Podobnie postąpiła Rada, podając do publicznej wiadomości wytyczne negocjacyjne dotyczące TTIP i TiSA. Ponadto Komisja publikuje na swojej stronie internetowej informacje na temat spotkań z zainteresowanymi przedstawicielami z udziałem wszystkich członków Komisji Europejskiej, ich gabinetów oraz dyrektorów generalnych.

Przejrzystość powinna obowiązywać na wszystkich etapach cyklu negocjacji, od momentu wyznaczenia celów do samych negocjacji i po ich zakończeniu.

Oprócz stosowania istniejących środków Komisja zobowiązuje się do:

- zwracania się do Rady w momencie rozpoczęcia negocjacji o ujawnienie wszystkich wytycznych negocjacyjnych dotyczących umowy o wolnym handlu natychmiast po ich przyjęciu;
- stosowania podczas wszystkich negocjacji handlowych i inwestycyjnych przyjętej w kontekście TTIP praktyki publikowania wszystkich dokumentów UE w internecie oraz do uzmysłowienia wszystkim nowym partnerom, że negocjacje będą prowadzone w sposób przejrzysty; oraz
- publikacji tekstu umowy natychmiast po zakończeniu negocjacji, nie czekając na sfinalizowanie korekty prawnej.

²¹ Komunikat Komisji Europejskiej „Program UE – Lepsze wyniki dzięki lepszemu stanowieniu prawa”, COM(2015) 215.

Należy także w dalszym stopniu zwiększyć przejrzystość w dziedzinie ochrony handlu. UE już teraz wykracza poza normy WTO dotyczące otwartości, ale można pójść jeszcze o krok dalej.

Komisja zobowiązuje się do:

- począwszy od pierwszej połowy 2016 r., zapewnienia zainteresowanym stronom większej przejrzystości w sprawach dotyczących ochrony handlu, np. poprzez udzielenie im dostępu do większej liczby dokumentów oraz ułatwienie tego dostępu za pośrednictwem specjalnej platformy internetowej;
- również począwszy od pierwszej połowy 2016 r., zapewnienia większej przejrzystości ogółowi społeczeństwa, na przykład poprzez publikację jawnej wersji skarg i wniosków o przegląd istniejących środków, w tym przegląd wygaśnięcia; oraz
- rozważenia inicjatyw mających na celu dalsze zwiększenie przejrzystości w perspektywie średnioterminowej, takich jak możliwość poprawy dostępu prawnych przedstawicieli zainteresowanych stron do akt dochodzenia antydumpingowego i antysubsydyjnego oraz rozszerzenie dostępu do akt jawnych dla ogółu społeczeństwa.

4. Polityka handlowa i inwestycyjna oparta na wartościach

Komisja nie ograniczy się tylko do zmian w procesie kształtowania polityki handlowej. Obawy społeczne dotyczą takich istotnych kwestii jak sposób traktowania regulacji i inwestycji w umowach handlowych oraz spójność unijnej polityki handlowej z szerszymi wartościami europejskimi.

4.1. Bardziej elastyczne podejście do oczekiwań społecznych dotyczących regulacji i inwestycji

4.1.1. Zapewnienie zaufania konsumentów do produktów, które kupują na świecie

Konsumenci skorzystali na zniesieniu barier w handlu i mają obecnie szerszy wybór produktów po niższych cenach. Dziś Europejczycy mają dostęp do produktów ze wszystkich kontynentów i mogą nabywać usługi dzięki łatwiejszemu podróżowaniu oraz sieciom cyfrowym. Nowe umowy handlowe mogą w dalszym stopniu poszerzyć ofertę i obniżyć ceny. Konsumentom zależy jednak także na bezpieczeństwie produktów, których używają, oraz na przestrzeganiu praw człowieka, praw pracowniczych i ochrony środowiska podczas produkcji.

Konsumenci mają prawo wiedzieć, co kupują, by podejmować świadome decyzje. Dzięki zasadom jednolitego rynku UE konsumenci mogą mieć pełne zaufanie do towarów i usług z innych państw członkowskich UE. Unijne przepisy w dziedzinie zdrowia, bezpieczeństwa, ochrony konsumentów, pracy i środowiska zapewniają jeden z najwyższych na świecie standardów ochrony i skuteczności. Nie wszędzie jednak tak jest. W otwartej światowej gospodarce, w której produkty są wytwarzane w łańcuchach wartości pokrywających terytoria zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, zapewnienie zaufania konsumentów do kupowanych produktów stanowi większe wyzwanie. Komisja musi uwzględnić te realia.

Polityka handlowa i inwestycyjna UE musi odpowiedzieć na obawy konsumentów, wzmacniając inicjatywy w zakresie odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw oraz należytej staranności w całym łańcuchu produkcji, ze szczególnym naciskiem na poszanowanie praw człowieka oraz aspekty społeczne — w tym prawa pracownicze — i środowiskowe łańcuchów wartości (zob. 4.2.3). Jednocześnie rządy państw członkowskich muszą również wywiązywać się z odpowiedzialności za egzekwowanie unijnych przepisów dotyczących towarów i usług, zarówno w przypadku produktów importowanych, jak i wytworzonych w kraju.

Współpraca regulacyjna (zob. 2.1.4) może również pomóc w promowaniu wysokich standardów. Angażując partnerów we współpracę regulacyjną, Komisja może wymieniać z nimi pomysły i najlepsze praktyki oraz propagować standardy unijne, tak by konsumenci na całym świecie mogli korzystać z ochrony na najwyższym i najskuteczniejszym poziomie. Umowy handlowe są sposobem nadania politycznego impulsu takiemu dialogowi. W przeciwieństwie do tradycyjnych negocjacji handlowych współpraca regulacyjna nie polega jednak na zobowiązaniach i ustępstwach lub uzgodnieniu jednej regulacji w zamian za ustępstwo w przypadku innej.

Komisja zobowiązuje się, że:

- zgodnie z obecną polityką handlową Unii żadna umowa handlowa UE nie będzie prowadzić do niższego poziomu ochrony konsumentów, ochrony środowiska i ochrony socjalnej niż ochrona oferowana obecnie w Unii Europejskiej, ani nie będzie ograniczać zdolności UE i państw członkowskich do wprowadzania w przyszłości środków w celu osiągnięcia uzasadnionych celów polityki publicznej na takim poziomie ochrony, jaki uznają za stosowne. Jeżeli umowa handlowa ma zmieniać poziom ochrony, to tylko na lepszy;
- będzie współpracować ze stowarzyszeniami konsumentów, grupami ekspertów i organizacjami społeczeństwa obywatelskiego, aby zagwarantować, że polityka handlowa i inwestycyjna są dostosowane do oczekiwań konsumentów oraz
- udoskonalą analizę wpływu polityki handlowej na konsumentów zarówno w ocenach skutków, jak i w ramach oceny *ex-post*.

4.1.2. Propagowanie nowego podejścia do inwestycji

Stymulowanie inwestycji jest priorytetem gospodarczym Komisji, jednak kwestie ochrony inwestycji i arbitrażu wywołały ożywioną debatę na temat sprawiedliwości i konieczności zachowania prawa organów publicznych do przyjmowania regulacji, zarówno w UE, jak i w krajach partnerskich, w szczególności w kontekście negocjacji TTIP.

W ciągu ostatnich 50 lat państwa stworzyły gęstą światową sieć ponad 3 200 dwustronnych umów inwestycyjnych – w tym 1 400 z udziałem państw członkowskich UE – w celu ochrony i wspierania inwestycji.

Obecna debata zwróciła uwagę na ryzyko niewłaściwego stosowania postanowień występujących w wielu z tych umów, a także na brak przejrzystości i niezależności arbitrów. Obecnie powszechnie na świecie dostrzega się konieczność reform, gdyż „o ile do globalnego systemu inwestycyjnego należą praktycznie wszystkie kraje i mają w tym faktyczny interes, to wydaje się, że nikt nie jest z tego systemu rzeczywiście zadowolony”, jak podkreślono w niedawnym sprawozdaniu UNCTAD²². Nie chodzi więc o to, czy należy zmienić system, ale o to, jak to zrobić. Utrzymanie status quo nie wchodzi w rachubę, jednak zasadniczy cel systemu polegający na ochronie inwestycji pozostaje aktualny, gdyż ciągle panuje stronnicze traktowanie inwestorów zagranicznych i łamanie praw własności.

