



KOMISJA
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 17.6.2019 r.
COM(2019) 271 final

SPRAWOZDANIE KOMISJI DLA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY

w sprawie barier w handlu i inwestycjach

1 stycznia 2018 r. - 31 grudnia 2018 r.

WPROWADZENIE

W dziewiątym wydaniu sprawozdania w sprawie barier w handlu i inwestycjach przeanalizowano nowe bariery, jakie napotykały unijne przedsiębiorstwa w 2018 r., a także te, które zostały usunięte w odniesieniu do naszych przedsiębiorstw w tym samym roku dzięki unijnemu partnerstwu na rzecz dostępu do rynku, w którym uczestniczą Komisja, państwa członkowskie i przedsiębiorstwa europejskie¹. Partnerstwo to jest prowadzone przez zainteresowane strony i dla zainteresowanych stron. W jego ramach rozpoznaje się bariery, z którymi borykają się unijne przedsiębiorstwa w państwach trzecich, określa się wspólną strategię na rzecz ich usunięcia i wprowadza się ją w życie.

Aby zareagować na wzrost protekcjonizmu, Komisja przypisała najwyższy priorytet egzekwowaniu przepisów – wraz z większym naciskiem na wdrażanie umów handlowych. Jest to konsekwencja komunikatu „Handel z korzyścią dla wszystkich”², w którym połączono bardziej zdecydowane podejście do kwestii tradycyjnego usuwania barier ze wzmożonymi wysiłkami na rzecz realizacji ważnych zobowiązań podjętych w naszym szerokim spektrum umów o wolnym handlu³.

W odniesieniu do tradycyjnego elementu dostępu do rynku pracowaliśmy w trzech kierunkach. Po pierwsze, wzmocniliśmy koordynację między instytucjami Unii i zainteresowanymi stronami (w Brukseli, państwach członkowskich oraz w naszej rozległej sieci misji dyplomatycznych). Po drugie, Komisja usprawniła swoje działania w zakresie komunikacji, aby wyjaśnić, w szczególności małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP), w jaki sposób mogą zgłaszać wszelkie ewentualne nowe bariery napotykane poza UE oraz w jaki sposób Komisja i państwa członkowskie mogą opracować i wdrożyć dostosowaną do indywidualnych potrzeb strategię usunięcia tych barier. Jest to wynik inicjatywy „dni dostępu do rynku”, w ramach której w naszych państwach członkowskich odbywają się sesje dostosowane do potrzeb lokalnych przedsiębiorstw. Wydarzenia miały już miejsce w Danii, Hiszpanii, Niderlandach, na Litwie, w Portugalii i Francji. Po trzecie, zaangażowaliśmy się w działania na rzecz rozsądniejszego ustalania priorytetów w zakresie barier, tak aby można było skuteczniej ukierunkować zasoby w celu osiągnięcia wyników.

¹ Partnerstwo na rzecz dostępu do rynku zostało ustanowione w 2007 r. w celu zacieśnienia współpracy między Komisją, państwami członkowskimi i przedsiębiorstwami UE zarówno w Brukseli, jak i na szczeblu lokalnym. Podstawę partnerstwa stanowią odbywające się w Brukseli comiesięczne posiedzenia Komitetu Doradczego ds. Dostępu do Rynku (MAAC) i sektorowych grup roboczych ds. dostępu do rynku (MAWG) oraz regularne spotkania zespołów ds. dostępu do rynku (MAT) lub doradców ds. handlu w państwach trzecich.

² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf

³ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1933>

W niniejszym sprawozdaniu przedstawiono nowe usprawnienia w tym zakresie, aby bardziej szczegółowo ująć bariery, które mają największy wpływ na unijne przedsiębiorstwa. Podczas gdy w poprzednich sprawozdaniach koncentrowaliśmy się tradycyjnie na partnerach o największej liczbie nowych i usuniętych barier, w tegorocznym sprawozdaniu położyliśmy również nacisk na bariery najbardziej uciążliwe dla wywozu z UE, rzucając nowe światło na ich względne znaczenie.

W pierwszej części sprawozdania przedstawiono analizę ilościową i jakościową – w podziale na państwa, rodzaje barier i sektory – wszystkich 425 aktywnych⁴ barier w handlu i inwestycjach oraz 45 nowych barier zarejestrowanych w 2018 r., zgodnie z danymi zgłoszonymi Komisji i zarejestrowanymi w unijnej bazie danych dostępu do rynku⁵.

W drugiej części przedstawiono bardziej szczegółową analizę nowych barier zgłoszonych w 2018 r. (od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2018 r.) wraz z opisem tendencji w poszczególnych państwach oraz oceną przepływów handlowych, na które nowe bariery mogły potencjalnie wywrzeć wpływ.

W trzeciej części określono narzędzia wykorzystywane w ramach naszej strategii dostępu do rynku w celu zwalczania tych barier oraz przedstawiono przegląd 35 barier, które zostały skutecznie usunięte w 2018 r. Przeanalizowano w niej również bardziej szczegółowo niektóre z najbardziej dotkliwych spośród usuniętych barier. Ponadto omówiono w niej korzyści gospodarcze uzyskane dzięki naszemu partnerstwu na rzecz dostępu do rynku od początku kadencji obecnej Komisji na podstawie modeli gospodarczych.

⁴ Bariery „aktywne” to te będące przedmiotem aktywnych działań w ramach partnerstwa na rzecz dostępu do rynku (w odróżnieniu od barier, które po usunięciu stały się nieaktywne).

⁵ Baza danych dostępu do rynku (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>) zawiera informacje o warunkach przywozu panujących na rynkach państw trzecich, przeznaczone dla przedsiębiorstw zajmujących się wywozem z UE. Wśród nich znajdują się informacje na temat barier w handlu, jak również na temat taryf celnych i reguł pochodzenia, procedur i formalności w zakresie przywozu do państw trzecich, środków sanitarnych i fitosanitarnych, statystyk oraz specjalnych usług eksportowych świadczonych na rzecz MŚP. W unijnym centrum informacyjnym ds. eksportu (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>) można natomiast uzyskać również informacje na temat warunków przywozu do UE od partnerów handlowych (w tym na temat mających zastosowanie taryf i wymogów, uzgodnień preferencyjnych oraz kontyngentów i statystyk).

I. PRZEGLĄD BARIER W HANDLU I INWESTYCJACH

Przyjęte przez nas podejście ukierunkowane na zainteresowane strony oznacza, że w sprawozdaniu skoncentrowano się wyłącznie na tych przeszkodach, które zgłosiły przedsiębiorstwa. W niniejszym rozdziale przeanalizowano takie bariery handlowe, z którymi borykają się unijne przedsiębiorstwa w państwach trzecich, oraz związane z tym tendencje i działania podjęte w celu usunięcia tych barier w ramach naszego partnerstwa na rzecz dostępu do rynku. Chociaż baza danych dostępu do rynku i niniejsze sprawozdanie nie przesądzają o (nie)zgodności zarejestrowanych barier z prawem, wszystkie te bariery zostały zgłoszone jako problematyczne dla unijnych przedsiębiorstw oraz uznane za priorytetowe do celów dalszych działań w ramach naszych prac na rzecz dostępu do rynku, ponieważ mogą być one dyskryminacyjne, nieproporcjonalne lub mogą w inny sposób ograniczać handel. Wszystkie one są zawarte w naszej bazie danych dostępu do rynku.

A. OGÓLNA LICZBA BARIER W HANDLU I INWESTYCJACH

Pod koniec 2018 r. w unijnej bazie danych dostępu do rynku⁶ istniało 425 aktywnych barier w handlu i inwestycjach w 59 państwach trzecich⁷. Ta rekordowa liczba potwierdza stały wzrost protekcjonizmu dotyczący podmioty z UE. Jednocześnie świadczy ona o rosnącej skuteczności naszego partnerstwa na rzecz dostępu do rynku jako forum, z którego nasze zainteresowane strony coraz częściej korzystają w celu identyfikowania i usuwania barier handlowych. Baza danych dostępu do rynku pozwala na podział zarejestrowanych barier w handlu według państwa trzeciego, rodzaju środka oraz sektora. Układ niniejszego sprawozdania odzwierciedla ten podział.

1. Podział barier ze względu na państwo trzecie

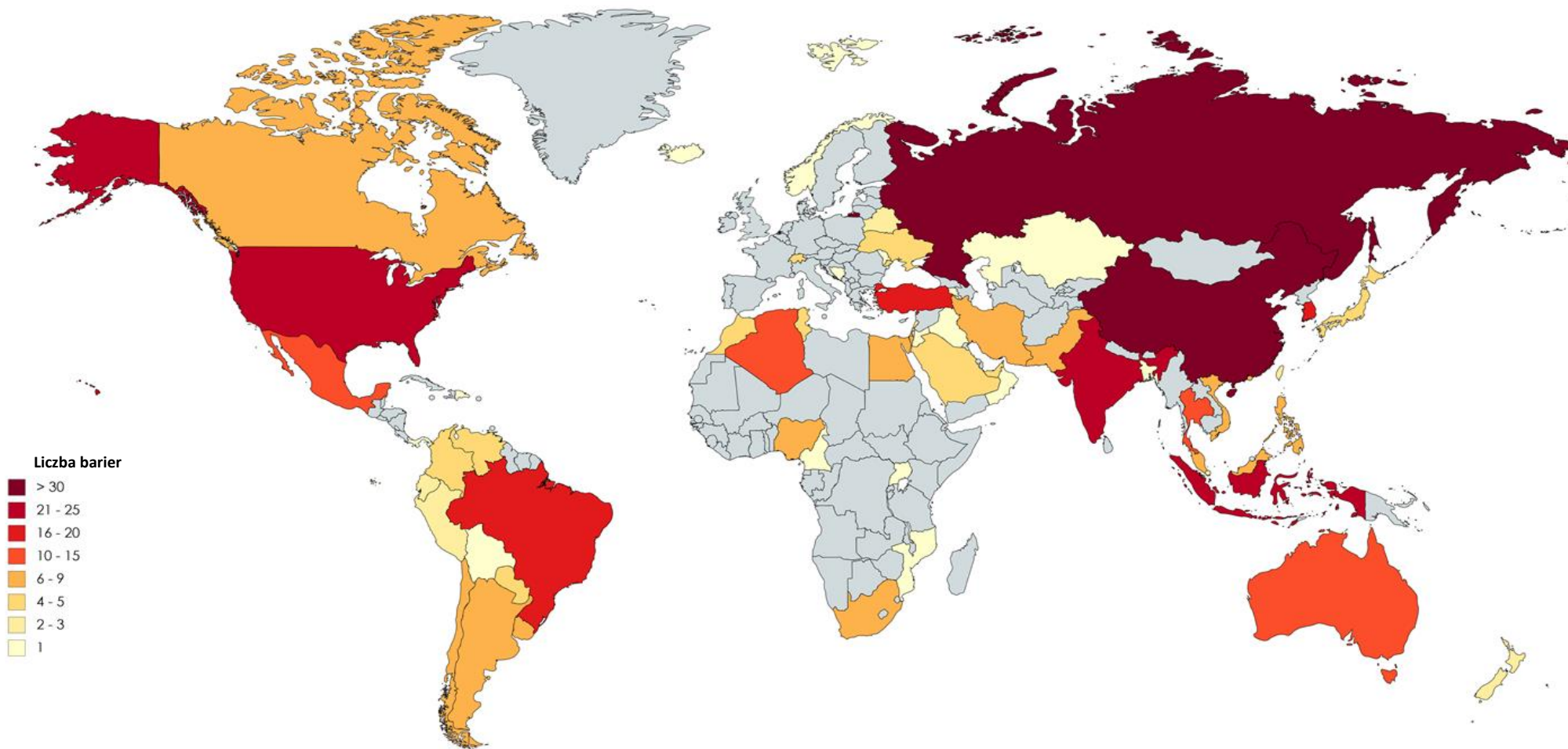
W porównaniu z 2017 r. dziesięć państw o największej liczbie barier pozostało bez zmian, chociaż ich kolejność nieco się zmieniła. Przede wszystkim – po raz pierwszy – państwem o największej liczbie zarejestrowanych barier okazały się Chiny, z 37 przeszkodami

⁶ Po podliczeniu środków za miniony rok (396 aktywnych barier) i danych za 2018 r. (45 nowych i 35 usuniętych barier) uzyskujemy liczbę 406 barier. Różnica wynika z faktu, że Komisja rozpoczęła kodowanie aktywnych barier w bardziej szczegółowy sposób od 2018 r., jak przewidziano już w przypisie 9 zeszłorocznego sprawozdania, co doprowadziło do nominalnie większej liczby barier, nie zmieniając przy tym podstawowych tendencji. Rejestrowanie każdego poszczególnego aspektu bariery oddzielnie pozwala na skuteczniejsze monitorowanie każdej przeszkody, jak również daje możliwość opracowywania strategii usuwania w sposób bardziej dostosowany do indywidualnych potrzeb.

⁷ Algieria, Arabia Saudyjska, Argentyna, Armenia, Australia, Bangladesz, Białoruś, Boliwia, Bośnia i Hercegowina, Brazylia, Chile, Chiny, Dominikana, Egipt, Ekwador, Federacja Rosyjska, Filipiny, Hongkong, Indie, Indonezja, Irak, Iran, Islandia, Izrael, Japonia, Jordania, Kamerun, Kanada, Kazachstan, Kolumbia, Korea Południowa, Liban, Malezja, Maroko, Meksyk, Mołdawia, Mozambik, Nigeria, Norwegia, Nowa Zelandia, Oman, Pakistan, Paragwaj, Peru, Republika Południowej Afryki, Singapur, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Tajlandia, Tajwan, Tunezja, Turcja, Uganda, Ukraina, Urugwaj, Wenezuela, Wietnam, Zjednoczone Emiraty Arabskie i Panama.

utrudniającymi wywóz z UE i możliwości inwestycyjne. Rosja uplasowała się na drugim miejscu zaraz za Chinami, z 34 obecnie istniejącymi barierami, a na kolejnych miejscach znalazły się Indie (25), Indonezja (25) i Stany Zjednoczone z 23 barierami.

Inne państwa trzecie z dziesięcioma istniejącymi barierami handlowymi lub ich większą liczbą obejmują Turcję (20), Brazylię (18), Koreę Południową (17), Australię (15), Tajlandię (12), Meksyk (11) oraz Algierię (10). Na wykresie 1 przedstawiono bardziej szczegółowy podział barier na całym świecie.