Jako założyciel i główny uczestnik globalnego systemu inwestycyjnego, UE ma największe możliwości, by podjąć się jego reformy, i jest do tego szczególnie zobowiązana. Komisja, która ma nowe obowiązki w zakresie ochrony inwestycji, odkąd w Traktacie z Lizbony powierzono UE kompetencje w tej dziedzinie, traktuje tę reformę jako swój priorytet i jest gotowa do poprowadzenia tego procesu w skali międzynarodowej. Reforma systemu już rozpoczęła się w kontekście TTIP²³.

Komisja zobowiązuje się, że:

- w pierwszej kolejności, wprowadzi do umów dwustronnych nowoczesne postanowienia, kładące większy nacisk na prawo państwa do regulacji, co nie było dostatecznie podkreślane w przeszłości. Umowy dwustronne UE rozpoczną przekształcanie dawnego systemu rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem w publiczny system sądów ds. inwestycji składający się z sądu pierwszej instancji i sądu odwoławczego działających na zasadach tradycyjnych sądów. Powstanie jasny kodeks postępowania w celu uniknięcia konfliktów interesu. Orzekać będą niezależni sędziowie posiadający kwalifikacje techniczne i prawne porównywalne z tymi wymaganymi od członków stałych sądów międzynarodowych, takich jak Międzynarodowy Trybunał Sprawiedliwości i Organ Apelacyjny WTO;
- równolegle będzie współdziałać z partnerami w celu budowania konsensusu w sprawie pełnoprawnego, stałego międzynarodowego sądu inwestycyjnego;
- w dłuższym okresie będzie wspierać włączenie zasad inwestowania do WTO. Będzie to okazja do uproszczenia i uaktualnienia obecnej sieci dwustronnych umów, tak by ustanowić jaśniejszy i bardziej pluralistyczny system o większej legitymizacji oraz
- przed końcem swojej kadencji podsumuje postępy, przeprowadzi przegląd komunikatu z 2010 r. w sprawie inwestycji międzynarodowych²⁴ i nakreśli perspektywy w tej dziedzinie.

²² Unctad, World Investment Report (Sprawozdanie o inwestowaniu na świecie), 2015.

²³ Sporządzony przez Komisję projekt tekstu TTIP – inwestycje, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/september/tradoc_153807.pdf

²⁴ Komunikat Komisji „W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych”. COM (2010) 343.

4.2. Program handlowy sprzyjający zrównoważonemu rozwojowi, przestrzeganiu praw człowieka i dobrym rządóm

Zgodnie z Traktatami UE Unia powinna propagować swoje wartości na całym świecie, w tym rozwój krajów uboższych, wysokie standardy społeczne i środowiskowe oraz poszanowanie praw człowieka. W tym kontekście polityka handlowa i inwestycyjna musi być spójna z innymi instrumentami działań zewnętrznych UE.

Jednym z celów UE jest zapewnienie, by wzrost gospodarczy szedł w parze ze sprawiedliwością społeczną, poszanowaniem praw człowieka oraz wysokimi standardami w zakresie pracy i środowiska, ochrony zdrowia i bezpieczeństwa. Ma to zastosowanie zarówno do polityki zewnętrznej, jak i wewnętrznej, a zatem także do polityki handlowej i inwestycyjnej. UE jest liderem, jeśli chodzi o uwzględnianie celów zrównoważonego rozwoju w polityce handlowej oraz wykorzystywanie handlu jako skutecznego narzędzia do wspierania zrównoważonego rozwoju na całym świecie. Znaczenie potencjalnego wpływu polityki handlowej na zrównoważony rozwój zostało ostatnio potwierdzone w programie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju do roku 2030, w tym globalnych celów zrównoważonego rozwoju, które będą nadawać kierunek działaniom w skali globalnej w ciągu najbliższych 15 lat.

4.2.1. Wykorzystanie handlu i inwestycji do wspierania wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu w krajach rozwijających się

UE przoduje w dziedzinie wykorzystania polityki handlowej do wspomaganie rozwoju krajów najuboższych.

- **UE jest rynkiem najbardziej otwartym na eksport z krajów rozwijających się.** Inicjatywa z 2001 r. „wszystko oprócz broni” (EBA)²⁵ w bezkompromisowy sposób w pełni otworzyła rynek UE dla krajów najsłabiej rozwiniętych, znosząc wszelkie cła i kontyngenty. Było to skuteczne posunięcie. Z wyłączeniem energii, UE importuje z krajów najsłabiej rozwiniętych więcej niż USA, Kanada, Japonia i Chiny łącznie. UE zawarła również skuteczne umowy o partnerstwie gospodarczym z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku, w szczególności niedawno z państwami afrykańskimi (zob. 5.2.3).
- **UE dąży do wspierania rozwoju poprzez umożliwienie tym krajom wejścia do regionalnych i globalnych łańcuchów wartości oraz przejścia na wyższe ogniwa tych łańcuchów.** UE złądziła swoje reguły pochodzenia w ramach ogólnego systemu preferencji (GSP). Obecnie są one prostsze, łatwiejsze do przestrzegania i oferują więcej możliwości zaopatrzenia w oparciu o kumulację regionalną i ponadregionalną między państwami. UE i jej państwa członkowskie są również siłą napędową światowej pomocy na rzecz wymiany handlowej, udzielając ponad jednej trzeciej wsparcia w skali światowej, co odpowiada 11 mld EUR rocznie.
- **Zgodnie z zasadą spójności polityki na rzecz rozwoju** UE musi dopilnować, by inicjatywy w ramach jej polityki handlowej i inwestycyjnej przyczyniały się do zrównoważonego wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy oraz minimalizowały jakikolwiek negatywny wpływ na kraje najsłabiej rozwinięte i inne państwa, które najbardziej potrzebują pomocy. Jest to szczególnie istotne w przypadku TTIP, gdyż UE i USA to dwa największe rynki dla towarów i usług z krajów rozwijających się.

Komisja zobowiązuje się do:

- przeprowadzenia śródkresowego przeglądu systemu GSP do 2018 r. ze szczególnym uwzględnieniem głównych osiągnięć w ramach systemu GSP Plus. Przegląd będzie również okazją do wyciągnięcia wniosków z doświadczeń dotyczących preferencji dla towarów i rozważenia podobnych preferencji w odniesieniu do usług dla krajów najsłabiej rozwiniętych w systemie „wszystko oprócz broni”, zgodnie z niedawnym zwolnieniem, którym objęto usługi z krajów najsłabiej rozwiniętych, uzgodnionym na forum WTO;

²⁵ Rozporządzenie Rady 2001/416/WE z 28 lutego 2001 r., Dz.U. L 60.

- przeprowadzenia, wraz z państwami członkowskimi UE, przeglądu wspólnej strategii UE z 2007 r. dotyczącej pomocy na rzecz wymiany handlowej²⁶, aby zwiększyć zdolność krajów rozwijających się do wykorzystywania możliwości oferowanych przez umowy handlowe, zgodnie z programem działań na rzecz zrównoważonego rozwoju do roku 2030;
- zaproponowania, w ramach TTIP i innych negocjacji w kwestiach regulacyjnych, rozwiązań wzmacniających szerszą międzynarodową współpracę regulacyjną i przynoszących pozytywne skutki uboczne w krajach trzecich, w szczególności w krajach rozwijających się;
- przeprowadzenia dogłębnej analizy potencjalnych skutków nowych umów o wolnym handlu dla krajów najsłabiej rozwiniętych w ramach oceny skutków w kontekście zrównoważonego rozwoju, z myślą o opracowaniu, w razie konieczności, środków wspomagających; oraz
- do dalszego wspierania konstruktywnego pakietu dotyczącego krajów najsłabiej rozwiniętych w kontekście zakończenia rundy dauhańskiej oraz do wzywania na forum G-20, WTO i na innych wielostronnych forach do ścisłego monitorowania wpływu protekcjonistycznych środków państw trzecich na kraje najsłabiej rozwinięte oraz do debaty o zniesieniu takich środków.

4.2.2. Wspieranie zrównoważonego rozwoju

UE jest liderem również w dziedzinie wykorzystywania polityki handlowej do wspierania społecznego i środowiskowego filara zrównoważonego rozwoju. Odbywa się to w sposób pozytywny, w oparciu o zachęty, bez żadnych elementów ukrytego protekcjonizmu.