Wykres 1⁸: Podział geograficzny barier w handlu i inwestycjach w bazie danych dostępu do rynku

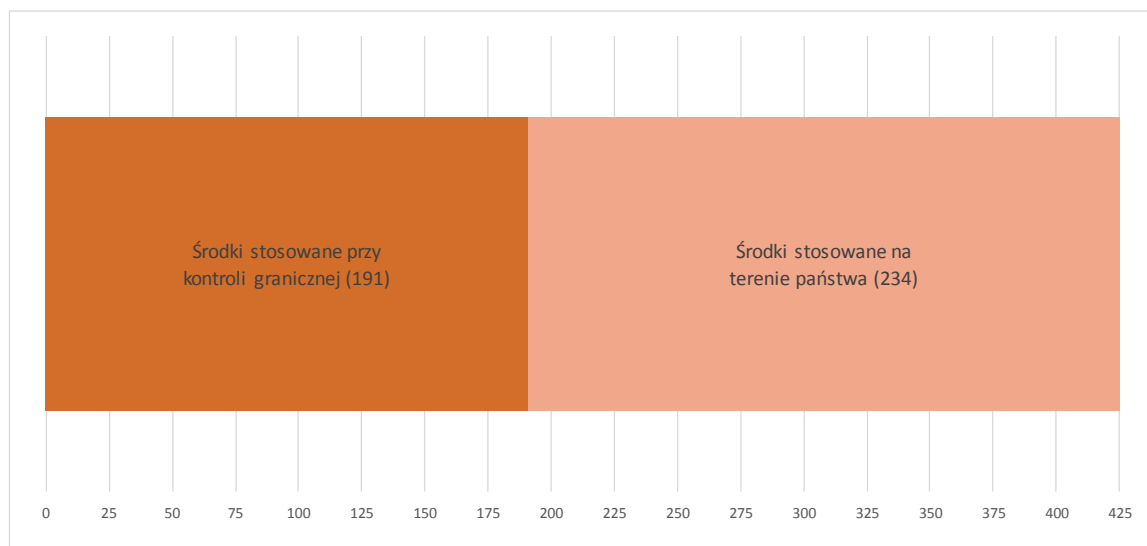
⁸ Utworzony za pomocą mapchart.net ©.

2. Podział barier ze względu na rodzaj środka

Wykres 2 pokazuje, że środki stosowane na terenie państwa (234) są liczniejsze niż tradycyjne środki stosowane przy kontroli granicznej (191) – tendencję tę zaobserwowano już w ubiegłym roku.

Środki stosowane na terenie państwa obejmują ograniczenia dotyczące usług, inwestycji, zamówień publicznych i praw własności intelektualnej lub nieuzasadnione bariery techniczne w handlu dotyczące handlu towarami. Większość tych środków odnotowuje się w Chinach (25), Rosji (18) i Brazylii (15).

Środki stosowane przy kontroli granicznej to ograniczenia, które mają bezpośredni wpływ na przywóz i wywóz, zazwyczaj poprzez zwiększenie cła, ograniczenia ilościowe, niektóre środki sanitarne i fitosanitarne, licencjonowanie przywozu lub całkowite zakazy handlu. Państwem, które odnotowało najwyższą liczbę takich środków, jest Rosja (16), a na kolejnych miejscach plasują się Indonezja (13) i Stany Zjednoczone (13).



Wykres 2: Podział barier w handlu i inwestycjach zgłoszonych w bazie danych dostępu do rynku ze względu na rodzaj

B. NOWE BARIERY W HANDLU I INWESTYCJACH ZGŁOSZONE W 2018 R.

W 2018 r. zarejestrowano łącznie 45 nowych barier w 23 państwach trzecich⁹, tj. o około jedną trzecią mniej niż w 2017 r., kiedy to zgłoszono 67 nowych przeszkód. Jak jednak opisano bardziej szczegółowo poniżej, szacowany wpływ gospodarczy barier zgłoszonych w 2018 r. jest znacznie większy niż wpływ barier zgłoszonych rok wcześniej. Unijni eksporterzy borykają się z coraz bardziej złożonymi i bardziej systemowymi barierami na znaczących rynkach, co ponownie potwierdza tendencję rosnącego protekcjonizmu ujawnioną w poprzednich dwóch sprawozdaniach.

Przepływy handlowe, na które w 2018 r. miały wpływ nowe bariery, odpowiadają wywozowi z UE-28 o wartości do 51,4 mld EUR, która to kwota zwiększyła się ponad dwukrotnie w porównaniu z 2017 r. (23,1 mld EUR). W związku z tym, że liczba ta nie obejmuje barier dla usług ani barier, w przypadku których nie można łatwo określić zakresu produktów, przepływy handlowe, na które mogły mieć wpływ bariery, mogą być nieco niedoszacowane¹⁰.

1. Podział nowych barier zgłoszonych w 2018 r. ze względu na państwo trzecie

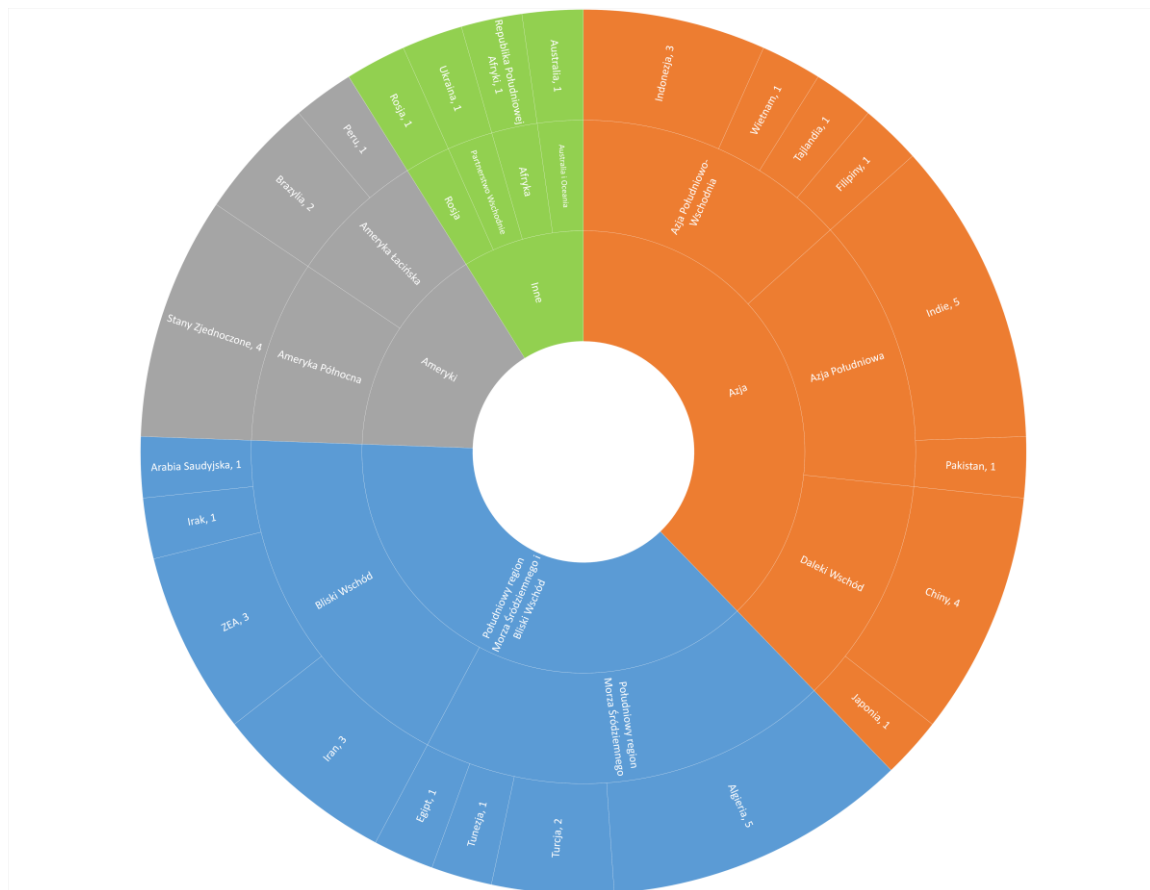
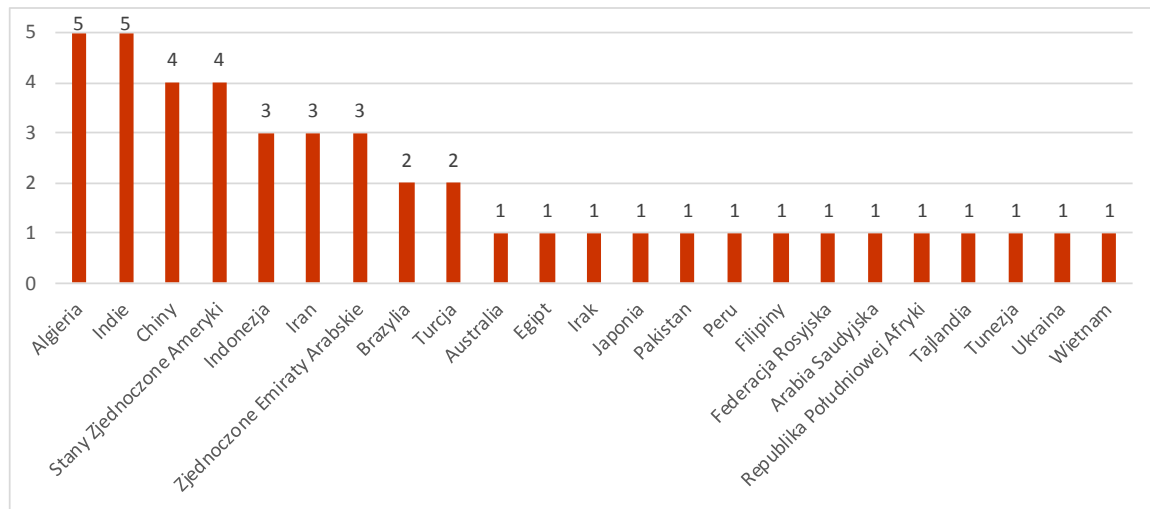
W tabeli I i wykresie 3 przedstawiono podział geograficzny nowych barier zgłoszonych w 2018 r. Jak można zauważyć, najwięcej nowych barier zgłoszono w naszych stosunkach handlowych i inwestycyjnych z Algierią i Indiami – po pięć nowych barier. Zaraz po nich plasują się Chiny i Stany Zjednoczone – w każdym z tych państw wystąpiły po cztery nowe bariery. Trzy bariery zostały zgłoszone odpowiednio w Indonezji, Iranie i Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Brazylia i Turcja wprowadziły po dwie nowe bariery, a pozostałe czternaście barier zarejestrowano w odniesieniu do innych państw trzecich. Przyglądając się tendencjom regionalnym, zauważamy, że znaczna większość nowych przeszkód w 2018 r. została wprowadzona w Azji (17) oraz w południowej części regionu Morza Śródziemnego i na Bliskim Wschodzie (17).

Porównując te dane z wynikami z 2017 r., można zauważyć, że ciągła obecność Chin (dziesięć nowych barier w ubiegłym roku) i Indii (trzy nowe bariery w ubiegłym roku) wskazuje na negatywną tendencję. Warto również wspomnieć, że w zeszłorocznym sprawozdaniu wskazano także Algierię jako element efektu domina, który wystąpił w południowej części regionu Morza Śródziemnego; pięć nowych barier w 2018 r. wydaje się potwierdzać tę tendencję.

⁹ Algieria, Arabia Saudyjska, Australia, Brazylia, Chiny, Egipt, Filipiny, Indie, Indonezja, Irak, Iran, Japonia, Pakistan, Peru, Republika Południowej Afryki, Rosja, Stany Zjednoczone, Tajlandia, Tunezja, Turcja, Ukraina, Wietnam i Zjednoczone Emiraty Arabskie.

¹⁰ Jeżeli chodzi o kwantyfikację handlu, na który potencjalnie miały wpływ bariery (na podstawie danych liczbowych dotyczących dwustronnego wywozu z UE w odniesieniu do odpowiednich kodów taryfowych w zharmonizowanym systemie oznaczania i kodowania towarów, kwantyfikujących handel, który odbywa się pomimo bariery), analiza barier pozataryfowych i ich skutków jest w dalszym ciągu szczególnie trudna. Głównym powodem jest fakt, że bariery pozataryfowe charakteryzują się różnym stopniem ograniczenia. W przeciwieństwie do kategorycznych zakazów, większość środków ograniczających handel nie eliminuje w pełni handlu, lecz raczej go zmniejsza. Ponadto ograniczenia dotyczące tych samych produktów lub usług mogą się pokrywać. W związku z tym dodatkowe bariery mogą niekoniecznie oznaczać dodatkowy wpływ, a usunięcie jednej bariery nie oznacza automatycznej poprawy dostępu do rynku.

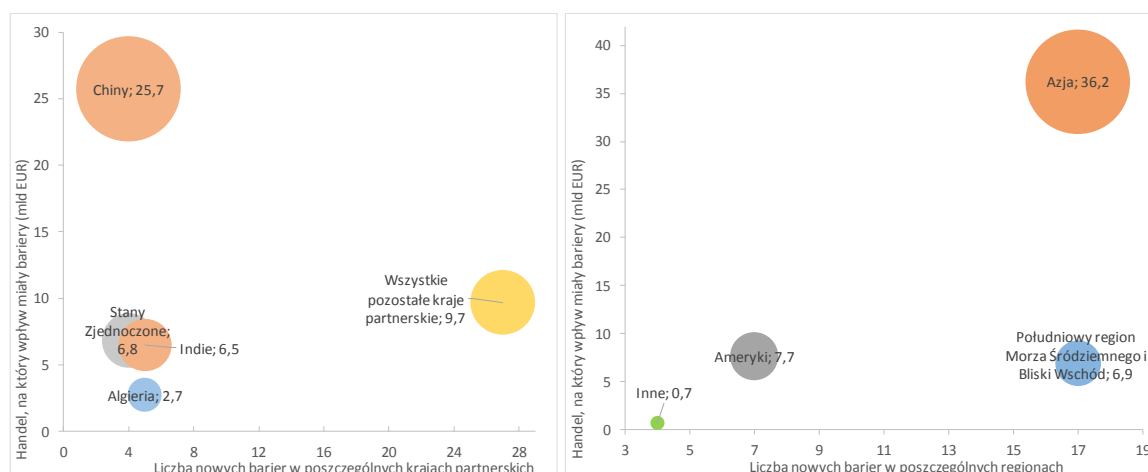
Tabela I: Podział geograficzny nowych barier zgłoszonych w 2018 r.



Wykres 3: Podział geograficzny nowych barier zgłoszonych w 2018 r. według regionów

Jak wskazano powyżej, w niniejszym sprawozdaniu położono większy nacisk na znaczenie gospodarcze nowych barier. Na wykresie 4 przedstawiono szacowane przepływy handlowe, na które miały wpływ bariery, w porównaniu z liczbą barier zgłoszonych w 2018 r. w odniesieniu do poszczególnych partnerów i regionów. Wynika z niego, że nowe bariery zgłoszone w Chinach (4) mają znacznie większy wpływ na przepływy handlowe (25,7 mld EUR) niż bariery zarejestrowane w innych państwach trzecich. Warto wspomnieć, że ta znaczna liczba transakcji handlowych, na które potencjalnie miały wpływ bariery, jest spowodowana w szczególności jedną nową barierą w sektorze ICT, która mogła mieć poważne skutki gospodarcze dla wywozu dokonywanego przez unijne podmioty gospodarcze do Chin – barierę tę opisano bardziej szczegółowo w rozdziale II.

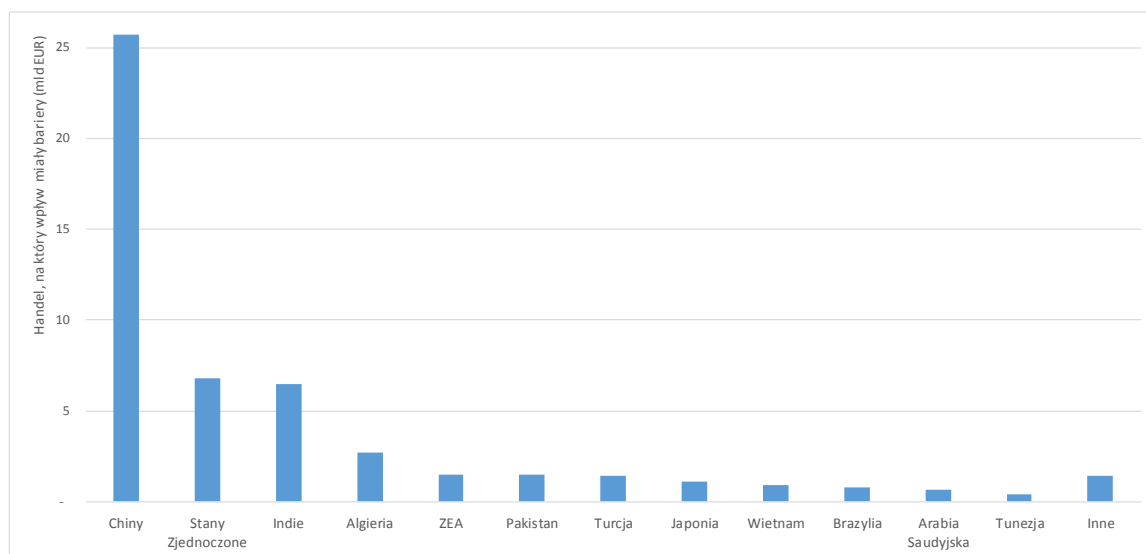
Wykres 4 pokazuje również, że Chiny, Stany Zjednoczone, Indie i Algieria plasują się na najwyższych miejscach – choć w różnej kolejności – zarówno pod względem liczby nowych barier zarejestrowanych w 2018 r., jak i skali przepływów handlowych UE-28, na które te nowe bariery miały wpływ. Powyżsi czterej partnerzy odpowiadają za 81 % (41,8 mld EUR) całego handlu UE-28 w 2018 r., na który wpływ miały bariery, i 40 % nowych zgłoszonych barier (18).



Wykres 4: Liczba zgłoszonych nowych barier oraz przepływów handlowych w UE-28, na które wpływ miały bariery (mld EUR), wybrane kraje i regiony partnerskie

W tabeli II przedstawiono wielkość przepływów handlowych, na które wpływ miały bariery, w odniesieniu do wszystkich 23 krajów partnerskich, które w 2018 r. wprowadziły nowe bariery handlowe. Ocena skutków gospodarczych nowych barier w dostępie do rynku może jednak czasami nie odzwierciedlać w pełni rzeczywistego wpływu przeszkód, np. w przypadku barier w usługach lub barier horyzontalnych, które są trudne do kwantyfikacji, lub w przypadku nakładania się ograniczeń obejmujących te same produkty.

Tabela II: Przepływy handlowe UE-28, na które miały wpływ nowe bariery zgłoszone w 2018 r., w podziale według krajów partnerskich (w mld EUR)

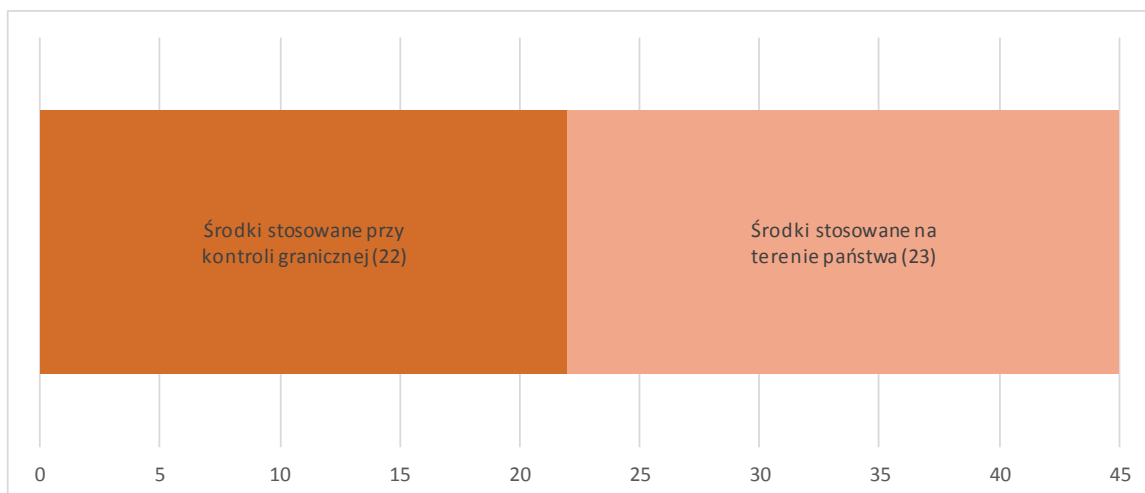


2. Nowe bariery zgłoszone w 2018 r. ze względu na rodzaj środka

Podział nowych barier ze względu na rodzaj środków wskazuje na podobny zakres nowych środków stosowanych na terenie państwa (23) i środków stosowanych przy kontroli granicznej (22), podkreślając, że państwa trzecie nadal stosują obydwa zestawy ograniczeń.

Większość środków stosowanych na terenie państwa odnosi się do wymogów w zakresie etykietowania, środków podatkowych i nowych wymogów regulacyjnych wprowadzonych przez szereg państw trzecich. Większość środków stosowanych przy kontroli granicznej to obostrzenia sanitarne i fitosanitarne¹¹ oraz środki związane ze zwiększonymi należnościami celnymi, taryfami celnymi i kontyngentami. W tym roku zgłoszono również dwie nowe bariery w dziedzinie usług.

¹¹ W odniesieniu do środków sanitarnych i fitosanitarnych pojawiły się nowe bariery polegające na wprowadzeniu przez państwa trzecie embarga na przywóz towarów pochodzących z całego terytorium niektórych państw członkowskich UE, zamiast tylko w odniesieniu do towarów z obszarów dotkniętych chorobą zwierząt. Oznacza to, że nie została uznana unijna polityka regionalizacji. UE pracuje nad wyeliminowaniem tych barier i kontynuuje prace nad podobnymi barierami, jakie pojawiły się przed 2018 r.



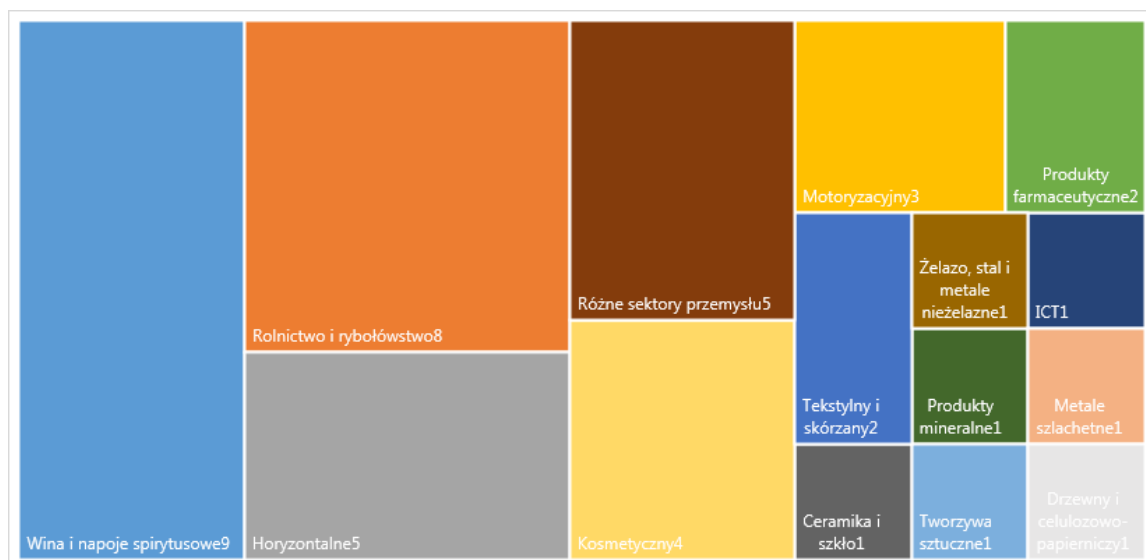
Wykres 5: Podział nowych zgłoszonych w 2018 r. barier w handlu i inwestycjach ze względu na rodzaj (liczba środków)

3. Nowe bariery zgłoszone w 2018 r. ze względu na sektor

Nowe bariery zgłoszone w 2018 r. miały wpływ na handel UE w 13 konkretnych sektorach działalności gospodarczej, a także w postaci horyzontalnych lub przekrojowych barier mających wpływ na szereg obszarów.

Największą liczbę nowych barier zgłoszono w sektorach *wina i napojów spirytusowych* (9) oraz *rolnictwa i rybołówstwa* (8). Zgłoszono również łącznie dziesięć barier, które stanowiły albo w pełni *horyzontalne* (5)¹², albo przekrojowe ograniczenia, mające wpływ na *różne gałęzie gospodarki* (5). W sektorach *kosmetycznym* i *motoryzacyjnym* pojawiły się w 2018 r. odpowiednio cztery i trzy nowe bariery, zaś w sektorach *farmaceutycznym* oraz *tekstylnym i skórzanym* – po dwie. W szeregu innych sektorów pojawiło się po jednej nowej barierze mającej wpływ na handel, mianowicie w sektorach: *ICT; ceramiki i szkła; żelaza, stali i metali nieżelaznych; produktów mineralnych; celulozowo-papierniczym* oraz *tworzyw sztucznych i metali szlachetnych*.

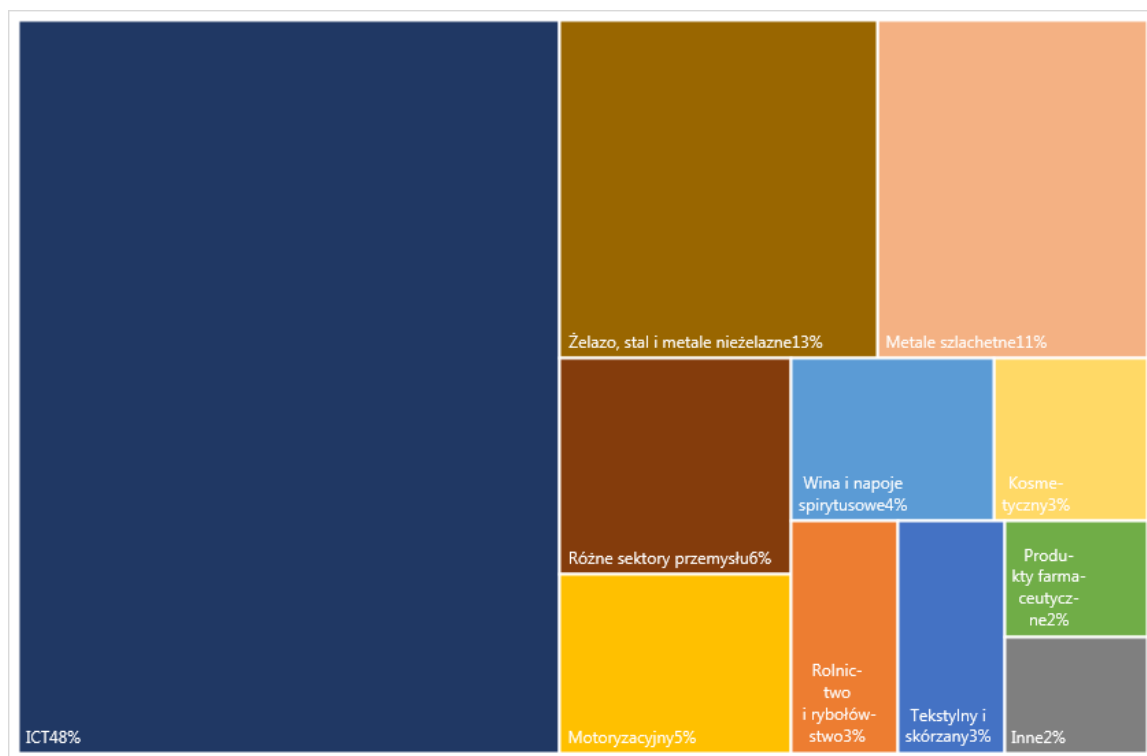
¹² W tym dwie bariery horyzontalne związane z handlem usługami.



Wykres 6: Podział zgłoszonych w 2018 r. barier w handlu i inwestycjach ze względu na sektor (liczba barier)

Chociaż liczba zidentyfikowanych środków jest ważnym wskaźnikiem, analiza handlu, na który wpływ mały bariery, rzuca więcej światła na rzeczywiste znaczenie poszczególnych barier. Jak przedstawiono na wykresie 7, sektory przemysłowe odpowiadały za około 97 % handlu, na który wpływ miały bariery, przy czym bariery w tylko trzech sektorach (*ICT; żelaza, stali i metali nieżelaznych oraz metali szlachetnych*) odpowiadały za 72 % całego wywozu w UE-28, na które wpływ miały nowe zgłoszone bariery¹³.

¹³ „Inne” obejmują następujące sektory działalności gospodarczej: ceramiki i szkła; produktów mineralnych; tworzyw sztucznych; drzewny i celulozowo-papierniczy.



Wykres 7: Przepływy handlowe UE-28, na które miały wpływ bariery zgłoszone w 2018 r., ze względu na sektor (odsetek przepływów handlowych, na które wpływ miały bariery)

II. NAJWAŻNIEJSZE NOWE BARIERY W HANDLU I INWESTYCJACH ZGŁOSZONE W 2018 R.

Niniejszy rozdział zawiera analizę nowych barier zgłoszonych u partnerów handlowych (Chiny, Stany Zjednoczone Ameryki, Indie i Algieria), w przypadku których w 2018 r. zgłoszono co najmniej cztery bariery i którzy odpowiadają za największą część przepływów handlowych UE (81 %), na które wpływ potencjalnie mogły mieć bariery.

A. ANALIZA JAKOŚCIOWA NOWYCH BARIER

1. Chiny

Stosunki handlowe między UE a Chinami są jednymi z najbardziej złożonych. Chociaż Chiny pozostają ważnym rynkiem dla przedsiębiorstw z UE, na naszą dwustronną wymianę handlową od lat znacznie wpływają liczne zakłócenia w handlu i bariery w dostępie do rynku. Są wśród nich różne problemy systemowe, takie jak subsydiowanie na ogromną skalę, zobowiązania do transferu technologii, nadwyżka mocy produkcyjnych w tradycyjnych sektorach – takich jak przemysł stalowy i aluminiowy – ale również w coraz większym stopniu w obszarach zaawansowanych technologii („Made in China 2025”) lub nieuzasadnione przepisy dotyczące cyberbezpieczeństwa i szyfrowania.

W tym kontekście w 2018 r. Chiny zdecydowały się na cztery nowe bariery, potwierdzając tendencję zaobserwowaną rok wcześniej, kiedy to zgłoszono rekordową liczbę dziesięciu nowych barier. Doprowadziło to do obecnej sytuacji, w której Chiny stały się najbardziej ograniczającym handlem partnerem UE z ogólną liczbą 37 barier. Wspomniane cztery nowe bariery mogły łącznie wpłynąć na wywóz z UE o wartości do 25,7 mld EUR.