- **System GSP Plus jest innowacyjnym narzędziem, które oferuje zachęty i wsparcie dla przestrzegania praw człowieka, zrównoważonego rozwoju i dobrych rządów** w krajach, które zobowiązały się do wdrożenia głównych konwencji międzynarodowych w tych dziedzinach.
- **UE odgrywa kluczową rolę w negocjacjach umowy w sprawie towarów środowiskowych wraz z 16 innymi znaczącymi członkami WTO.** Celem umowy jest ułatwienie handlu kluczowymi technologiami ekologicznymi w takich dziedzinach jak wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych, gospodarka odpadami czy kontrola zanieczyszczenia powietrza oraz przyczynianie się do zwalczania zmiany klimatu i ochrony środowiska.
- **W ostatnio zawartych przez Unię umowach o wolnym handlu systematycznie uwzględniano postanowienia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju.** Ma to na celu w szczególności maksymalne wykorzystanie potencjału wymiany handlowej i inwestycji do ochrony godnej pracy i środowiska naturalnego, w tym do zwalczania zmian klimatu, oraz podjęcie współpracy z państwami partnerskimi sprzyjającej przejrzystości i zaangażowaniu społeczeństwa obywatelskiego. Postanowienia te umożliwiają również dokonywanie niezależnych i bezstronnych przeglądów.

Po wejściu w życie umów o wolnym handlu UE będzie musiała zapewnić, by postanowienia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju były skutecznie wdrażane i stosowane, w tym poprzez oferowanie odpowiedniego wsparcia w ramach współpracy na rzecz rozwoju. Jest to bardzo istotny krok w kierunku rzeczywistych zmian. Przestrzeganie zobowiązań w zakresie praw pracowniczych i ochrony środowiska może stanowić duże wyzwanie dla niektórych naszych partnerów handlowych. Komisja jest gotowa wspierać partnerów handlowych w dążeniu do poprawy sytuacji. Lepsza koordynacja programów pomocy i współpracy w tych dziedzinach pozwoli UE na wykorzystanie możliwości i propagowanie swojego programu opartego na wartościach dzięki bliższym stosunkom handlowym.

Komisja zobowiązuje się do:

- skoncentrowania się na wdrożeniu aspektów zrównoważonego rozwoju w ramach umów o wolnym handlu. Kwestia ta powinna być zasadniczym elementem rozszerzonego partnerstwa z państwami członkowskimi,

²⁶ Konkluzje Rady Unii Europejskiej „Strategia UE dotycząca pomocy na rzecz wymiany handlowej: zwiększenie wsparcia UE przeznaczonego na potrzeby w zakresie handlu w krajach rozwijających się”, dok..14470/07, 29 października 2007 r.

Parlamentem Europejskim i zainteresowanymi stronami dotyczącego wprowadzania w życie umowy o wolnym handlu, a także dialogu ze społeczeństwem obywatelskim;

- priorytetowego traktowania prac mających na celu skuteczne wdrażanie podstawowych norm pracy (zniesienie pracy dzieci i pracy przymusowej, brak dyskryminacji w miejscu pracy, wolność zrzeszania się i negocjacji zbiorowych), jak również bezpieczeństwa i higieny pracy w ramach wdrażania umów o wolnym handlu i GSP;
- poświęcenia większej uwagi zrównoważonemu zarządzaniu zasobami naturalnymi (gleba i woda, różnorodność biologiczna, lasy i drewno, rybołówstwo, dzika fauna i flora) i ich ochronie oraz przeciwdziałaniu zmianie klimatu w ramach umów o wolnym handlu i ich wdrażania;
- zaproponowania lepszego powiązania instrumentów polityki handlowej mających na celu ochronę praw pracowniczych i ochronę środowiska (GSP i rozdziały umów o wolnym handlu dotyczące zrównoważonego rozwoju) z działaniami w zakresie pomocy/współpracy w tych dziedzinach, aby wesprzeć naszych partnerów w zapewnieniu wysokiego poziomu ochrony;
- dążenia do tego, by we wszystkich umowach handlowych i inwestycyjnych był zamieszczany ambitny i innowacyjny rozdział dotyczący zrównoważonego rozwoju. W ramach TTIP taki rozdział powinien zawierać daleko idące zobowiązania dotyczące wszystkich podstawowych praw pracowniczych zgodnie z podstawowymi konwencjami Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP), jak również zobowiązania do zapewnienia wysokiego poziomu bezpieczeństwa i higieny pracy oraz godziwych warunków pracy zgodnie z programem godnej pracy MOP. W rozdziale tym należy ująć również daleko idące zobowiązania w zakresie ochrony środowiska w odniesieniu do wielostronnych umów środowiskowych;
- uwzględniania kwestii zrównoważonego rozwoju we wszystkich właściwych obszarach umów o wolnym handlu (np. dotyczących energii i surowców lub zamówień publicznych); oraz
- do wspierania konstruktywnego zakończenia negocjacji umowy w sprawie towarów środowiskowych. Umowa ta powinna znieść cła na ekologiczne produkty, otworzyć rynki na usługi ekologiczne oraz wprowadzić mechanizm znoszenia barier pozataryfowych w przyszłości. Komisja pragnie ułatwić dodawanie nowych produktów do wykazu oraz umożliwić przystąpienie do umowy jak największej liczbie państw.

4.2.3. Zapewnienie odpowiedzialnego zarządzania łańcuchami dostaw

Odpowiedzialne zarządzanie globalnymi łańcuchami dostaw jest niezbędnym warunkiem zgodności polityki handlowej z wartościami europejskimi. UE podjęła już działania z poszczególnymi partnerami (np. Porozumienie na rzecz stałej poprawy praw pracowniczych i bezpieczeństwa w fabrykach w przemyśle konfekcyjno-dziwiarskim w Bangladeszu oraz inicjatywa na rzecz praw pracowniczych w Mjanmie) i w sprawie konkretnych zagadnień (inicjatywa dotycząca minerałów z regionów ogarniętych konfliktami²⁷, przepisy dotyczące nielegalnego pozyskiwania drewna²⁸, kryteria zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do biopaliw²⁹, sprawozdawczość przedsiębiorstw w kwestiach dotyczących łańcuchów dostaw³⁰, przejrzystość płatności dokonywanych na rzecz administracji rządowej przez przedsiębiorstwa wydobywcze i pozyskujące drewno³¹). W nadchodzących latach Komisja będzie dalej rozwijać politykę w tych obszarach. Takie działania są złożone, a dokonanie rzeczywistych zmian, których skutki będą odczuwalne, wymaga zaangażowania różnych podmiotów publicznych i prywatnych oraz społeczeństwa obywatelskiego. Polityka w wymienionych dziedzinach obejmuje zarówno cały wachlarz miękkich i innowacyjnych narzędzi, jak i zmiany legislacyjne.

Komisja zobowiązuje się do:

²⁷ Komisja Europejska, wniosek dotyczący rozporządzenia, COM(2014) 111.

²⁸ Rozporządzenie 2010/995/UE z 20 października 2010 r., Dz.U. L 295; rozporządzenie delegowane Komisji 2012/363/UE z 23 lutego 2012 r., Dz.U. L 115; rozporządzenie wykonawcze Komisji 2012/607/UE z 6 lipca 2012 r., Dz.U. L 177.

²⁹ Rozporządzenie Komisji 2014/1307/UE z 8 grudnia 2014 r., Dz.U. L 351; dyrektywa 2009/28/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 23 kwietnia 2009 r., Dz.U. L 140.

³⁰ Dyrektywa 2014/95/UE z 22 października 2014 r., Dz.U. L 330; dyrektywa 2013/34/UE z 26 czerwca 2013 r., Dz.U. L 182.

³¹ Dyrektywa 2013/50/UE z 22 października 2013 r., Dz.U. L 294.

- wspierania, wraz z Wysokim Przedstawicielem, wdrażania wytycznych ONZ dotyczących biznesu i praw człowieka, inicjatywy ONZ *Global Compact* oraz Trójstronnej deklaracji MOP w sprawie przedsiębiorstw wielonarodowych i polityki społecznej, a także do zachęcania partnerów handlowych UE do przestrzegania tych zasad międzynarodowych, w szczególności wytycznych OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych;
- aktywnego propagowania na arenie międzynarodowej ambitnego podejścia UE do wydobycia minerałów w regionach ogarniętych konfliktami i nielegalnego pozyskiwania drewna, w oparciu o prace OECD, ONZ i G 7;
- ścisłej współpracy z MOP i OECD w celu opracowania globalnego podejścia do poprawy warunków pracy w sektorze odzieżowym;
- określenia i oceny nowych sektorowych lub geograficznych możliwości dodatkowego odpowiedzialnego partnerstwa w ramach łańcucha dostaw; oraz
- zwiększenia przejrzystości łańcuchów dostaw oraz zapewnienia konsumentom lepszych informacji poprzez stworzenie dodatkowych zachęt do składania przez duże unijne przedsiębiorstwa sprawozdań z należytej staranności w łańcuchu dostaw. W tym celu Komisja będzie raz do roku publikować wykaz sprawozdań przedłożonych przez przedsiębiorstwa w ramach sprawozdawczości dotyczącej odpowiedzialnych łańcuchów dostaw³².

4.2.4. Wspieranie systemów sprawiedliwego i etycznego handlu

UE wspiera systemy sprawiedliwego i etycznego handlu w odpowiedzi na zapotrzebowanie konsumentów, przyczyniając się w ten sposób do powstania bardziej zrównoważonych możliwości handlowych dla drobnych producentów w państwach trzecich. Zarówno producenci, jak i konsumenci w UE cierpią dziś na brak informacji o dostępie do systemów sprawiedliwego handlu. Rolą Komisji jest ułatwienie takiego dostępu i podnoszenie świadomości zarówno po stronie podaży, jak i popytu.

Komisja zobowiązuje się do:

- wykorzystania istniejących struktur wdrażania umów o wolnym handlu do wspierania sprawiedliwego handlu i innych systemów zapewniania zgodności ze zrównoważonym rozwojem, takich jak unijny system produkcji ekologicznej;
- bardziej systematycznego zajęcia się kwestią sprawiedliwego i etycznego handlu w nadchodzącym przeglądzie europejskiej strategii „Pomoc na rzecz wymiany handlowej” oraz do przedstawiania informacji o projektach związanych ze sprawiedliwym handlem w ramach rocznego sprawozdania dotyczącego „Pomocy na rzecz wymiany handlowej”;
- propagowania, poprzez delegatury Unii oraz we współpracy z Wysokim Przedstawicielem, systemów sprawiedliwego handlu wśród małych producentów w państwach trzecich, opierając się na istniejących najlepszych praktykach dotyczących takich inicjatyw;
- większego wsparcia prac, które prowadzi się na forach międzynarodowych, takich jak Międzynarodowe Centrum Handlu, w celu zebrania danych rynkowych dotyczących rynków sprawiedliwego i etycznego handlu, które mogłyby służyć jako podstawa do śledzenia ewolucji rynków oraz
- rozwoju działań służących podnoszeniu świadomości w UE, szczególnie poprzez możliwe ustanowienie we współpracy z władzami lokalnymi w Unii nagrody „Miasto UE dla sprawiedliwego i etycznego handlu” („EU City for Fair and Ethical Trade”).

4.2.5. Propagowanie i obrona praw człowieka

³² Dyrektywa 2014/95/UE zawiera wymóg ujawniania przez niektóre duże spółki oraz grupy informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności.

Polityka handlowa może być ważnym narzędziem poprawy sytuacji w zakresie przestrzegania praw człowieka w krajach trzecich w powiązaniu z innymi politykami UE, w szczególności z polityką zagraniczną i współpracą na rzecz rozwoju. Szczególnej uwagi wymagają przypadki łamania praw człowieka mające miejsce w kontekście globalnych łańcuchów dostaw, takie jak najgorsze formy pracy dzieci, przymusowa praca więźniów, praca przymusowa w wyniku handlu ludźmi i masowy wykup gruntów rolnych. Kwestie praw człowieka są coraz częściej uwzględniane w dwustronnych umowach o wolnym handlu, w ramach jednostronnych preferencji (zwłaszcza w systemie GSP Plus) i unijnej polityki kontroli wywozu. Na przykład w związku z poważnymi i systematycznymi naruszeniami praw człowieka państwa objęte systemem GSP (np. Sri Lanka, Białoruś, Mjanma/Birma) straciły swoje preferencje do czasu dostatecznej poprawy sytuacji. Komisja opracowała również wytyczne, które mają pomóc w analizie wpływu inicjatyw w ramach polityki handlowej na przestrzeganie praw człowieka zarówno w UE, jak i w krajach partnerskich.

Komisja dąży do skutecznej kontroli wywozu przedmiotów wykorzystywanych do tortur i wykonywania kary śmierci oraz wspiera trwający przegląd przepisów w tej dziedzinie³³. Ścisłe egzekwowanie przepisów i wymiana informacji między władzami mają zasadnicze znaczenie dla realizacji unijnego celu zniesienia kary śmierci i kontroli produktów wykorzystywanych do nieludzkiego traktowania.

Komisja zobowiązuje się do:

- zapewnienia wdrożenia przepisów dotyczących handlu i inwestycji w ramach Planu działania UE dotyczącego praw człowieka i demokracji na lata 2015-2018³⁴;
- wzmocnienia, wraz z Wysokim Przedstawicielem, dialogu z niektórymi krajami objętymi GSP i programem „wszystko oprócz broni”, w których UE może mieć największy wpływ na zwalczanie naruszeń praw człowieka, w oparciu o wnioski z monitorowania przyjętego w stosunku do partnerów systemu GSP Plus, oraz do dalszej gotowości do zawieszania preferencji GSP w najpoważniejszych przypadkach;
- przyczynienia się do realizacji międzynarodowego celu w zakresie eliminowania najgorszych form pracy dzieci³⁵ oraz zniesienia przymusowej pracy w więzieniach poprzez współpracę z państwami trzecimi (w szczególności tymi, z którymi UE zawarła umowy lub którym zaoferowała GSP) oraz poprzez propagowanie, w stosownych przypadkach, partnerstw i wielostronnych rozwiązań;
- wzmocnienia analizy wpływu polityki handlowej na przestrzeganie praw człowieka zarówno w ramach oceny skutków, jak i oceny *ex post* na podstawie niedawno opracowanych wytycznych; oraz
- zaproponowania ambitnej modernizacji unijnej polityki kontroli wywozu produktów podwójnego zastosowania, obejmującej zapobieganie niewłaściwemu używaniu cyfrowych systemów nadzoru i wykrywania włamań³⁶, prowadzącemu do naruszenia praw człowieka.

4.2.6. Zwalczanie korupcji oraz wspieranie dobrych rządów

Korupcja ma bardzo szkodliwy wpływ na gospodarkę i społeczeństwo. Hamuje rozwój państw, zakłóca proces zamówień publicznych, prowadzi do marnotrawienia ograniczonych środków publicznych, zniechęca do inwestycji, utrudnia handel i stwarza nieuczciwą konkurencję. Podważa także praworządność i zaufanie obywateli.

Już teraz polityka handlowa ma swój wkład w walkę z korupcją, np. za sprawą zwiększenia przejrzystości przepisów i procedur przetargowych oraz uproszczenia procedur celnych. W ramach systemu GSP Plus UE oferuje preferencje handlowe krajom, które ratyfikowały i wdrożyły międzynarodowe konwencje dotyczące dobrych rządów, w tym konwencję NZ przeciwko korupcji³⁷.

³³ Wniosek Komisji dotyczący rozporządzenia zmieniającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1236/2005 – COM (2014)0001.

³⁴ Konkluzje Rady w sprawie planu działania dotyczącego praw człowieka i demokracji na lata 2015–2019, dok. 10897/15 z 20 lipca 2015 r.

³⁵ Komisja Europejska, dokument roboczy służb Komisji „Handel a najgorsze formy pracy dzieci”, SWD(2013) 173.

³⁶ Komisja Europejska, komunikat „Przegląd polityki kontroli wywozu: zapewnienie bezpieczeństwa i konkurencyjności w zmieniającym się świecie”, COM(2014) 244.

³⁷ Komisja Europejska, komunikat „Zwalczanie korupcji w UE”, COM(2011) 308.

Umowy handlowe można w większym stopniu wykorzystać do zwalczania korupcji i zagwarantowania stosowania międzynarodowych konwencji i zasad w praktyce.

Komisja zobowiązuje się do:

- wykorzystywania umów o wolnym handlu do monitorowania krajowych reform w zakresie praworządności i sprawowania rządów oraz do wprowadzenia mechanizmów konsultacji w przypadkach korupcji systemowej oraz słabego zarządzania oraz
- do proponowania w toku negocjacji wszystkich przyszłych umów handlowych, by zawrzeć w nich ambitne postanowienia dotyczące przeciwdziałania korupcji, począwszy od transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego (TTIP).

5. Perspektywiczny program negocjacji w celu kształtowania procesu globalizacji

Realizacja pełnego potencjału handlu będzie wymagała ambitnego i dalekosiężnego programu negocjacji wielostronnych i dwustronnych.