Jak już podkreślono w zeszłorocznym sprawozdaniu, Chiny wprowadzają różne środki ograniczające handel w sektorach zaawansowanych technologii, do czego dokładają się ogólne problemy w zakresie polityki przemysłowej i rozmaite zakłócenia w handlu wynikające ze strategii „Made in China 2025”. W 2018 r. do dziesiątek już obowiązujących przepisów wykonawczych w dziedzinie ICT Chiny dodały kolejne, służące wdrożeniu ustawy w sprawie cyberbezpieczeństwa, która weszła w życie w dniu 1 czerwca 2017 r. W ramach tych działań w czerwcu 2018 r. Ministerstwo Bezpieczeństwa Publicznego przedstawiło do konsultacji publicznych **projekt rozporządzenia w sprawie klasyfikowanej ochrony cyberbezpieczeństwa, znanego również jako program wielopoziomowej ochrony cyberbezpieczeństwa (lub Cyber-MLPS)**. Rozporządzenie to prawdopodobnie zastąpi pierwotny program wielopoziomowej ochrony (MLPS) z 2007 r. Celem tych przepisów jest sklasyfikowanie wszystkich systemów informacyjnych ze względu na ich poziom bezpieczeństwa. Na podstawie postrzeganego poziomu wrażliwości przedsiębiorstwa zagraniczne mogłyby zostać wyłączone z niektórych segmentów rynku. Ogólne zastrzeżenia budzi to, że projekt pozostawia spore pole do interpretacji, ponieważ nie zdefiniowano kluczowych pojęć. Ponadto ciężar dowodu spoczywający na przedsiębiorstwach mógłby wzrosnąć nawet w przypadku aplikacji niższego ryzyka, więcej aplikacji mogłoby w nieuzasadniony sposób zostać zaliczonych do kategorii

podwyższonego ryzyka, a aplikacje kryptograficzne mogłyby podlegać nieuzasadnionym wymogom w zakresie badań i certyfikacji. Środki te stanowią również problem z punktu widzenia własności intelektualnej. Ponadto poruszana od dawna kwestia braku dostępu do właściwych chińskich organów normalizacyjnych (grupa robocza nr 3 TC 260, komitet techniczny ds. normalizacji cyberbezpieczeństwa) stała się jeszcze bardziej nagląca w związku z Cyber-MLPS ze względu na związek z normami opracowywanymi przez te organy. Ta jedna bariera miałaby znaczący wpływ na wywóz z UE: objęte nią przepływy handlowe w sektorze ICT i w sektorze elektroniki wycenia się na 24,9 mld EUR, przy czym środek ten mógłby mieć w istocie również znaczący wpływ na inwestycje UE w Chinach, a jego oddziaływanie wykraczałoby poza sektor ICT, dotykając różnych innych sektorów zaawansowanych technologii.

Ponadto dystrybutorzy **kuchennych syfonów na gaz i nabojów do nich** na rynku usług gastronomicznych napotykali trudności spowodowane niejasnym wymogiem posiadania licencji na przechowywanie i dystrybucję „towarów niebezpiecznych”, ujętym w obowiązujących przepisach chińskich. Dotyczy to wywozu o wartości do 383 mln EUR.

Po trzecie, w **normach w zakresie regulacji żywności** przewidziano restrykcyjne parametry w odniesieniu do drożdży, które uniemożliwiły wywóz z UE niektórych serów oraz spowodowały opóźnienia w procedurze wydawania zezwoleń na wywóz mleka sterylizowanego. Mogło to dotyczyć wywozu o wartości do 469 mln EUR.

Ponadto Chiny dokonały przeglądu **zasad monopolu na sól** w drodze środków opublikowanych w grudniu 2017 r. i maju 2018 r. W rezultacie chińskie organy celne praktycznie wstrzymały cały przywóz soli, a w przepisach przewidziano, że tylko wyznaczone przedsiębiorstwa zajmujące się sprzedażą hurtową soli mogą prowadzić sprzedaż detaliczną soli w Chinach. Nie jest jasne, czy mogą zostać wyznaczone przedsiębiorstwa zagraniczne.

Chociaż UE wykorzystywała wszystkie możliwości, aby rozwiązać problemy w stosunkach z Chinami, w tym w drodze dialogów dwustronnych (grupa robocza ds. gospodarczych i handlowych, dialog w sprawie ICT, grupa zadaniowa ds. cyberbezpieczeństwa, dialog w sprawie polityki handlowej i inwestycyjnej, dialog wysokiego szczebla w dziedzinie gospodarki i handlu, szczyt UE-Chiny) oraz wielostronnych forów (różne komitety WTO), ostatnie zmiany wymagają dodatkowych, dobrze skoordynowanych wysiłków w celu lepszego rozwiązywania problemów związanych z dostępem do rynku w Chinach.

Jednocześnie w sytuacjach, w których dialogi nie przyniosły zadowalających rezultatów, Komisja nie wahała się podjąć zdecydowanych działań w celu wyegzekwowania międzynarodowych zasad handlu: w dniu 1 czerwca 2018 r. UE wszczęła postępowanie sądowe w ramach WTO dotyczące chińskich środków w zakresie transferu technologii (DS 549), które podważają prawa własności intelektualnej przedsiębiorstw europejskich. Jednocześnie stało się jasne, że pewne zakłócenia w handlu mogą obecnie zagrażać integralności światowego systemu handlu. Jakkolwiek UE w dalszym ciągu będzie w pełni wykorzystywać swój szeroki zestaw narzędzi w celu przeciwdziałania praktykom zakłócającym handel w ramach obowiązujących przepisów międzynarodowych, stało się również jasne, że zasady WTO muszą zostać unowocześnione w celu znalezienia rzeczywistych i trwałych środków zaradczych. W tym kontekście podczas szczytu UE–Chiny w 2018 r. powołano dwustronną grupę roboczą ds. reformy WTO.

Trwają również negocjacje w sprawie kompleksowej umowy o inwestycjach w celu uproszczenia warunków dostępu do rynku inwestycyjnego, stawianych przedsiębiorstwom z UE w Chinach. Po zakończeniu szczytu UE–Chiny w 2018 r. obie strony wymieniły się ofertami dostępu do rynku.

2. Stany Zjednoczone

Stosunki gospodarcze łączące UE i Stany Zjednoczone są największe na świecie. W sytuacji, w której gospodarka transatlantycka wspiera 15 mln miejsc pracy w UE i USA, współpraca między Unią a Stanami Zjednoczonymi ma zasadnicze znaczenie dla stabilności istotnych przepływów handlowych i wielostronnego systemu handlowego.

W 2018 r. nasiliły się napięcia w handlu między UE a USA, ponieważ Stany Zjednoczone wprowadziły cztery nowe bariery handlowe, co oznacza, że łącznie jest ich już 23. Jedna z tych kwestii została już z powodzeniem rozwiązana w 2018 r., natomiast pozostałe trzy bariery dotyczą wywozu z UE o wartości do 6,8 mld EUR¹⁴.

Napięcia w handlu między UE a Stanami Zjednoczonymi zwiększyły się w szczególności w wyniku nałożenia w dniu 1 czerwca 2018 r. dodatkowych tzw. **ceł na podstawie „sekcji 232”** na przywóz unijnej stali (25 %) i unijnego aluminium (10 %) rzekomo ze względów bezpieczeństwa narodowego. UE zareagowała szybko i proporcjonalnie do tych środków, wnioskując o konsultacje w ramach Uzgodnienia w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów WTO, stosując środki przywracające równowagę w postaci dodatkowych taryf celnych na wybrane towary przywożone z USA o wartości 2,8 mld EUR oraz wprowadzając własne środki ochronne, aby zapobiec potencjalnemu przesunięciu handlu i chronić europejskie przedsiębiorstwa przed pośrednimi negatywnymi skutkami środków amerykańskich.

Ponadto wszczęcie w maju 2018 r. odrębnego dochodzenia w sprawie znaczenia przywozu samochodów i części samochodowych do Stanów Zjednoczonych dla bezpieczeństwa narodowego stanowi dla UE powód do poważnych obaw, ponieważ wszelkie niekorzystne środki mogłyby mieć znaczący wpływ na dwustronny handel transatlantycki¹⁵.

W tym właśnie kontekście przewodniczący Jean-Claude Juncker i prezydent Donald Trump spotkali się w dniu 25 lipca 2018 r. W toku pomyślnych rozmów udało im się osiągnąć porozumienie w sprawie rozpoczęcia nowego etapu w stosunkach handlowych w celu ułatwienia wymiany handlowej i złagodzenia napięć w handlu. We wspólnym oświadczeniu z dnia 25 lipca 2018 r. określili szereg kierunków działań służących osiągnięciu tego celu. Ponadto UE i USA zgodziły się powstrzymać od wszelkich środków, które byłyby sprzeczne z duchem zawartego porozumienia w trakcie prac nad tym wspólnym programem.

¹⁴ Zgodnie z metodyką zastosowaną w niniejszym sprawozdaniu kwotę tę obliczono na podstawie przepływów handlowych w 2018 r. w odniesieniu do przedmiotowych produktów.

¹⁵ Mogłoby to stanowić bardzo ważną dodatkową barierę, jeśli Stany Zjednoczone miałyby wdrożyć środki.

Inne bariery handlowe wprowadzone niedawno przez Stany Zjednoczone, które nie są objęte zakresem wspólnego oświadczenia, odnoszą się w pierwszej kolejności do dwóch przepisów szczególnych **amerykańskiej ustawy o obniżce podatków i zatrudnieniu z 2017 r.**, tj. podatku mającego zapobiegać erozji bazy podatkowej i związanym z tym nadużyciom (ang. *Base Erosion and Anti-abuse Tax (BEAT)*), który ma pewne aspekty dyskryminacyjne, oraz odliczeń zagranicznych dochodów niematerialnych (ang. *Deduction for Foreign Derived Intangible Income (FDII)*), które mogą stanowić zakazane subsydia. UE obawia się, że te dwa przepisy miałyby negatywny wpływ na europejskie przedsiębiorstwa (w szczególności banki i ubezpieczycieli), i podniosła tę kwestię w kontaktach na szczeblu politycznym i technicznym z amerykańskimi partnerami.

Po drugie, niektóre rozbieżności w klasyfikacji celnej, tj. fakt, że administracja celna Stanów Zjednoczonych nie stosuje się do **klasyfikacji wielowarstwowego parkietu do celów celnych** Światowej Organizacji Celnej, powoduje nałożenie należności celnych przywozowych w wysokości 5 % zamiast 0 %, a nawet 8 % w przypadku, gdy wielowarstwowy parkiet jest uznawany za sklejkę.

Ponadto usunięto barierę wprowadzoną w 2018 r. na mocy **ustawy o formaldehydzie**, w której określono normy emisji formaldehydu dla złożonych produktów z drewna wyprodukowanych w kraju i przywożonych. Przyczyną problemu był wcześniejszy termin zapewnienia zgodności niż pierwotnie zapowiadany (czerwiec 2018 r. zamiast grudnia 2018 r.). W rezultacie niektóre przedsiębiorstwa unijne były zaniepokojone krótkim terminem, zwłaszcza w przypadku przesyłek, które były już w drodze do Stanów Zjednoczonych. W następstwie działań UE przed amerykańską administracją (w tym pisma skierowanego do Agencji Ochrony Środowiska Stanów Zjednoczonych) i konsultacji z zainteresowanymi stronami w UE potwierdzono, że kwestia ta została rozwiązana, ponieważ amerykańskie organy celne nie wstrzymały żadnych przesyłek.

Poruszana od dawna kwestia nieuzasadnionych opóźnień w publikacji ostatecznego przepisu zezwalającego ośmiu państwom członkowskim UE (Belgii, Niemczech, Francji, Włochom, Hiszpanii, Portugalii i Polsce) na wywóz **jabłek i gruszek** do Stanów Zjednoczonych nie została jeszcze rozwiązana i zasługuje na szczególną uwagę. Wniosek jest rozpatrywany od 2008 r., a publikacja ostatecznego przepisu zezwalającego na handel została bezzasadnie odroczone mimo braku podstaw sanitarnych/fitosanitarnych.

3. Indie

W roku 2018 obserwowano trwałą tendencję protekcyjną w Indiach, odznaczającą się utrzymaniem i – do pewnego stopnia – zwiększeniem barier ograniczających przywóz z UE. Tendencja ta obejmuje zaporowe cła przywozowe dotyczące towarów w kluczowych sektorach, ograniczenia sanitarne i fitosanitarne w odniesieniu do przywozu produktów rolnych oraz rosnącą liczbę barier technicznych w handlu w różnych formach, w tym rozbieżności w stosunku do uzgodnionych norm międzynarodowych. Dodatkowe trudności dla podmiotów gospodarczych z UE związane są z wymogami stosowania materiałów miejscowego pochodzenia w zamówieniach publicznych oraz z brakiem ram ochrony dla inwestycji zagranicznych.

W tym kontekście w 2018 r. zarejestrowano pięć nowych barier handlowych, w wyniku czego ich łączna liczba w Indiach wyniosła 25. Jedna z tych barier została już częściowo usunięta w 2018 r., natomiast pozostałe cztery bariery dotyczą wywozu z UE o wartości do 6,5 mld EUR.

Jedna z nowych barier dotyczy **procesu rejestracji kosmetyków** i obejmuje dyskryminujące wymogi rejestracyjne w odniesieniu do przywozu oraz odstępstwa od norm uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym, natomiast inna bariera wiąże się z kolejnym **wzrostem należności celnych przywozowych w odniesieniu do szlifowanych diamentów** – jest to czwarta taka podwyżka cła w ciągu sześciu lat. Powyższe nowe bariery, które nie były jeszcze przedmiotem szeroko zakrojonych dyskusji z władzami indyjskimi, dotyczą wywozu z UE o znacznej wartości – do 6,1 mld EUR – i mogą stać się poważną przeszkodą dla handlu UE z Indiami.

Ponadto oprócz obowiązujących od dawna wysokich cel i podatków w **sektorze motoryzacyjnym** na przestrzeni lat Indie wprowadziły ponad 1 000 nowych **norm dla poszczególnych państw**, z których coraz większa liczba nie odpowiada normom uzgodnionym na szczeblu międzynarodowym. Połączenie tych środków uniemożliwia producentom europejskim konkurowanie z lokalnymi producentami na równych zasadach, co wpływa na przepływy handlowe o wartości sięgającej obecnie do 144 mln EUR – kwota ta jest stosunkowo niska w sektorze, w którym wywóz z UE jest tradycyjnie bardzo wysoki, co świadczy o tym, że obecnie przedsiębiorstwa z UE mają ograniczony dostęp do rynku w tym ważnym sektorze.

Ponadto w kwietniu 2018 r. indyjski urząd ds. bezpieczeństwa żywności i standardów żywności (FSSAI) opublikował nowe rozporządzenie w sprawie bezpieczeństwa żywności i standardów żywności, które obejmuje nowe **normy dotyczące napojów alkoholowych destylowanych, wina i piwa**. Mimo pewnych pozytywnych elementów rozporządzenie zawiera przepisy, które mogłyby zaszkodzić przywozowi z UE do Indii o wartości do 193 mln EUR. Przepisy te dotyczą na przykład nieuznawania oznaczeń geograficznych, specyfikacji technicznych odbiegających od norm i praktyk międzynarodowych, lub nadmiernych wymogów dotyczących etykietowania.