5.1. Ożywienie wielostronnego systemu handlowego

System wielostronny musi pozostać fundamentem unijnej polityki handlowej. Zbiór przepisów WTO jest podstawą porządku światowego handlu. Pomimo wprowadzenia pewnych ulepszeń przepisy te w znacznej mierze pozostawały niezmienione przez dwa ostatnie dziesięciolecia, nie udało się bowiem zakończyć negocjacji w sprawie dauhańskiej agendy rozwoju, a członkowie WTO skupili się na innych kwestiach. UE powinna dołożyć wszelkich starań, by przywrócić centralną rolę WTO jako forum negocjacji handlowych. Ogólnoświatowe zasady mające zastosowanie do niemal wszystkich krajów, ostatnio 161, mogą przynieść korzyści nam wszystkim. Na braku postępów w WTO najwięcej straciłyby najsłabsze kraje rozwijające się, jak również kraje bez aktywnego programu stosunków dwustronnych lub regionalnych.

5.1.1. Postępy w WTO

Chcąc odzyskać pozycję lidera liberalizacji światowego handlu i rolę pierwszoplanowego forum negocjacji handlowych, WTO musi najpierw zamknąć sprawę dauhańskiej agendy rozwoju. Będzie to wymagało silnego poczucia odpowiedzialności ze strony wszystkich jej członków. Dziesiąta konferencja ministerialna WTO, która odbędzie się w Nairobi w grudniu 2015 r., po raz pierwszy w Afryce, nastąpi w decydującym momencie. UE jest gotowa odegrać swoją rolę w osiągnięciu porozumienia, chociaż sukces nie zależy tylko od UE. Parametry negocjowane w 2008 r., kiedy to podjęto ostatnią poważną próbę zakończenia rundy, nie doprowadziły do pomyślnego zakończenia. Zmiany, jakie zaszły od tamtego czasu, jeszcze wyraźniej unaoczniają, że nie będzie możliwe wypracowanie konsensusu na tej podstawie. Członkowie WTO powinni uznać konieczność znacznego przeformułowania tych parametrów.

UE powinna dążyć do ożywienia WTO w oparciu o porozumienie z Nairobi

- **Po pierwsze, należy powierzyć WTO główną rolę w opracowywaniu i egzekwowaniu reguł światowego handlu,** od własności intelektualnej po cła, od handlu cyfrowego do dobrych praktyk regulacyjnych. Ostatnie lata pokazały, że pomimo braku postępów w ramach WTO partnerzy handlowi nadal usiłują dostosowywać się do zmian realiów światowego handlu, czynią to jednak na poziomie dwustronnym i regionalnym. Jeżeli jednak zasady te powstają poza WTO, w drodze setek odrębnych porozumień regionalnych, wynikające z tego niespójności mogą w praktyce spowodować komplikacje w handlu, zwłaszcza dla MŚP. Paradoksalnie sytuacja ta zbiega się z powstaniem globalnych łańcuchów wartości, wobec czego globalny zbiór zasad rzeczywiście nabiera większego znaczenia niż dotychczas. Dyscyplinę w sprawie wsparcia z krajowych środków rolnych powodującego zakłócenia handlu lub przepisów wywołujących taki skutek można wypracować tylko ramach WTO.
- **Po drugie, należy dążyć do osiągnięcia rezultatów, stosując bardziej metodyczne podejście.** Sukces konferencji ministerialnej na Bali w 2013 r. był możliwy dzięki temu, że członkowie WTO zajmowali się

każdą kwestią z osobna. Takie podejście okazało się o wiele skuteczniejsze niż zastosowanie zasady jednolitego pakietu, zgodnie z którą nie można uzgodnić żadnego pojedynczego zagadnienia, dopóki nie zostanie osiągnięte porozumienie co do wszystkich pozycji szeroko zakrojonego programu. Po konferencji w Nairobi negocjowanie poszczególnych kwestii może być bardziej obiecującym sposobem realizacji programu WTO niż prowadzenie kolejnej szerokiej i złożonej rundy negocjacji. Można rozważyć takie podejście, aby przełamać impas w WTO i osiągnąć dalsze postępy w dziedzinach, w których już istnieją zobowiązania. Przydałoby się także wzmocnienie roli, jaką WTO odgrywa w wymianie informacji i monitorowaniu zmian politycznych, zwłaszcza dotyczących reguł opracowanych w kontekście umów o wolnym handlu.

- **Po trzecie, należy zaproponować, by podgrupa członków WTO mogła prowadzić bardziej zaawansowane negocjacje w sprawie danego zagadnienia, zachowując możliwość dołączenia zainteresowanych członków WTO na późniejszym etapie.** Pozwoliłoby to na zawieranie nowych wielostronnych porozumień w ramach WTO i ułatwiłoby objęcie tymi ramami porozumień, które są obecnie negocjowane poza tą organizacją.

Wdrożenie tych trzech zasad leży w interesie wszystkich członków WTO, w szczególności tych najmniejszych i najuboższych. Pierwszym krokiem do otwartości jest zapewnienie, by członkowie WTO mogli skutecznie kształtować reguły światowego handlu w ramach WTO, nie będąc zmuszonym do wykraczania poza nie, aby pójść naprzód. Gdyby negocjacje w sprawie reguł nie były uzależnione od wyniku negocjacji w sprawie dostępu do rynku, negocjacje każdej poszczególnej kwestii od wyniku negocjacji wszystkich pozostałych kwestii, a wszyscy członkowie od stanowiska jednego członka, WTO mogłaby zyskać tak potrzebną jej dynamikę. Dzięki temu mogłaby skuteczniej sprostać wyzwaniom współczesnego globalnego handlu, takim jak gospodarka cyfrowa, rosnące znaczenie usług, ograniczenia eksportowe i złożoność reguł pochodzenia.

Zmiany te jednak nie są wystarczające. Aby przywrócić WTO pełną skuteczność działania, jej członkowie będą musieli zastanowić się nad przyczynami obecnego impasu. Rzeczywistą przeszkodą w negocjacjach nie są aspekty instytucjonalne, techniczne czy nawet merytoryczne, lecz brak motywacji uczestników do znalezienia kompromisu. Wynika to z tego, że system WTO nie zmieniał się w takim samym tempie jak realia gospodarcze na świecie. Istotna zmiana względnej siły gospodarczej głównych partnerów handlowych nie została jeszcze w pełni odzwierciedlona w systemie WTO. W rezultacie istnieje rosnąca dysproporcja między wkładem dużych krajów o gospodarkach wschodzących do wielostronnego systemu handlowego a korzyściami, jakie z niego osiągają. Tendencja ta była widoczna już w chwili rozpoczęcia negocjacji w sprawie dauhańskiej agendy rozwoju, jednak od tego czasu stała się jeszcze bardziej zauważalna i taki trend utrzyma się w przyszłości.

Zrównoważenie relatywnego wkładu krajów rozwiniętych i gospodarek wschodzących do systemu jest zasadniczym warunkiem dalszych postępów w przyszłości. Jest to kwestia bardzo wrażliwa politycznie i obecnie członkowie WTO nie wyrażają faktycznej woli jej rozwiązania. Jeżeli system nie pokona tej przeszkody, nie będzie możliwości wprowadzenia znaczących zmian sposobu funkcjonowania WTO.

Komisja będzie, w perspektywie krótkoterminowej:

- aktywnie działać na rzecz zakończenia rundy dauhańskiej;

w dłuższej perspektywie czasowej:

- dążyć do tego, by tworzenie reguł światowego handlu było głównym przedmiotem działalności WTO;
- proponować metody osiągnięcia bardziej skoncentrowanych i ukierunkowanych rezultatów w WTO;
- popierać tworzenie masy krytycznej członków WTO do celów realizacji inicjatyw w jej ramach; oraz
- proponować sposoby lepszego uwzględnienia różnic między członkami WTO pod względem możliwości wkładu do systemu, w oparciu o bardziej dynamiczne podejście dostosowane do specyfiki danego sektora lub zagadnienia.

5.1.2. Tworzenie otwartego podejścia do porozumień dwustronnych i regionalnych

UE musi zawierać porozumienia dwustronne i regionalne w taki sposób, aby wspierać przywrócenie WTO roli głównego forum negocjacji handlowych na świecie. Umowy o wolnym handlu mogą posłużyć jako

poligon doświadczalny liberalizacji światowego handlu. UE powinna w przyszłości przedstawić WTO propozycje wypełniające luki w zbiorze reguł wielostronnych i ograniczające rozdrobnienie wynikające z uzgodnień dwustronnych.