Pozytywnym aspektem jest fakt, że jedna z nowych barier zgłoszonych w 2018 r., dotycząca **obowiązkowych świadectw weterynaryjnych przy przywozie wyrobów skórzanych**, została już częściowo usunięta; przeanalizowano ją w części niniejszego sprawozdania poświęconej usuniętym barierom.

Oprócz tych nowych barier należy również zauważyć dalsze negatywne zmiany w odniesieniu do istniejącej bariery, ponieważ Indie utrzymują negatywną tendencję rozpoczętą w 2014 r., polegającą na **zwiększaniu cel na produkty ICT**. Ostatnie podwyżki cel wprowadzono w październiku 2018 r., rozszerzając wykaz produktów i zwiększając stosowane wobec nich cła. Podwyższone stawki mają wpływ na przywóz licznych produktów ICT, takich jak stacje bazowe, telefony komórkowe, a także ich części składowe i akcesoria do nich, na poziomie około 800 mln

EUR¹⁶. W dniu 2 kwietnia 2019 r. Komisja wszczęła postępowanie w ramach WTO w sprawie tych środków¹⁷.

Jak podkreślono w nowej „Strategii UE wobec Indii”¹⁸, UE ceni swoje strategiczne partnerstwo z Indiami i jest w pełni świadoma niewykorzystanego potencjału oraz obopólnych korzyści płynących z dwustronnych stosunków gospodarczych i handlowych. Jest zatem w pełni zaangażowana w konstruktywną współpracę z Indiami na rzecz poprawy otoczenia biznesowego, lepszego i sprawiedliwego dostępu do rynku oraz ochrony inwestycji. W tym kontekście UE konsekwentnie podejmuje działania i będzie czuwać nad usuwaniem zarówno nowych, jak i istniejących od dawna barier w Indiach. UE i Indie prowadzą regularny dwustronny dialog handlowy mający na celu usuwanie barier handlowych w kontekście podkomisji UE-Indie ds. handlu i jej wyspecjalizowanych grup roboczych, na przykład w kwestiach dotyczących środków sanitarnych i fitosanitarnych oraz barier technicznych w handlu. Jest to jednak stopniowy proces, który w ubiegłym roku przyniósł jedynie ograniczone rezultaty w uwzględnianiu zastrzeżeń UE. Trudności napotymane przez eksporterów z UE i brak postępów w poszukiwaniu rozwiązań wydają się związane z priorytetem gospodarczym rządu indyjskiego, jakim jest przekształcenie Indii w główny ośrodek produkcyjny w ramach inicjatywy „Make in India”, która ma na celu przyciągnięcie inwestycji zagranicznych, ale nie nadaje priorytetu otwartości handlu.

4. Algieria

W 2018 r. utrzymywała się tendencja wzrostu protekcjonizmu stwierdzona w regionie Morza Śródziemnego w wydaniu niniejszego sprawozdania z 2017 r. W regionie tym (Algieria, Egipt, Izrael, Liban, Maroko i Tunezja) zaobserwowano zwiększoną liczbę 36 barier handlowych i inwestycyjnych, przy czym Algieria stanowi obecnie kraj o największej liczbie przeszkód (10), a za nią plasują się Egipt (8) i Izrael (6).

Oprócz szeregu istniejących od dawna barier, które utrudniają wywóz z UE, i pomimo stałego zaangażowania UE w konstruktywny dialog, Algieria wprowadziła w 2018 r. pięć nowych barier, a więc najwięcej (na równi z Indiami) spośród wszystkich partnerów handlowych UE. Jakkolwiek jedną z tych kwestii udało się już rozwiązać w 2018 r., ogólny wpływ tych barier pozostaje bardzo istotny, ponieważ wartość wywozu z UE, na który wpływ miały bariery, wynosi do 2,7 mld EUR.

¹⁶ W związku z tym, że bariery tej nie uznano za nową przeszkodę w odniesieniu do 2018 r., kwoty tej nie uwzględniono w ogólnych obliczeniach dotyczących handlu, na który wpływ miały bariery.

¹⁷ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2001>

¹⁸ Zob. wspólny komunikat „Elementy strategii UE wobec Indii”

(https://eeas.europa.eu/delegations/india/54057/joint-communication-elements-eu-strategy-india_en)

oraz konkluzje Rady w sprawie strategii UE wobec Indii

(<https://www.consilium.europa.eu/media/37410/st14638-en18.pdf>).

Algieria wprowadziła mianowicie szeroko zakrojony tymczasowy **zakaz przywozu** 851 produktów należących do około 45 rodzin produktów na mocy ustawy budżetowej i powiązanego dekretu wykonawczego przyjętego w dniu 7 stycznia 2018 r., a następnie w maju rozszerzyła ten zakaz do 877 produktów (środek ten został następnie zmieniony w 2019 r.). Ustawa budżetowa z 2018 r. znacznie **zwiększyła również należności celne** w odniesieniu do 129 pozycji taryfowych. Dotyczy to m.in. produktów ważnych dla europejskich eksporterów, np. komponentów telefonów, modemów, kabli i urządzeń elektrycznych, w przypadku których taryfy celne sięgają 60 %.

Ponadto na europejskie przedsiębiorstwa żeglugowe silny wpływ miały dwa nowe środki wprowadzone w 2018 r.¹⁹ Po pierwsze, od dnia 1 stycznia 2018 r. nałożono **obowiązek VAT**. Usługi świadczone przez statki żeglugi morskiej i związane z ich ładunkami podlegają obecnie stawce VAT wynoszącej 19 %. W przeciwieństwie do algierskich przedsiębiorstw żeglugowych – podlegających zerowej stawce VAT w państwach członkowskich Unii Europejskiej – europejskie przedsiębiorstwa żeglugowe nie mogą odzyskać podatku VAT. Po drugie, począwszy od dnia 20 maja 2018 r., w nowym okólniku wyznaczono algierskie organy celne jako organ właściwy do celów losowej identyfikacji **suchych portów, do których statki są kierowane w celu rozładowania towarów w porcie** w Algierze. Okólnik ten przysparza europejskim przedsiębiorstwom żeglugowym poważnych problemów operacyjnych, prawnych i finansowych.

UE porusza kwestię różnych dotychczasowych i nowo wdrażanych środków ograniczających handel na wszystkich możliwych forach, w których uczestniczą władze Algierii (np. w ramach Rady Stowarzyszenia, Komitetu Stowarzyszenia, podkomisji ds. handlu i innych właściwych podkomisji). W 2018 r. powołano również grupę roboczą wysokiego szczebla, aby omówić te kwestie w celu uzgodnienia rozwiązań w ramach układu o stowarzyszeniu między UE a Algierią. Mimo tych wysiłków Algieria w dalszym ciągu działa jednostronnie, wprowadzając bariery handlowe, przez co stała się jednym z najtrudniejszych partnerów handlowych dla UE z perspektywy dostępu do rynku. Komisja nie będzie szczędzić wysiłków, by naprawić tę sytuację.

Ponadto, jak wspomniano powyżej, wyeliminowano jedną z nowych barier, które pojawiły się w 2018 r. Władze Algierii wymagały od importerów przedstawiania urzędowego **świadcstwa swobodnego przepływu** wydanego w kraju pochodzenia. W odnośnych przepisach nie określono, jaki organ miałby wydawać takie świadectwo, a praktyczne wdrażanie środka nie zawsze było spójne, co powodowało brak pewności prawa wśród podmiotów gospodarczych i potencjalnie mogło wpływać na cały przywóz ze wszystkich państw członkowskich UE. W kwietniu 2018 r. podczas posiedzenia nowo utworzonej Grupy Kontaktowej UE-Algieria ds. Handlu w Algierze oraz dzięki wkładowi zainteresowanych stron z UE w ramach naszego partnerstwa na rzecz dostępu do rynku Komisja przedstawiła Algierii wzór formularza, który mogłyby wydawać wszystkie izby handlowe państw członkowskich UE. W maju 2018 r. władze Algierii oficjalnie potwierdziły, że zaakceptowano zaproponowany formularz, co umożliwiło

¹⁹ Potencjalnych skutków gospodarczych dla unijnych przedsiębiorstw żeglugowych nie dało się określić ilościowo.

wszystkim eksporterom z UE spełnienie wymogu. Choć jest to pozytywna zmiana, to ogólna sytuacja, jeżeli chodzi o dostęp do rynku dla przedsiębiorstw z UE, pozostaje poważnym problemem ze względu na liczbę i wpływ pozostałych opisanych powyżej barier.

III. NAJWAŻNIEJSZE BARIERY W HANDLU I INWESTYCJACH USUNIĘTE W 2018 R.

W niniejszym rozdziale przeanalizowano 35 barier całkowicie lub częściowo usuniętych w 2018 r. w 25 różnych państwach trzecich oraz nakreślono strategię Komisji Europejskiej na rzecz eliminacji barier w handlu i inwestycjach.

A. STRATEGIA UE NA RZECZ ELIMINACJI BARIER W HANDLU I INWESTYCJACH

Usunięcie barier handlowych w świecie, w którym wzrasta protekcyjizm, stało się jednym z podstawowych zadań w pracach Komisji. W tym celu udoskonalono unijną strategię dostępu do rynku oraz koordynację pomiędzy instytucjami Unii i zainteresowanymi stronami, usprawniono sposób wyboru barier najpilniej wymagających usunięcia oraz poprawiono komunikację i podnoszenie świadomości. Na skutek tych wysiłków w 2015 r. wyeliminowano 23 przeszkody, w 2016 r. usunięto 20 barier, w 2017 r. z powodzeniem wyeliminowano rekordową liczbę 45 barier, a w 2018 r. usunięto ich 35. Łącznie podczas obecnej kadencji Komisji wyeliminowano 123 bariery; jest to wynik, który odzwierciedla wyższy priorytet nadawany wdrażaniu i egzekwowaniu w obecnym bardziej transakcyjnym globalnym otoczeniu handlowym. Ponadto różne kanały naszej strategii dostępu do rynku pełnią również funkcję systemu wczesnego ostrzegania, którego celem jest zapobieganie powstawaniu barier jeszcze przed ich wystąpieniem.

Przedsiębiorstwa z UE mogą wykorzystywać różne kanały, by zawiadamiać Komisję Europejską o barierach w handlu i inwestycjach. Po zidentyfikowaniu przeszkód Komisja wykorzystuje szeroki zakres narzędzi w celu eliminacji przeszkód w handlu.

Narzędzie 1: działania dyplomatyczne. Prowadzi się szereg działań dyplomatycznych, w których Komisja Europejska, Europejska Służba Działań Zewnętrznych, państwa członkowskie UE i przedstawiciele przemysłu angażują się w ścisłą współpracę za pośrednictwem sieci delegatur Unii i ambasad państw członkowskich w państwach trzecich. Obejmuje to szeroki zakres działań – począwszy od technicznych projektów handlowych, takich jak dialogi i komisje, po oficjalne kroki, jak misje wysokiego szczebla komisarzy i działania na szczeblu ministrów i szefów państw. Koordynujemy nasze działania z partnerami o podobnych zapatrywaniach, ilekroć zwiększa to skuteczność naszej pracy. W tym kontekście warto również zauważyć, że Komisja w dalszym ciągu wspiera inicjatywę na rzecz europejskiej dyplomacji gospodarczej, zamykając pierwszy cykl identyfikowania priorytetów dyplomacji gospodarczej, który objął 107 państw. W niemal wszystkich tych państwach dostęp do rynku uznaje się za kluczowy priorytet, a więc właśnie na nim skupiają się wspólne wysiłki wszystkich podmiotów – państw członkowskich, stowarzyszeń przedsiębiorców i delegatur Unii – ukierunkowane na osiągnięcie postępów w tym obszarze i przyczyniające się do eliminowania barier.

Narzędzie 2: rozstrzyganie sporów. Regularną pracę komitetów WTO uzupełniają prężne działania Komisji w kontekście rozstrzygania sporów. W 2018 r. UE wszczęła dwa nowe spory w ramach WTO: spór ze Stanami Zjednoczonymi dotyczący środków stosowanych przez nie odniesieniu do stali i aluminium (DS 548) oraz spór z Chinami dotyczący środków stosowanych

przez nie w odniesieniu do transferu technologii (DS 549). UE rozpoczęła również postępowanie w sprawie przestrzegania przepisów w odniesieniu do środków stosowanych przez Rosję wobec przywozu wieprzowiny (w DS 475). UE zapewniła również prawidłowe wdrożenie orzecznictwa WTO przez państwa trzecie: na przykład przez Rosję – w sporach dotyczących taryf (DS 485) i środków antydumpingowych dotyczących lekkich pojazdów użytkowych (DS 479) – oraz przez Chiny w trzecim sporze dotyczącym surowców („Surowce III”, DS 509). WTO wydała również prawomocne orzeczenia w sporze UE z Brazylią dotyczącym szeroko zakrojonych środków w zakresie substytucji importu, potwierdzając stanowisko Unii, że środki te naruszały przepisy WTO. Obecnie UE bacznie obserwuje sytuację, by zapewnić właściwe wykonanie tych orzeczeń.

UE po raz pierwszy wniosła również o konsultacje dotyczące zobowiązań w zakresie zrównoważonego rozwoju określonych w dwustronnej umowie o wolnym handlu, mianowicie z Republiką Korei. Niedawno wszczęte postępowanie wobec Ukrainy na podstawie układu o stowarzyszeniu (zakaz wywozu drewna), co, ściśle rzecz biorąc, miało miejsce w 2019 r., świadczy o tym, że w stosownych przypadkach Komisja nie waha się uciec do dwustronnego rozstrzygania sporów, co przewiduje się w umowach o wolnym handlu.

Ponadto Komisja może również na wniosek eksporterów wykorzystywać jako dodatkowe narzędzie procedurę przewidzianą w rozporządzeniu w sprawie barier handlowych, jak to miało miejsce np. w 2017 r. w przypadku Turcji w odniesieniu do produktów papierowych. Za pomocą tego mechanizmu zapewnia się zainteresowanym stronom możliwość złożenia do Komisji wniosku o rozważenie skorzystania z mechanizmu rozstrzygania sporów. Dochodzenia na podstawie rozporządzenia w sprawie barier handlowych mogą również prowadzić do wynegocjowania rozwiązania z danym państwem trzecim przed wszczęciem oficjalnego postępowania w ramach WTO, co przyczynia się do szybszego usuwania barier z korzyścią dla naszych przedsiębiorstw i konsumentów.

Narzędzie 3: umowy UE o wolnym handlu. Kwestie barier wykrytych dzięki naszym pracom w zakresie dostępu do rynku są niezwłocznie poruszane w ramach negocjacji handlowych – lub, jeżeli istnieją umowy o wolnym handlu, w ramach odpowiednich mechanizmów wdrażania – aby zapewnić skuteczną realizację priorytetów w zakresie dostępu do rynku. Obecna Komisja kontynuowała realizację swojego ambitnego programu zwiększania szerokiego zakresu dobrze wyważonych umów handlowych i inwestycyjnych. Na skutek tego działania wdrożono osiem umów z 15 państwami²⁰, czego efektem jest łączna liczba 40 umów handlowych UE z 72 partnerami na całym świecie. Nasz intensywny program negocjacji postępuje w szybkim

²⁰ Najnowsze umowy to umowa o partnerstwie gospodarczym z Japonią, ratyfikowana przez obie strony w grudniu 2018 r., która w pełni weszła w życie dnia 1 lutego 2019 r., oraz umowa o wolnym handlu i umowa w sprawie ochrony inwestycji z Singapurem. Komisja przyjęła i przedstawiła Radzie umowę o wolnym handlu i umowę w sprawie ochrony inwestycji z Wietnamem – umowy te są obecnie przygotowywane do podpisania.

tempie²¹. Ponadto umowy poddaje się przeglądowi m.in. po to, by wyeliminować nowe bariery nieobjęte istniejącymi ramami²².

Komisja zwiększyła również swoje wysiłki na rzecz wdrażania i egzekwowania przepisów, by zapewnić przedsiębiorstwom, w tym MŚP, możliwość korzystania z istniejących zobowiązań. UE dysponuje narzędziami, z których skutecznie korzysta w celu eliminowania barier handlowych, lepszej ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej, wszczynania postępowań w ramach mechanizmu rozstrzygania sporów, a także w celu nakładania środków ochrony handlu w przypadkach nieuczciwych praktyk handlowych, oraz poprawiła koordynację tych różnych filarów swoich działań w zakresie egzekwowania przepisów. W tym zakresie w 2018 r. Komisja przyjęła drugie sprawozdanie w sprawie wykonywania umów UE o wolnym handlu²³, opublikowała sprawozdanie w sprawie ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej²⁴ w państwach trzecich oraz opublikowała 36. sprawozdanie roczne w sprawie unijnych działań antydumpingowych, antysubsydyjnych i ochronnych²⁵.

B. PRZEGLĄD BARIER USUNIĘTYCH W 2018 R.

Dzięki połączonym wysiłkom wszystkich zainteresowanych stron w ramach naszego partnerstwa na rzecz dostępu do rynku w 2018 r. usunięto łącznie, całkowicie lub częściowo, 35 barier w 25 różnych państwach trzecich; bariery te występowały głównie w 8 sektorach działalności gospodarczej oraz horyzontalnie. Przy uwzględnieniu wszystkich wymiernych barier w 2018 r. wywóz z UE, na który wpływały usunięte bariery handlowe, osiągnął kwotę 7,8 mld EUR dla UE-28²⁶.

1. Bariery usunięte w 2018 r. w podziale według państwa trzeciego

Na wykresie 8 przedstawiono państwa trzecie, w których bariery z powodzeniem wyeliminowano. Egipt zajął pierwsze miejsce z trzema barierami w handlu usuniętymi w 2018 r., zaś na kolejnych pozycjach znalazły się: Brazylia, Turcja, Argentyna, Chiny, Korea Południowa, Indie, Algieria, i Rosja (po dwie bariery). W 2018 r. usunięto również 16 dodatkowych barier utrudniających handel przedsiębiorstwom europejskim w 16 innych państwach trzecich.

²¹ Przeprowadzono intensywne negocjacje z państwami Mercosuru i dokonano w nich znacznych postępów; Komisja rozpoczęła również negocjacje handlowe z Australią i Nową Zelandią. Trwają także negocjacje w sprawie pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu (DCFTA) z Tunezją.

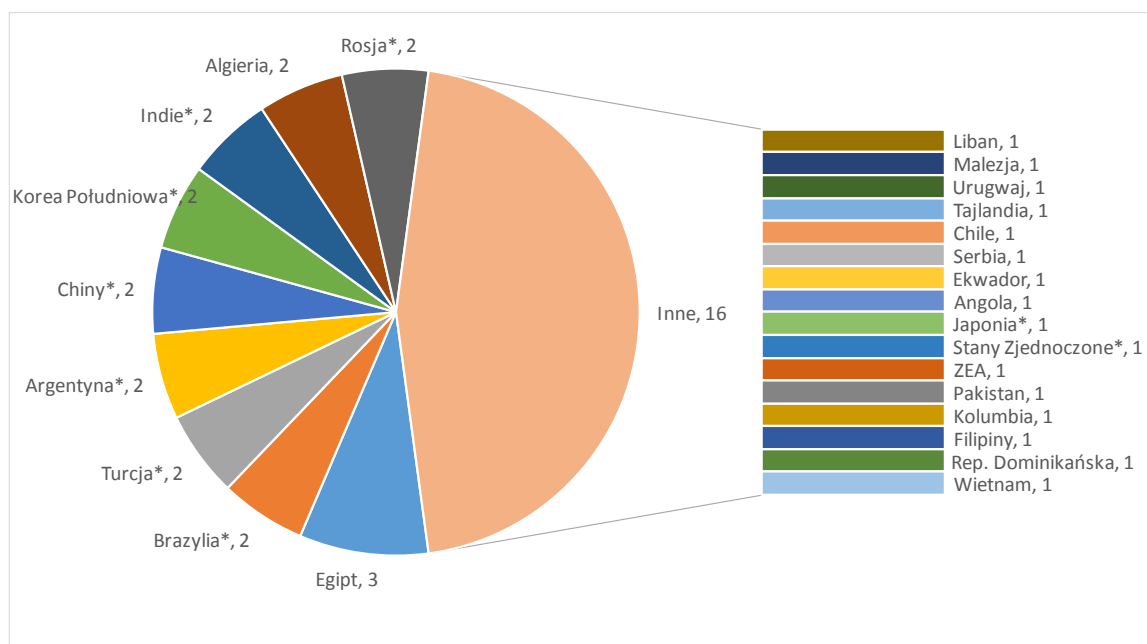
²² Osiągnięto porozumienie na szczeblu politycznym z Meksykiem w zakresie modernizacji umowy handlowej, zaś negocjacje z Chile są w toku.

²³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157468.pdf

²⁴ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/march/tradoc_156634.pdf

²⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157212.pdf

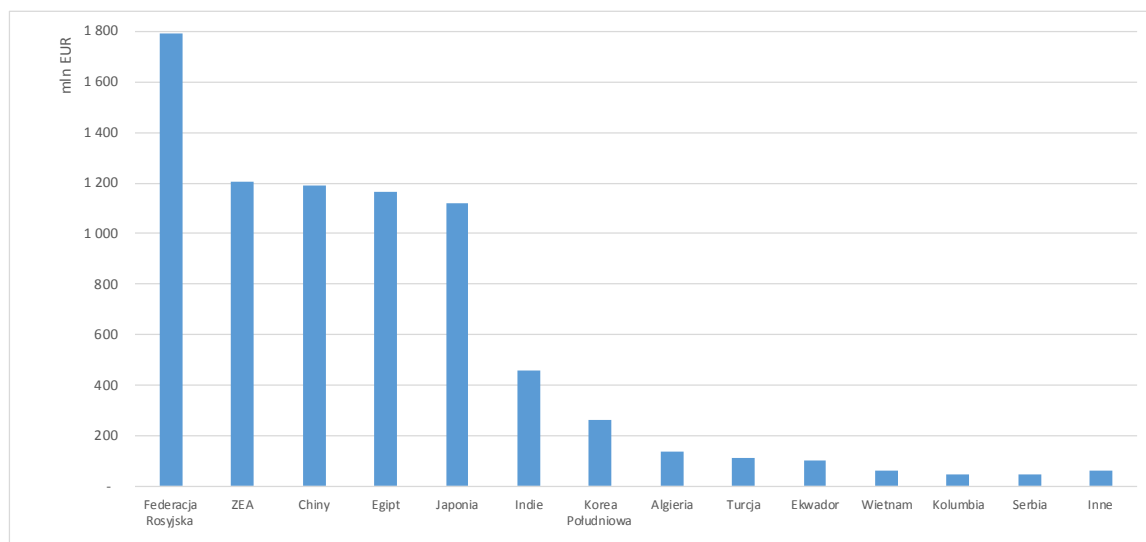
²⁶ W zeszłym roku kwota odpowiadająca usunięciu 45 barier wyniosła 8,2 mld EUR.



Wykres 8: Podział geograficzny usuniętych w 2018 r. barier w handlu i inwestycjach (* – kraje G-20)

Na podstawie wartości handlu, który podlegał wpływowi usuniętych barier (tabela III), najpoważniejsze przeszkody usunięto w Rosji – odpowiadały one 23 % wszystkich przepływów handlowych, na które miały wpływ usunięte bariery; następne w kolejności znalazły się Zjednoczone Emiraty Arabskie (16 %) oraz Chiny (15 %). Z kolei 18 % przepływów handlowych, na które miały wpływ usunięte bariery, miało miejsce w państwach południowego regionu Morza Śródziemnego.

Tabela III: Przepływy handlowe UE-28, na które miały wpływ bariery usunięte w 2018 r. przez kraje partnerskie (w mln EUR)²⁷



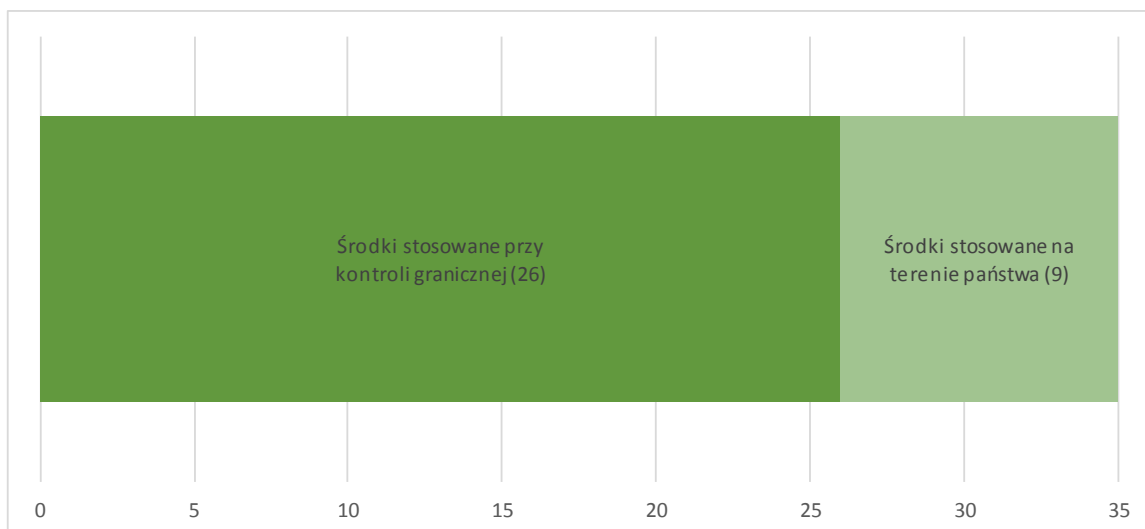
2. Bariery usunięte w 2018 r. w podziale według rodzaju środka

Nasze wysiłki w zakresie partnerstwa na rzecz dostępu do rynku w większym stopniu przyczyniły się do usunięcia środków stosowanych przy kontroli granicznej (26) niż ograniczeń stosowanych na terenie państwa (9). Liczby te są porównywalne z zeszłorocznymi ustaleniami, kiedy to usunięto 34 środki stosowane przy kontroli granicznej i 11 środków stosowanych na terenie państwa.

Niemal jedna trzecia środków stosowanych przy kontroli granicznej, które usunięto w 2018 r., dotyczy kwestii sanitarnych i fitosanitarnych w sektorach rolnictwa i rybołówstwa. Inne usunięte przeszkody wpływały na przedsiębiorstwa z UE w postaci należności celnych, celnych procedur administracyjnych, podatków wywozowych lub zakazów wywozu. Ponadto w 2018 r. usunięto z powodzeniem jedną z barier w handlu usługami.

W przypadku dziewięciu środków stosowanych na terenie państwa osiągnięto sukces w zakresie barier technicznych w handlu i norm, a także środków podatkowych dotyczących handlu.

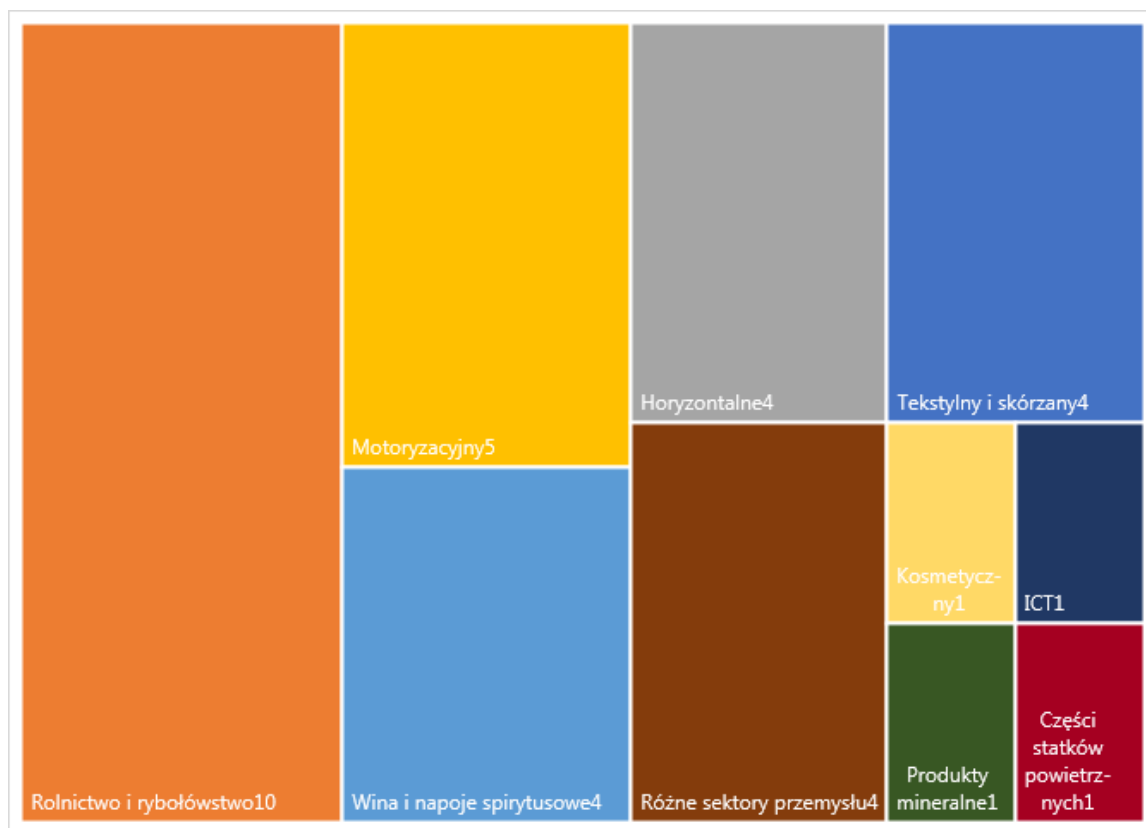
²⁷ „Inne” obejmują następujące kraje partnerskie: Argentynę, Angolę, Brazylię, Chile, Kolumbię, Malezję, Urugwaj i Tajlandię.