UE powinna włączać do umów o wolnym handlu odpowiednie mechanizmy umożliwiające dołączenie w przyszłości innych zainteresowanych państw, pod warunkiem że będą one gotowe działać na ambitnym poziomie ustalonym w tej umowie zobowiązań. UE zastosowała już takie podejście w ramach negocjacji TiSA, podkreślając od początku, że to wielostronne porozumienie musi opierać się na wielostronnej strukturze Układu ogólnego w sprawie handlu usługami i że będzie ono otwarte dla wszystkich członków WTO, którzy będą chcieli przyłączyć się do tej inicjatywy. Innym przykładem jest umowa o wolnym handlu podpisana przez UE z Kolumbią i Peru w 2012 r., do której Ekwador przystąpi w wyniku negocjacji zakończonych w lipcu 2014 r. Wybiegając w przyszłość, kilka państw sygnalizowało zainteresowanie przyłączeniem się do przyszłego porozumienia TTIP. Podejście to można zastosować w pierwszej kolejności w przypadku państw, które mają bliskie relacje z UE lub USA i są gotowe na wysoki poziom ambicji. Podobnie można postąpić w celu powiązania obecnych i przyszłych umów o wolnym handlu zawieranych przez UE z państwami regionu Azji i Pacyfiku, który ma ogromne znaczenie dla funkcjonowania globalnych łańcuchów wartości.

UE podjęła już konkretne kroki w kierunku interoperacyjności swoich umów, ułatwiając kumulację pochodzenia. Zwykle produkty mogą być objęte bezcłowym dostępem do rynku UE na podstawie umowy o wolnym handlu tylko wówczas, gdy określony procent ich wartości pochodzi z kraju partnerskiego lub w tym kraju odbyły się niektóre kluczowe etapy procesu produkcji. Jeżeli można kumulować pochodzenie, czynniki produkcji mogą pochodzić z niektórych innych krajów, które także podpisały umowy o wolnym handlu z UE. Dzięki temu produkty mogą korzystać z bezcłowego dostępu do rynku UE. Takie rozwiązanie obowiązuje już np. w stosunkach między UE, krajami basenu Morza Śródziemnego i państwami EFTA. W ramach tzw. systemu paneurośrodkowomorskiej kumulacji pochodzenia czynniki produkcji pochodzące od tych stron są traktowane jako kwalifikujące się do preferencji taryfowych przewidzianych w umowie o wolnym handlu. Kumulacja pochodzenia zmniejsza rozdzźwięk między dwustronnym charakterem umów o wolnym handlu i rozdrobnieniem procesów produkcyjnych w łańcuchach wartości obejmujących różne kraje.

Komisja zobowiązuje się do:

- zaproponowania sposobów podejścia do kluczowych wyzwań, przed którymi stoi WTO, w oparciu o rozwiązania wypracowane w ramach inicjatyw dwustronnych i regionalnych;
- wykazania gotowości do otwarcia umów o wolnym handlu, w tym TTIP i umów celnych, dla państw trzecich, które pragnęłyby do nich przystąpić, pod warunkiem że są one gotowe do wywiązania się z ambitnych zobowiązań; oraz
- rozważenia, w ramach toczących się negocjacji, możliwości zastosowania kumulacji pochodzenia w przypadku krajów, z którymi UE i jej partnerzy — strony umowy o wolnym handlu — mają już tego rodzaju porozumienia.

5.2. *Rozwój stosunków dwustronnych*

Nasz program stosunków dwustronnych powinien opierać się na trzech zasadach przewodnich.

- **Aby polityka handlowa UE mogła przyczyniać się do tworzenia miejsc pracy i wzrostu gospodarczego, otwarcie negocjacji musi być nadal uzależnione przede wszystkim od kryteriów ekonomicznych, przy jednoczesnym uwzględnieniu gotowości partnerów oraz szerszego kontekstu politycznego.**
- **Umowy o wolnym handlu muszą zapewniać wzajemne i skuteczne otwarcie, oparte na ambitnych zamierzeniach.** Wymaga to kompleksowego przezwyciężania barier oraz skutecznego wdrażania i egzekwowania umowy w taki sposób, by w miejsce dotychczasowych barier nie pojawiły się nowe. Niemniej UE musi zachować elastyczne podejście do negocjacji w sprawie umów o wolnym handlu, tak by uwzględniać realia gospodarcze swoich partnerów.
- **W przyszłości UE będzie musiała uspoźnić swoje podejście do krajów wschodzących na poziomie wielostronnym, dwustronnym i jednostronnym.** W szczególności w przypadku państw, które wyszły z

GSP, należy oczekiwać stosunków zbliżonych do pełnej wzajemności w naszych przyszłych umowach dwustronnych.

5.2.1. Wyniki negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą

Rozmowy dotyczące TTIP to najbardziej ambitne i strategiczne negocjacje handlowe w historii UE. Układ ten wzmocni związek Europy ze Stanami Zjednoczonymi, naszym najważniejszym sojusznikiem politycznym i największym rynkiem eksportowym. Będzie też stanowił efektywne pole testowania światowych reguł. Po 10 rundach negocjacyjnych, prowadzonych od lipca 2013 r., wyłania się zarys wyważonego porozumienia. Z perspektywy UE TTIP przyniesie:

- ambitny i wyważony pakiet dostępu do rynku, porównywalny do rozwiązań zawartych w umowie o wolnym handlu między UE i Kanadą;
- nowe podejście do współpracy regulacyjnej, a także konkretne uzgodnienia regulacyjne w kluczowych sektorach, przy jednoczesnym pełnym poszanowaniu poziomu ochrony i autonomii regulacyjnej obu stron; oraz
- modernizację przepisów dotyczących handlu międzynarodowego, w tym w takich obszarach jak zrównoważony rozwój, przeciwdziałanie korupcji, handlowe aspekty energii i surowców oraz inwestycje.

Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) z Kanadą jest obecnie najbardziej wszechstronną umową o wolnym handlu, której stroną jest UE. CETA jest przełomową umową ambitnie liberalizującą handel i inwestycje. Stworzy ona znaczące możliwości gospodarcze dla europejskich przedsiębiorstw, konsumentów i społeczeństwa. Wspiera także przestrzeganie unijnych norm. Umowa ta obejmuje niespotykane dotąd zobowiązania ze strony Kanady w sprawie zamówień publicznych oraz oznaczeń geograficznych.

Komisja zobowiązuje się do:

- dążenia do zawarcia ambitnego, kompleksowego i wzajemnie korzystnego TTIP, traktując to jako jeden ze swoich dziesięciu priorytetów w bieżącej kadencji; oraz
- do przedłożenia CETA Radzie i Parlamentowi Europejskiemu do zatwierdzenia możliwie jak najwcześniej w roku 2016.

5.2.2. Strategiczne zaangażowanie w Azji i regionie Pacyfiku

Jest to region o ogromnym znaczeniu dla europejskich interesów gospodarczych. UE zaznaczyła już swoją obecność w Azji, zawierając ambitną umowę z Koreą Południową; realizując strategię wobec ASEAN opartą na indywidualnych umowach jako elementach konstrukcyjnych międzyregionalnych stosunków między UE i ASEAN; negocjując umowę o wolnym handlu z Japonią i prowadząc negocjacje inwestycyjne z Chinami i z Mjanmą/Birmą. W ciągu najbliższych kilku lat trzeba będzie kontynuować tę strategię w stosunku do Azji, skonsolidować ją i wzbogacić.

Zawarcie umowy o wolnym handlu z Japonią jest strategicznym priorytetem UE. Powinno ono doprowadzić nie tylko do zwiększenia dwustronnej wymiany handlowej i inwestycji, ale także do większej integracji ekonomicznej i ściślejszej współpracy między przedsiębiorstwami z UE i Japonii oraz do zacieśnienia współpracy między UE a Japonią w międzynarodowych organach regulacyjnych i normalizacyjnych.

UE jest zaangażowana w pogłębianie i przywrócenie równowagi naszych stosunków z Chinami z korzyścią dla obu stron. Priorytetowe znaczenie dla realizacji tego celu mają toczące się negocjacje w sprawie dwustronnej umowy inwestycyjnej. Doprowadzenie do zawarcia tej umowy wesprze proces reform w Chinach i stworzy sprzyjające warunki do udziału Chin w opracowanym przez Komisję planie inwestycyjnym dla Europy, jak również do udziału UE w chińskich projektach „Jednego pasa i jednego szlaku”. Obie strony skorzystałyby również na zawarciu dwustronnej umowy, która podejmie rzeczywiste kroki w kierunku ochrony oznaczeń geograficznych na najwyższym poziomie określonym w normach międzynarodowych. Chiny zaproponowały dalsze pogłębianie stosunków w formie umowy o wolnym handlu, ale UE będzie do tego gotowa dopiero wtedy, gdy spełnione będą odpowiednie warunki określone w Strategicznym programie współpracy UE–Chiny 2020. Warunki te są związane również z pomyślnym wdrożeniem szeregu wewnętrznych reform gospodarczych

w Chinach, ponieważ umowa o wolnym handlu koniecznie musi zapewniać równe warunki działania. Jednocześnie UE i Chiny powinny pogłębić dialog dotyczący regionalnych i wielostronnych zagadnień handlowych i inwestycyjnych. UE powinna zachęcać Chiny do odgrywania większej roli w wielostronnym systemie handlowym oraz w wielostronnych inicjatywach i wspierać to państwo w takich działaniach, tak by Chiny podnosiły poziom ambicji tych inicjatyw i przyjmowały na siebie obowiązki odpowiadające korzyściom czerpanym z otwartego systemu handlowego. Chodzi o takie inicjatywy jak TiSA, Umowa o technologii informacyjnej, umowa w sprawie towarów środowiskowych, międzynarodowa grupa robocza ds. kredytów eksportowych i GPA.