Wykres 9: Podział barier usuniętych w 2018 r. ze względu na rodzaj (liczba środków)

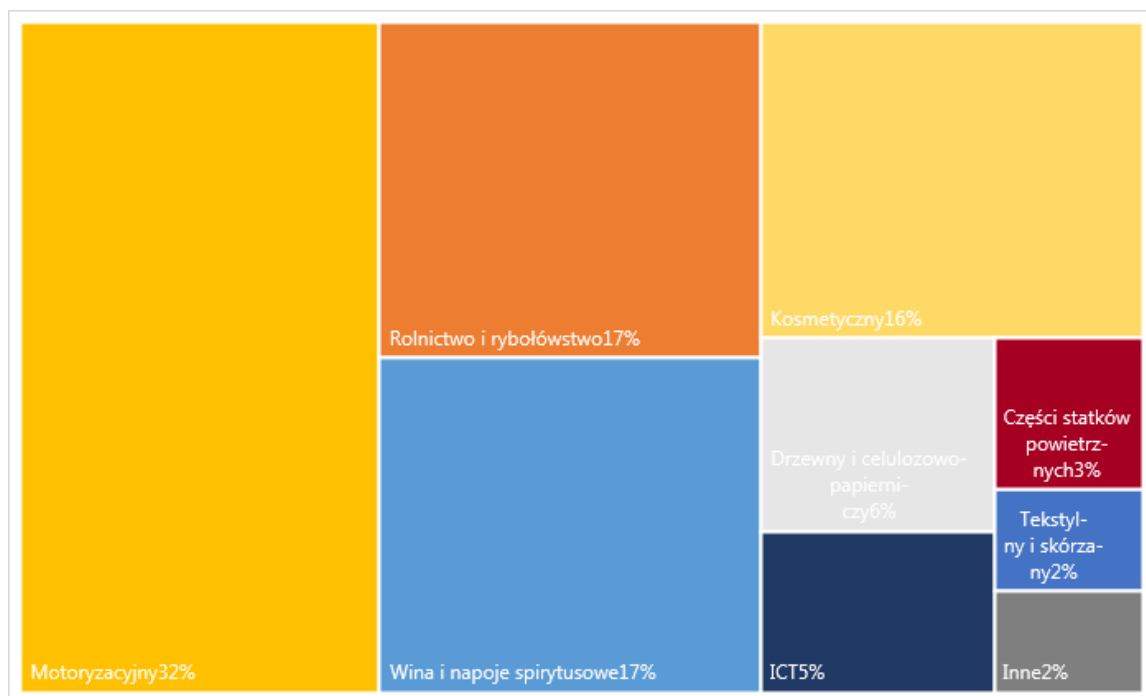
3. Bariery usunięte w 2018 r. w podziale według sektora

Na wykresie 10 przedstawiono przegląd barier usuniętych w różnych obszarach działalności gospodarczej. Najwięcej środków (10) usunięto w sektorze *rolnictwa i rybołówstwa*, zaś drugi w kolejności był sektor *motoryzacyjny* z pięcioma usuniętymi barierami. Po cztery bariery usunięto w sektorze *tekstylnym i skórzanym* oraz w sektorze *win i napojów spirytusowych*. Usunięto również łącznie osiem barier, które stanowiły albo w pełni *horyzontalne ograniczenia* (4), albo miały wpływ na *różne gałęzie przemysłu* (4). Ponadto wyeliminowano pojedyncze bariery w sektorze *kosmetycznym* i sektorze *produktów mineralnych* oraz częściowo wyeliminowano bariery dotyczące odpowiednio *części statków powietrznych* i sektora *ICT*.



Wykres 10: Sektorowy podział barier usuniętych w 2018 r. na podstawie danych zgłoszonych w bazie danych dostępu do rynku (liczba barier)

Na podstawie obliczeń dotyczących przepływów handlowych, na które miały wpływ bariery, na wykresie 11 przedstawiono znaczenie gospodarcze wyeliminowanych barier w różnych sektorach, podkreślając, że ich usunięcie w 2018 r. mogło mieć pozytywny wpływ na wywóz z UE przede wszystkim w sektorze *motoryzacyjnym*, co odpowiada 32 % wszystkich przepływów handlowych, na które mogły mieć wpływ bariery. Z usunięcia barier skorzystały również w dużej mierze sektor *win i napojów spirytusowych* (17 %) oraz sektor *kosmetyczny* (16 %). Ogółem, 83 % znaczenia gospodarczego usuniętych barier wiąże się z *sektorami przemysłowymi*, natomiast 17 % – z sektorem *rolnictwa i rybołówstwa*.



Wykres 11: Przepływy handlowe UE-28, na które miały wpływ bariery wyeliminowane w 2018 r., ze względu na sektor (odsetek przepływów handlowych, na które wpływ miały bariery)²⁸

C. ANALIZA JAKOŚCIOWA BARIER USUNIĘTYCH W 2018 R.

W niniejszym rozdziale przedstawiono bardziej szczegółową analizę wybranych barier, które udało się usunąć dzięki wzmocnionemu partnerstwu na rzecz dostępu do rynku.

W przeciwieństwie do zeszłego roku, kiedy to analiza jakościowa koncentrowała się na partnerach o najwyższej *liczbie* wyeliminowanych barier²⁹, w tym roku koncentrujemy się na państwach o najbardziej znaczących *przepływach handlowych, na które mogły mieć wpływ* usunięte środki. W efekcie przeanalizujemy, jak skuteczna była UE w eliminowaniu barier w następujących krajach partnerskich: Rosja, Chiny, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Egipt, Japonia, Indie i Korea Południowa. Tych siedem państw odpowiada za 93 % przepływów handlowych, na które mogły mieć wpływ środki usunięte w 2018 r.

1. Rosja

²⁸ „Inne” obejmują następujące sektory działalności gospodarczej: ceramiki i szkła; elektroniki; produktów mineralnych; tworzyw sztucznych; metali szlachetnych.

²⁹ W tym roku najwyższą liczbę barier usuniętych częściowo lub całkowicie (przynajmniej dwie) odnotowano u dziewięciu partnerów handlowych, a mianowicie w Algierii, Argentynie, Brazylii, Chinach, Egipcie, Indiach, Korei Południowej, Turcji i Rosji.

Jak wyjaśniono w rozdziale I, tendencje dotyczące warunków dostępu do rynku rosyjskiego są ogólnie rzecz biorąc negatywne – eksporterzy z UE borykają się z drugą pod względem wielkości liczbą 34 barier w kraju, który za pomocą wielu różnych środków w dalszym ciągu prowadzi politykę substytucji importu. Przykładowo bariery zgłoszone w ubiegłych latach, takie jak ograniczenia dotyczące żeglugi na terytoriach Arktyki oraz wywozowe kontyngenty ilościowe dotyczące kłód brzoźowych, w 2018 r. zaczęły wpływać na podmioty gospodarcze z UE. Ponadto należy również zwrócić uwagę na dalszy niekorzystny rozwój sytuacji, jeżeli chodzi o istniejącą barierę dotyczącą wymogów w zakresie etykietowania, które rozszerzono na inne produkty, m.in. produkty elektroniczne.

Niektóre środki budzą wątpliwości pod względem zgodności z międzynarodowymi zobowiązaniami Rosji, a UE wykorzystuje odpowiednie fora w celu ich podważenia. Jednocześnie nie udowodniono, że skutecznie zwiększają one konkurencyjność Rosji oraz jej atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych. Wręcz przeciwnie – między innymi właśnie te środki wstrzymują rozwój handlu między UE a Rosją.

W tym trudnym środowisku handlowym UE korzystała z najbardziej stanowczych narzędzi, jakimi dysponowała, i w 2018 r. osiągnęła dobre wyniki, zapewniając prawidłowe wykonanie w Rosji dwóch orzeczeń WTO, które dotyczyły wywozu z UE o wartości około 1,8 mld EUR. Kwota ta odpowiada 23 % wartości wywozu z UE, na który wpływ miało łącznie 35 środków usuniętych w 2018 r.

Jeden z nich stanowiła *bariera wpływająca na różne gałęzie przemysłu*, w odniesieniu do której Rosja w pełni wykonała orzeczenie WTO w sporze dotyczącym taryf (DS 485). Ponadto na podstawie ustaleń panelu w sporze DS 485 w 2017 r. przygotowano drugi spór z Rosją dotyczący taryf (dodatkowe pozycje taryfowe będące przedmiotem zainteresowania UE). Po rozmowach dwustronnych z Rosją pod koniec 2017 r. i na początku 2018 r. wszczęcie sporu okazało się jednak niekonieczne, ponieważ Rosja całkowicie usunęła niespójności dotyczące przedmiotowych pozycji taryfowych. Jest to dobry przykład sytuacji, w której uzgodnione działania podjęte przez Komisję doprowadziły do konkretnych rezultatów bez potrzeby wszczynania sporu w ramach WTO.

Podobnie do pozytywnego rozstrzygnięcia doprowadził spór, który UE wszczęła w odniesieniu do sektora *motoryzacyjnego* w sprawie środków antydumpingowych dotyczących lekkich pojazdów użytkowych (DS 479) z Niemiec i Włoch, gdyż nie przedłużono środków, które wygasły w połowie 2018 r.

2. Chiny

Jak podkreślono w rozdziale I, Chiny stały się najbardziej restrykcyjnym partnerem handlowym Unii – ogółem utrzymują one 37 barier, a od 2017 r. wprowadzono 14 przeszkód. Poczyniono jednak pewne postępy, jakkolwiek stopniowe, co świadczy o tym, że unijna strategia na rzecz eliminowania barier może przynosić pewne korzyści nawet w najtrudniejszym środowisku. Takie postępy poczyniono w dziedzinie środków sanitarnych i fitosanitarnych – częściowo usunięto dwie bariery i podjęto kolejne kroki w celu rozwiązania innego długofalowego problemu. Dwie

częściowo usunięte bariery w sektorze *rolnictwa i rybołówstwa* odpowiadają łącznie za 15 % całego wywozu z UE, którego dotyczyły środki usunięte w 2018 r.

Po pierwsze, mimo że spodziewany jest wzrost popytu na ser ze strony Chin, chińskie normy w sektorze mleczarskim nie są dostosowane do norm międzynarodowych, co tworzy nieuzasadnioną barierę handlową dla eksporterów z UE. Po tym, jak UE podnosiła tę kwestię podczas różnych dwustronnych posiedzeń, Chiny zdecydowały się nie egzekwować tych norm w odniesieniu do produktów, które przywozi się już od wielu lat (produkty tradycyjne). Ponadto Chiny poinformowały, że będą teraz dokonywać przeglądu swoich norm dotyczących serów w ogólniejszy sposób, co UE przyjęła z zadowoleniem. Chociaż podstawowy problem wciąż pozostaje nierozstrzygnięty, a pełne rozwiązanie kwestii budzącej zastrzeżenia UE wymaga przeglądu standardów bezpieczeństwa żywności, poradzono już sobie z wpływem na handel, korzystając z rozwiązania wypracowanego w odniesieniu do produktów tradycyjnych, które to rozwiązanie może pozytywnie wpłynąć na wywóz z UE o wartości do 1,2 mld EUR.

Po drugie, na początku 2012 r. Chiny przyjęły tymczasowy środek ograniczający handel w odniesieniu do przywozu wyprodukowanych po dniu 1 czerwca 2011 r. zarodków i nasienia bydła oraz owiec z kilku państw członkowskich UE. UE dwukrotnie zaprosiła ekspertów z Chin do Europy, a naukowcy z Chin odbyli wizyty w instytutach weterynaryjnych i ośrodkach badań naukowych kilku państw członkowskich UE. W rezultacie Chiny ogłosiły zniesienie ograniczeń w handlu dotyczących wywozu materiału genetycznego bydła i owiec z kilku państw członkowskich.

Ponadto, jeżeli chodzi o częściowo wyeliminowaną barierę zgłoszoną już w zeszłorocznym wydaniu, warto wspomnieć, że poczyniono dalsze postępy w odniesieniu do zakazu przywozu produktów bydłowych oraz wołowiny z UE – Irlandia i Niderlandy uzyskały obecnie dostęp do rynku. Ponieważ nie zakończono jeszcze procesu dla innych państw członkowskich, Komisja w dalszym ciągu będzie podnosić tę kwestię przy wszystkich możliwych okazjach.

3. Zjednoczone Emiraty Arabskie

Zjednoczone Emiraty Arabskie (ZEA) są ważnym partnerem handlowym. Komisja podjęła w związku z tym ogromne wysiłki i wyeliminowała w 2018 r. istotną barierę dotyczącą dostępu do rynku w sektorze *kosmetycznym*, odpowiadającą za 16 % wywozu z UE, którego dotyczyły wszystkie środki usunięte w 2018 r.

Przeszkoda ta dotyczyła nowych wymogów w zakresie etykietowania, w ramach których zakazywano stosowania naklejki na oryginalnym opakowaniu i wymagano nadrukowania logo na wszystkich opakowaniach kosmetyków do końca 2018 r. Na mocy tego środka przedsiębiorstwa były zobowiązane do stworzenia odrębnej grafiki tylko na rynek ZEA. Komisja zwróciła się do ZEA za pośrednictwem punktu informacyjnego WTO-TBT, a przedsiębiorstwa z UE oraz delegatura Unii podzieliły się swoimi zastrzeżeniami z Ministerstwem Gospodarki oraz z Urzędem ZEA ds. Normalizacji i Metrologii (ESMA). W efekcie ESMA potwierdził podczas spotkania z delegaturą Unii, że sektor kosmetyczny zwolniono ostatecznie z tego wymogu przed jego wejściem w życie, co pozwoliło przedsiębiorstwom z UE na kontynuowanie wywozu na rynek ZEA i wpłynęło pozytywnie na wywóz z UE o wartości do 1,2 mld EUR.

4. Egipt

Stosunki handlowe pomiędzy UE a Egiptem opierają się na układzie o stowarzyszeniu. W efekcie dodania w 2017 i 2018 r. po jednej nowej barierze do kilku od dawna występujących problemów Egipt utrzymuje obecnie łącznie osiem barier, co wydaje się potwierdzać tendencje dotyczące nowych środków protekcyjnych zaobserwowane w zeszłorocznym sprawozdaniu w południowej części regionu Morza Śródziemnego. W obliczu tej niekorzystnej tendencji unijna strategia dostępu do rynku przyczyniła się również do usunięcia w 2018 r. jednej bariery w *sektorze motoryzacyjnym* i dwóch barier w *sektorze tekstylnym i skórzanym*. Wywóz z UE, którego dotyczy usunięcie tych barier, ma wartość do 1,2 mld EUR.

Jeżeli chodzi o *sektor motoryzacyjny*, w następstwie dialogu i wymiany poglądów na wysokim szczeblu Egipt całkowicie zniósł cła na samochody pochodzące z UE, spełniając wymogi harmonogramu znoszenia ceł ustalonego w układzie o stowarzyszeniu. Mogło to pozytywnie wpłynąć na wywóz z UE o wartości około 1,1 mld EUR.

Ponadto w *sektorze tekstylnym i skórzanym* handel produktami tekstylnymi poddano nieproporcjonalnemu ograniczeniu w postaci obowiązkowych wymogów w zakresie etykietowania, które skutkowały czasochłonnymi i kosztownymi operacjami dla producentów, biorąc pod uwagę, że operacje te musiały być wykonywane ręcznie. W następstwie dwustronnych rozmów z UE złagodzone ostatecznie wymogi dotyczące formy etykietowania oraz rodzaju informacji wymaganych na etykiecie.

Ponadto w 2018 r. rozwiązano wreszcie inny długofalowy problem w *sektorze tekstylnym i skórzanym*, wielokrotnie wcześniej poruszany przez UE w kontaktach z władzami Egiptu, związany z obsługą przez egipskie organy celne faktur mieszanych obejmujących towary preferencyjne i niepreferencyjne.