Zbudowanie szerszej sieci umów inwestycyjnych w regionie przysłużyłoby się interesom unijnych inwestorów w Azji Wschodniej, którzy działają w coraz bardziej zintegrowanym regionalnym łańcuchu dostaw. Opierając się na postanowieniach dotyczących inwestycji, będących przedmiotem negocjacji z Chinami, UE rozważy możliwość rozpoczęcia negocjacji umów inwestycyjnych z Hongkongiem i Tajwanem³⁸.

Umowa o wolnym handlu między UE i Koreą Południową jest najbardziej ambitnym układem handlowym, jaki Unia do tej pory wdrożyła. Zawarcie tej umowy wyraźnie potwierdziło, że UE poważnie traktuje swoje zobowiązania do zacieśnienia więzi z Azją, a jednocześnie otworzyło szybko rosnący rynek wschodnioazjatycki dla eksportu z UE. Umowa ta nie obejmuje jednak ochrony inwestycji, ponieważ została wynegocjowana zanim UE uzyskała kompetencje w tym obszarze na mocy traktatu lizbońskiego. Ponadto w trakcie stosowania tej umowy okazało się, że dla poprawy jej funkcjonowania można by zmienić niektóre jej postanowienia. Obie kwestie można rozwiązać równolegle w drodze rewizji umowy.

Po zawarciu umowy z Singapurem zakończono negocjacje z Wietnamem, co stało się kolejnym punktem odniesienia dla relacji z innymi partnerami w Azji Południowo-Wschodniej. UE nadal jest gotowa wznowić negocjacje z Malezją i z Tajlandią, jeżeli spełnione zostaną odpowiednie warunki; do zakończenia negocjacji umowy inwestycyjnej z Mjanmą/Birmą oraz do otwarcia negocjacji umów o wolnym handlu, w stosownych przypadkach, z Filipinami i Indonezją. Na szczelnie regionalnym Komisja i państwa ASEAN wkrótce odbędą spotkanie podsumowujące w celu przeglądu stanu integracji ASEAN i statusu dwustronnych umów o wolnym handlu między UE a państwami członkowskimi ASEAN. Uczestnicy tego spotkania będą też zastanawiać się nad tym, w jaki sposób inicjatywy te mogą stanowić elementy konstrukcyjne międzyregionalnej umowy handlowo-inwestycyjnej.

Ambitny rezultat negocjacji umowy o wolnym handlu z Indiami stworzyłby nowe możliwości handlowe na rynku obejmującym łącznie ponad 1,7 mld osób. Komisja jest gotowa do ponownego podjęcia negocjacji w sprawie wszechstronnej i ambitnej umowy o wolnym handlu.

Australia i Nowa Zelandia są bliskimi partnerami Europy, dzieląc europejskie wartości i poglądy na temat wielu zagadnień oraz odgrywają ważną rolę w regionie Azji i Pacyfiku oraz na forach wielostronnych. Silniejsze powiązania gospodarcze z tymi państwami będą też stanowić solidną podstawę do pogłębionej integracji z szerszymi łańcuchami wartości w tym regionie. Wzmocnienie tych relacji powinno mieć priorytetowy charakter.

Po zawarciu porozumienia w sprawie programu jądrowego Iranu UE oceni w stosownym czasie możliwość pogłębienia stosunków handlowych, przede wszystkim poprzez przystąpienie Iranu do WTO. Komisja podtrzymuje gotowość do zakończenia negocjacji w sprawie umowy o wolnym handlu z Radą Współpracy Państw Zatoki.

³⁸ Wydzielony obszar celny Tajwanu, Penghu, Kinmen i Matsu.

Komisja zobowiązuje się do:

- wystąpienia o upoważnienie do negocjowania umów o wolnym handlu z Australią i Nową Zelandią, biorąc pod uwagę drażliwe kwestie dotyczące rolnictwa UE;
- dążenia do wznowienia negocjacji dotyczących ambitnej międzyregionalnej umowy o wolnym handlu z państwami ASEAN, opartej na dwustronnych umowach pomiędzy UE i państwami członkowskimi ASEAN;
- rozważenia rozpoczęcia negocjacji dotyczących inwestycji z Koreą Południową, w kontekście ewentualnych zmian umowy o wolnym handlu; oraz
- do zakończenia negocjacji inwestycyjnych z Chinami oraz rozważenia rozpoczęcia negocjacji dotyczących inwestycji z Hongkongiem i Tajwanem.

5.2.3. Ponowne zdefiniowanie stosunków z Afryką

Obecna transformacja Afryki będzie miała znaczny wpływ na sytuację na świecie. Stawka jest wysoka, zarówno jeśli chodzi o eliminację ubóstwa, jak i o nowe możliwości gospodarcze. Afryka jest jednym z najszybciej rozwijających się kontynentów na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat. Niemniej jednak zapewnienie zrównoważonego wzrostu pozostaje podstawowym wyzwaniem. Wymaga to skutecznego programu przekształceń gospodarczych i uprzemysłowienia. Handel i inwestycje odegrają zasadniczą rolę w rozwiązywaniu tych problemów. Afryka nadal boryka się z dużym rozdrobnieniem rynków i ze znacznymi barierami między państwami. Duży nacisk kładzie się na wspieranie integracji regionalnej oraz na tworzenie ośrodków służących interesom całego regionu.

Stosunki handlowe między UE a Afryką weszły w nową fazę w 2014 r. wraz z zawarciem trzech regionalnych umów o partnerstwie gospodarczym (EPA) z udziałem 27 zachodnich, południowych i wschodnich państw afrykańskich. Powstało w ten sposób nowe dynamiczne partnerstwo między obydwojema kontynentami, co uutorowało też drogę do ściślejszej współpracy w przyszłości. EPA wspierają również integrację regionalną w Afryce oraz przygotowują grunt pod szersze działania integracyjne na tym kontynencie.

Spełnienie obietnic wynikających z tych umów będzie głównym celem na nadchodzące lata. Pozostaje jeszcze wiele wyzwań, w tym zagwarantowanie, że wykorzystany zostanie potencjał tych porozumień do stymulowania rozwoju. Dzięki EPA otoczenie biznesowe może stać się bardziej przewidywalne i przejrzyste, lecz wiele będzie zależeć od autentycznego procesu reform wewnętrznych. Leży to w gestii krajów afrykańskich, ale UE jest gotowa nadal je w tym wspierać. Dostępna pomoc rozwojowa może zwiększyć wydajność i zoptymalizować warunki czerpania przez kraje afrykańskie korzyści ze skutecznego wdrażania EPA w sposób zgodny z ich własnymi strategiami rozwoju.

Wybiegając naprzód, umowy o partnerstwie gospodarczym są również pomostem do przyszłości. Obecne EPA obejmują przeważnie tylko handel towarami. Istnieją poważne przesłanki dla stopniowego rozszerzania EPA na inne obszary takie jak usługi i inwestycje. Kolejnym krokiem, niezbędnym do wsparcia wzrostu na tym kontynencie, będzie tworzenie sprzyjających warunków dla inwestycji i ich ochrona.

Komisja zobowiązuje się do:

- współpracy z partnerami afrykańskimi w celu zapewnienia skutecznego wdrożenia EPA poprzez ustanowienie silnych instytucji, struktur i mechanizmów (w tym partnerstwa z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim oraz społeczeństwem obywatelskim), które przyczyniają się również do wzmocnienia praworządności oraz dobrych rządów;
- dalszego wspierania integracji regionalnej i oferowania specjalnych możliwości budowania zdolności, w tym w ramach „pomocy na rzecz wymiany handlowej”;
- pogłębienia stosunków z afrykańskimi partnerami, którzy są gotowi do wyjścia poza EPA, wykorzystując do tego celu w szczególności klauzule przeglądowe dotyczące usług i inwestycji;
- rozważenia dwustronnych umów inwestycyjnych z głównymi gospodarkami afrykańskimi na podstawie kryteriów ekonomicznych i istniejących ram prawnych dla inwestycji zagranicznych; oraz
- do opracowania zasad dotyczących inwestycji wraz z Unią Afrykańską lub regionalnymi wspólnotami gospodarczymi.

5.2.4. Szeroki i ambitny plan współpracy z Ameryką Łacińską i Karaibami

Państwa Ameryki Łacińskiej i Karaibów od dawna są partnerami handlowymi i inwestycyjnymi UE. Preferencyjne umowy handlowe zawarto z 26 spośród 33 krajów tego regionu. Przedsiębiorstwa z UE są największymi inwestorami w Ameryce Łacińskiej, a ich zaangażowanie w tym regionie przekracza wartość inwestycji UE w innych częściach świata.

Umowa o partnerstwie gospodarczym z regionem Karaibów i umowy o wolnym handlu z Peru, Kolumbią, Ekwadorem i Ameryką Centralną tworzą nową dynamikę handlu i inwestycji oraz realizacji wspólnego programu działań na rzecz zrównoważonego rozwoju i integracji regionalnej. Umowa o wolnym handlu między UE a Meksykiem wynegocjowana przed 2001 r. jest korzystna dla obu stron, ale straciła aktualność. Nadszedł właściwy czas na rozpoczęcie negocjacji w sprawie modernizacji ogólnej umowy między UE i Meksykiem i sięgnięcie po wszelkie niewykorzystane możliwości dla naszych gospodarek. Komisja rozważa również możliwość modernizacji układu o stowarzyszeniu z Chile. UE i Mercosur prowadzą negocjacje w sprawie umowy o wolnym handlu od 2000 r. UE potwierdza swoją wolę zawarcia szerokiej i kompleksowej umowy o wolnym handlu z Mercosurem, uwzględniającej realia gospodarcze w regionie i mającej na celu wyeliminowanie barier i zwiększenie wymiany handlowej.

Komisja zobowiązuje się do:

- kontynuowania negocjacji w sprawie ambitnej, zrównoważonej i kompleksowej umowy o wolnym handlu z Mercosurem;
- wystąpienia o wytyczne negocjacyjne dotyczące zmodernizowania umowy o wolnym handlu z Meksykiem i Chile po zakończeniu analizy jej zakresu. Umowy te powinny być porównywalne do naszej umowy o wolnym handlu z Kanadą i przyszłej umowy ze Stanami Zjednoczonymi, a także zgodne z tymi porozumieniami; oraz
- do rozważenia zawarcia umów inwestycyjnych z najważniejszymi krajami Ameryki Łacińskiej, w których UE dokonała znaczących inwestycji, oraz do opracowania, w pierwszej kolejności, zasad miękkiego prawa dotyczących inwestycji.

5.2.5. Ścisłe partnerstwo z Turcją

Turcja jest najbliższą UE wschodzącą gospodarką oraz jednym z najważniejszych podmiotów w regionie, ale nasze stosunki handlowe i inwestycyjne nie są optymalne. Od dnia 31 grudnia 1995 r. UE i Turcja łączą unia celna. W obecnej formie unia ta obejmuje wyłącznie towary przemysłowe i brakuje w niej mechanizmu rozstrzygnięcia sporów. Unowocześniona unia celna powinna uwolnić niewykorzystany potencjał gospodarczy w takich obszarach jak usługi, rolnictwo i zamówienia publiczne. Taka unia mogłaby również uutorować drogę do objęcia Turcji przyszłymi umowami UE o wolnym handlu.

Komisja opracuje nowe, bardziej ambitne ramy współpracy z Turcją, obejmujące aktualizację unii celnej.

5.2.6. Stabilność i dobrobyt w sąsiedztwie UE

Obecnie trwa przegląd europejskiej polityki sąsiedztwa w świetle istotnych zmian w ostatnich latach. Na wschodzie UE będzie skupiać się na skutecznym wdrożeniu układów o stowarzyszeniu oraz pogłębionych i kompleksowych umów o wolnym handlu (AA/DCFTA) z Ukrainą, Mołdawią i Gruzją, prowadzących do stopniowej integracji rynku. Komisja będzie ściśle współpracować z tymi trzema państwami, tak aby zmaksymalizować konkretne efekty gospodarcze tych ambitnych porozumień. Na południu UE dąży do zawarcia DCFTA z Marokiem i Tunezją.

Chociaż Komisja jest nadal gotowa do zawarcia umowy AA/DCFTA z innymi partnerami w sąsiedztwie, zwłaszcza z Jordanią, zdaje sobie sprawę, że ściślejsza integracja z UE nie jest rozwiązaniem dla wszystkich. Komisja będzie zatem rozważać inne, dostosowane do indywidualnych potrzeb sposoby zacieśnienia naszych stosunków handlowych i inwestycyjnych z innymi partnerami w sąsiedztwie w oparciu o wspólne interesy. Równoległe, aby wzmocnić regionalną integrację handlową z UE i jej sąsiadami, konieczne jest przyspieszenie toczących się negocjacji w ramach wspólnej konwencji regionalnej w sprawie paneurośródziemnomorskich reguł pochodzenia w celu unowocześnienia i uproszczenia tych zasad.

Komisja zobowiązuje się do:

- skutecznego wdrożenia AA/DCFTA z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą;
- dążenia do zawarcia DCFTA z Marokiem i Tunezją; oraz
- podjęcia wysiłków w celu zakończenia trwających negocjacji w sprawie unowocześnienia i uproszczenia paneurośródziemnomorskich reguł pochodzenia w ramach wspólnej konwencji regionalnej dotyczącej reguł pochodzenia.

5.2.7. Nielatwe stosunki z Rosją

Zacieśnienie stosunków gospodarczych z Rosją pozostaje strategicznym interesem UE. Szanse na osiągnięcie tego celu zależą jednak w głównej mierze od kursu polityki krajowej i zagranicznej Rosji, a jak do tej pory nie zapowiada się na potrzebne zmiany w tej dziedzinie. Należy także zastanowić się nad skutkami zmian w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej.

Wnioski

Handel nie jest celem samym w sobie. Jest to narzędzie, które ma przynosić korzyści obywatelom. Celem polityki handlowej UE jest maksymalizacja tych korzyści.

Aby tak się stało, konieczne jest zagwarantowanie skuteczności polityki handlowej i inwestycyjnej. Polityka ta musi rozwiązywać rzeczywiste problemy w oparciu o aktualną wiedzę o ścisłych powiązaniach światowej gospodarki z globalnymi łańcuchami wartości oraz o świadomość rosnącego znaczenia usług, również tych, które wymagają od dostawców przekraczania granic. Nie można też zapominać o przekształceniach gospodarki międzynarodowej wywołanych rewolucją cyfrową. Umowy handlowe muszą eliminować bariery, z którymi przedsiębiorstwa stykają się we współczesnej globalnej gospodarce. Umowy te muszą również być skutecznie wdrażane i egzekwowane, w tym pod kątem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Polityka handlowa i inwestycyjna musi także brać odpowiedzialność za wspieranie i propagowanie wartości i standardów UE. UE musi współpracować z partnerami na rzecz przestrzegania praw człowieka i praw pracowniczych, ochrony środowiska i zdrowia oraz ochrony konsumentów, wspierać rozwój i brać udział w walce z korupcją. Ponadto kluczowe działania na rzecz przyszłej integracji Europy z gospodarką światową, takie jak współpraca inwestycyjna i regulacyjna, muszą wspierać, a nie osłabiać realizację szerszych celów UE w zakresie ochrony ludzi i naszej planety. Jeżeli poziom ochrony ma być w jakikolwiek sposób zmieniany, to tylko na lepsze.

Do osiągnięcia wszystkich tych celów niezbędne jest, by polityka handlowa nadal ambitnie dążyła do kształtowania procesu globalizacji. Handel przynosi największe korzyści ludziom wtedy, gdy stwarza możliwości gospodarcze. Oznacza to, że należy wspierać WTO jako wielostronny system handlowy i realizować ukierunkowaną strategię na rzecz dwustronnych i regionalnych umów handlowych i inwestycyjnych.

UE może osiągnąć te cele jedynie wówczas, kiedy przemawia jednym głosem i zapewnia jednakowe traktowanie wszystkich państw członkowskich UE, osób i przedsiębiorstw. Konieczne jest utrzymanie spójności we wszystkich obszarach polityki. Te zasady jedności i spójności powinny nieustannie przyświecać pracom Komisji, prowadzonym przy wsparciu Rady i Parlamentu w celu wdrożenia niniejszego komunikatu w nadchodzących latach.