5. Japonia

Stosunki handlowe pomiędzy UE a Japonią opierają się obecnie na umowie o partnerstwie gospodarczym, która weszła w życie dnia 1 lutego 2019 r. Równocześnie wyeliminowano z powodzeniem barierę w *sektorze win i napojów spirytusowych*.

W 2018 r. japońskie Ministerstwo Zdrowia, Pracy i Opieki Społecznej rozważało usunięcie z wykazu dodatków dopuszczonych do użytku w Japonii niektórych dodatków do żywności i napojów. Wpłynęłoby to negatywnie na wiele przedsiębiorstw w *sektorze win i napojów spirytusowych* w UE. Komisja wystosowała pismo do właściwych organów w Japonii (kwiecień 2018 r.), w którym przedstawiła uwagi na temat wykazu dodatków, które miały zostać usunięte z wykazu (wrzesień 2018 r.). Japonia zaakceptowała przekazane uwagi i w efekcie nie usunięto z wykazu żadnego z dodatków zidentyfikowanych jako stosowane przez producentów unijnych. Mogło to ułatwić wywóz z UE o wartości około 1,1 mld EUR.

6. Indie

Jak opisano w sekcji II, w 2018 r. w Indiach w dalszym ciągu utrzymywała się tendencja protekcyjnistyczna. Pomimo trudnego kontekstu dzięki strategii dostępu do rynku osiągnięto również pewne pozytywne rezultaty. Częściowo usunięto po jednej barierze w *sektorze ICT* oraz w *sektorze tekstylnym i skórzanym*, co odpowiadało 6 % całego wywozu z UE, którego dotyczyły usunięte w 2018 r. środki (457 mln EUR).

Władze Indii wymagały obowiązkowych świadectw weterynaryjnych przy przywozie wyrobów skórzanych. W konsekwencji przywóz wyrobów gotowych, które nie mają już właściwości surowego produktu pochodzenia zwierzęcego, w dalszym ciągu podlegał wymogom sanitarnym. Zgodnie z normami międzynarodowymi *Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt* (OIE) i Porozumieniem w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych WTO takie wymogi powinny jednak mieć zastosowanie jedynie do surowych produktów pochodzenia zwierzęcego, natomiast w pozostałych przypadkach Indie powinny je naukowo udowodnić. Dzięki wysiłkom UE, która poruszała tę kwestię w kontaktach z właściwymi organami w Indiach, barierę tę usunięto dla wybranych produktów końcowych poprzez przyjęcie przez Indie nowego zgłoszenia. Pomimo tego częściowego sukcesu UE będzie kontynuowała starania w celu pełnego rozwiązania tego problemu.

Jeżeli chodzi o sektor ICT, Indie w dalszym ciągu są trudnym partnerem ze względu na różne ograniczenia utrudniające przedsiębiorstwom z UE dostęp do rynku, takie jak ciągły wzrost ceł (wspomniany w rozdziale II), obowiązkowe badania i licencjonowanie³⁰, a także obowiązkowa rejestracja i wymogi w zakresie etykietowania. Mimo to częściowo wyeliminowano jedną barierę dotyczącą używanych urządzeń telekomunikacyjnych, gdyż Indie znacznie złagodziły normy dotyczące wywożonych towarów, które należy z powrotem przywieźć w celu naprawy. Zgodnie z zawiadomieniem wydanym przez Centralny Zarząd ds. Podatków Pośrednich i Ceł (CBIC) można dokonywać przywozu tych towarów bezcłowo, pod warunkiem że zostaną one ponownie wywiezione po naprawach. Wywiezione towary elektroniczne można obecnie przywozić z powrotem w celu ich naprawy w ciągu siedmiu lat po dokonaniu wywozu (uprzednio: trzy lata), przy czym należy dokonać ich ponownego wywozu w ciągu jednego roku po przywozie (uprzednio: sześć miesięcy). Jeżeli podmioty gospodarcze z UE będą nadal napotykać trudności pomimo tych pozytywnych kroków, Komisja jest gotowa w dalszym ciągu podnosić tę kwestię w rozmowach z Indiami.

7. Korea Południowa

Stosunki handlowe pomiędzy UE a Koreą Południową opierają się na umowie o wolnym handlu pomiędzy tymi dwiema stronami, którą tymczasowo stosowano od lipca 2011 r., a formalnie ratyfikowano w grudniu 2015 r. Choć w Korei Południowej utrzymuje się 17 barier, pomyślnie

³⁰ Stosowanie tego środka dotyczącego urządzeń telekomunikacyjnych wydłużono następnie do 1 sierpnia 2019 r.

usunięto jedną barierę w *sektorze motoryzacyjnym*, a jedną barierę w *sektorze części statków powietrznych* usunięto częściowo.

Jeżeli chodzi o *sektor motoryzacyjny*, Korea Południowa wymagała, by prześwit niezaladowanego pojazdu był większy niż 12 cm. Ponieważ UE nie miała równoważnego przepisu, gdyż to kryterium bezpieczeństwa uważano za przestarzałe, spowodowało to trudności we wprowadzaniu na rynek określonych kategorii pojazdów (pojazdów sportowych). Po interwencjach ze strony delegatury Unii Korea Południowa pozytywnie rozpatrzyła zmianę środka w taki sposób, by odzwierciedlić wymogi UE. Odpowiednio zmieniono prześwit pojazdu z 12 cm na 10 cm i niektóre pojazdy sportowe można teraz wprowadzać na rynek Korei Południowej bez potrzeby dokonywania kosztownych dostosowań w tym zakresie. UE w dalszym ciągu będzie wykorzystywać wszelkie środki w celu usunięcia pozostałych barier w sektorze motoryzacyjnym w Korei Południowej, takich jak certyfikacja części samochodowych lub ciągników siodłowych czy uciążliwe procedury celne i administracyjne.

Ponieważ umowa o wolnym handlu nie zawiera żadnych postanowień zwalniających towary naprawione w UE z należności celnych przy powrotnym wwozie do Korei Południowej, niektóre towary, takie jak *części statków powietrznych*, naprawione w UE mogły podlegać należnościom celnym (3–8 %) przy powrotnym wwozie do Korei Południowej. W 2016 r. w następstwie licznych interwencji Komisji Korea Południowa przedłużyła do końca 2018 r. obowiązywanie wygasających wcześniej zwolnień z cła na te towary. Na skutek licznych interwencji ze strony delegatury Unii oraz dyskusji w ramach Komitetu ds. Handlu Towarami oraz Komitetu ds. Ceł na temat umowy o wolnym handlu między UE a Koreą w 2018 r. Zgromadzenie Narodowe po raz kolejny przedłużyło obowiązywanie zwolnienia dotyczącego naprawionych części statków powietrznych o trzy lata – do dnia 31 grudnia 2021 r. Pomimo tego zadowalającego tymczasowego rozwiązania UE w dalszym ciągu będzie szukać trwałego rozwiązania tej kwestii.

D. WPŁYW USUNIĘCIA BARIER

W poprzednich rozdziałach niniejszego sprawozdania przeanalizowaliśmy przepływy handlowe związane z barierami usuniętymi w 2018 r. Metoda ta opiera się na danych liczbowych dotyczących dwustronnego wywozu z UE w odniesieniu do odpowiednich kodów taryfowych w zharmonizowanym systemie oznaczania i kodowania towarów; za jej pomocą kwantyfikuje się handel, który odbywa się pomimo bariery.

Ponadto od zeszłego roku niniejsze sprawozdanie zawiera szczegółową analizę na podstawie modelu ekonometrycznego, dzięki któremu można ocenić, w jakim stopniu przepływy handlowe z krajami partnerskimi zmieniły się po usunięciu danej bariery. W tym celu wykorzystano analizę regresji, aby określić wpływ usunięcia barier na wywóz z UE³¹.

³¹ Ściśle rzecz biorąc, zastosowaliśmy metodę „Difference-in-Difference”, aby przeanalizować wpływ na przepływy handlowe wyłącznie między UE a państwami, które nałożyły bariery dotyczące konkretnych produktów.

Na podstawie wyniku tej analizy ekonometrycznej zaobserwowanie pełnego wpływu strategii dostępu do rynku może nie być możliwe, ponieważ skoncentrowaliśmy się wyłącznie na barierach, które usunięto całkowicie, oraz ponieważ analiza nie obejmuje bardziej złożonych barier horyzontalnych, które wpływają na przykład na inwestycje lub prawa własności intelektualnej. Przeanalizowaliśmy skutki tej ograniczonej listy barier zniesionych w latach 2014–2017³².

Wyniki świadczą o tym, że usunięcie tego podzestawu barier wygenerowało wymierne korzyści dla eksporterów z UE. Szacunki wskazują na średni wzrost handlu o około 57 % po usunięciu barier. W ujęciu wartościowym oznacza to, że usunięcie tych barier wygenerowało w 2018 r. 6,1 mld EUR dodatkowego wywozu dla naszych przedsiębiorstw. Odpowiada to rządowi wielkości korzyści wynikających z wielu naszych umów handlowych. Jest to na przykład kwota wyższa niż łączny wpływ naszych umów z Kolumbią i Peru.

W ubiegłym roku na podstawie analizy wykorzystującej tę samą metodę uzyskano kwotę 4,8 mld EUR.

³² Analiza nie obejmuje liczby barier zniesionych w 2018 r., gdyż dane trzeba gromadzić przynajmniej przez rok po usunięciu barier, aby określić oddziaływanie na handel.

IV. WNIOSKI

W niniejszym sprawozdaniu przedstawiono przegląd barier w handlu i inwestycjach, wywierających bezpośredni wpływ na przedsiębiorstwa z UE, które to bariery zgłoszono i usunięto w ramach ściślejszego partnerstwa unijnego na rzecz dostępu do rynku pomiędzy Komisją, państwami członkowskimi i przedsiębiorstwami europejskimi.

W 2018 r. zgłoszono Komisji 45 nowych barier, a łączna ich liczba wzrosła do rekordowego poziomu 425 środków ograniczających handel. Po raz pierwszy Chiny zostały państwem o najwyższej całkowitej liczbie barier (37) dla naszych przedsiębiorstw, zaś na kolejnych miejscach znalazły się Rosja (34), Indie (25), Indonezja (25) oraz Stany Zjednoczone (23).

Jeżeli chodzi o 45 nowych barier zgłoszonych w 2018 r., Chiny, Stany Zjednoczone, Indie i Algieria plasują się na najwyższych miejscach zarówno pod względem liczby nowych barier zgłoszonych w 2018 r. (18), jak i pod względem skali ich potencjalnego wpływu na przepływy handlowe (41,8 mld EUR) – 81 % wszystkich przepływów, na które wpływ potencjalnie mogły mieć bariery. Z perspektywy regionalnej – w 2018 r. najwięcej nowych środków ograniczających handel zastosowały Azja oraz południowa część regionu Morza Śródziemnego, wprowadzając 26 nowych barier i potwierdzając negatywną tendencję z 2017 r.

Większość środków właściwych dla konkretnych sektorów dotyczyła sektorów win i napojów spirytusowych, rolnictwa i rybołówstwa, kosmetyków oraz sektora motoryzacyjnego. Jeżeli chodzi o ich ewentualny wpływ, wyróżniały się bariery w sektorach przemysłowych, takich jak ICT, metale szlachetne oraz sektory żelaza, stali i metali nieżelaznych, odpowiadając łącznie za 73 % wywozu, na który wpływ miały bariery; łączna wartość tego wywozu była równa 51,4 mld EUR (ponad dwukrotnie więcej niż w ubiegłym roku: 23,1 mld EUR).

Fakt ten potwierdza, że protekcyjizm wzrasta oraz że bariery handlowe w coraz większym stopniu wpływają na zainteresowane strony z UE. W odpowiedzi UE przyjęła egzekwowanie i wdrażanie swojej polityki handlowej za swój najwyższy priorytet. Komisja wzmocniła swoją strategię dostępu do rynku, zwiększając koordynację wśród instytucji Unii i zainteresowanych stron, poprawiając wybór barier najpilniej wymagających usunięcia oraz usprawniając komunikację i podnoszenie poziomu świadomości (m.in. poprzez inicjatywę dotyczącą dni dostępu do rynku). UE nie tylko w dalszym ciągu w pełni wykorzystuje szeroką gamę narzędzi służących skutecznemu eliminowaniu barier handlowych, ale też rozszerza tę gamę, poczynwszy od wielostronnych i dwustronnych działań w zakresie rozstrzygania sporów, po ambitny program negocjacji handlowych, wdrażanie umowy o wolnym handlu, działania dyplomatyczne oraz zapoczątkowanie nadrzędnej inicjatywy na rzecz europejskiej dyplomacji gospodarczej.

Biorąc pod uwagę 23 przeszkody usunięte w 2015 r., 20 barier usuniętych w 2016 r., rekordową liczbę 45 barier wyeliminowanych z powodzeniem w 2017 r. oraz kolejne 35 barier usuniętych w 2018 r., liczba barier usuniętych przez obecną Komisję wynosi 123. Tak wysoka skuteczność działań świadczy o zdecydowanej reakcji UE na obecne bardziej transakcyjne globalne otoczenie handlowe.

W 2018 r. usunięcie 35 barier przyniosło korzyści szczególnie ośmiu sektorom działalności gospodarczej, mianowicie sektorom: rolnictwa i rybołówstwa, motoryzacyjnemu, tekstylnemu-

skórzanemu, kosmetycznemu oraz sektorom win i napojów spirytusowych, produktów mineralnych, części statków powietrznych i ICT. Jeżeli chodzi o handel, na który działania te miały wpływ, 17 % potencjalnych korzyści jest związanych z obszarem rolnictwa i rybołówstwa, a 83 % z sektorami przemysłowymi, przy czym największe korzyści odniosły sektory motoryzacyjny (32 %), sektor win i napojów spirytusowych (17 %) oraz kosmetyczny (16 %). Ogółem nasze partnerstwo na rzecz dostępu do rynku mogło pozytywnie wpłynąć na wywóz z UE-28 o wartości około 7,8 mld EUR.

Począwszy od ubiegłego roku sprawozdania te obejmowały również udoskonaloną analizę regresji, by dokładniej określić ilościowo rzeczywisty wpływ usunięcia barier na wywóz z UE. Na podstawie szacunków wskazuje się, że usunięcie barier w latach 2014–2017 wygenerowało w 2018 r. dodatkowy wywóz dla naszych przedsiębiorstw o wartości co najmniej 6,1 mld EUR. Odpowiada to rządowi wielkości wielu naszych umów handlowych. W ubiegłym roku na podstawie analizy wykorzystującej tę samą metodę uzyskano kwotę 4,8 mld EUR.

Świadczy to o tym, że wraz ze wzrostem protekcjonizmu za granicą zwiększyły się nasze wysiłki na rzecz eliminacji barier. Wdrażanie i egzekwowanie mają większe niż kiedykolwiek wcześniej znaczenie dla zapewnienia wzrostu gospodarczego, zatrudnienia i konkurencyjności z korzyścią dla europejskich przedsiębiorstw i obywateli.

Komisja w bardzo ścisłej współpracy z państwami członkowskimi i zainteresowanymi stronami pozostaje w pełni zaangażowana w dalsze wzmacnianie partnerstwa na rzecz dostępu do rynku w celu skutecznego eliminowania barier i zwiększenia możliwości dla podmiotów gospodarczych z UE działających na całym świecie.