



Bruksela, dnia 14.10.2019 r.
COM(2019) 455 final

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

z wdrażania umów o wolnym handlu

1 stycznia 2018 r. - 31 grudnia 2018 r.

{SWD(2019) 370 final}

Spis treści

1.	WPROWADZENIE	5
2.	PRZEGLĄD GŁÓWNYCH WNIOSKÓW	7
2.1	Zarys ogólny.....	7
2.2	Dokonane postępy i główne otwarte kwestie	9
3.	UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI.....	10
3.1	Umowa handlowa między UE a Koreą Południową	10
3.2	Umowa handlowa UE z Kolumbią, Ekwadorem i Peru	12
3.3	Układ o stowarzyszeniu między UE a Ameryką Środkową	13
3.4	Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą	14
4.	POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU (DCFTA)	17
4.1	Gruzja.....	17
4.2	Mołdawia.....	18
4.3	Ukraina	18
5.	UMOWY O WOLNYM HANDLU PIERWSZEJ GENERACJI	19
5.1	Szwajcaria	19
5.2	Norwegia.....	20
5.3	Państwa Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu.....	20
5.4	Meksyk.....	21
5.5	Chile.....	22
5.6	Unia celna z Turcją	23
5.7	Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu z państwami Bałkanów Zachodnich	24
6.	UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM Z PAŃSTWAMI AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU	24
6.1	Umowa o partnerstwie gospodarczym z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC)	24
6.2	Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Afryką Wschodnią i Południową (ESA).....	26
6.3	Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Wybrzeżem Kości Słoniowej.....	27
6.4	Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Ghaną	27
6.5	Umowa o partnerstwie gospodarczym z Afryką Środkową (Kamerun).....	28
6.6	Umowa o partnerstwie gospodarczym z Forum karaibskiej grupy państw AKP (CARIFORUM) ...	28
6.7	Umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Pacyfiku	29
7.	HANDEL I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ: AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT NIEDAWNYCH DZIAŁAŃ	29
8.	HANDEL PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W RAMACH UNIJNYCH UMÓW HANDLOWYCH: AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT OSTATNICH WYDARZEŃ.....	32
9.	PRACE PROWADZONE W KONKRETNÝCH OBSZARACH.....	36
9.1	Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)	36
9.2	Usługi	38
9.3	Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią – prace przygotowawcze.....	39
9.4	Poprawa poziomu wykorzystania umów handlowych UE	41
10.	EGZEKWOWANIE PRAWA.....	42
10.1	Rozstrzygnięcie sporów z Koreą Południową.....	42
10.2	Rozstrzygnięcie sporów z Ukrainą.....	43
10.3	Rozstrzygnięcie sporów z Południowoafrykańską Unią Celną.....	43
11.	WNIOSKI	43

ZAŁĄCZNIK 1: WSKAŹNIKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE.....	45
ZAŁĄCZNIK 2: WSKAŹNIKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE.....	46

PRZEGLĄD UMÓW UWZGLĘDNIONYCH W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU

<u>Umowy preferencyjne nowej generacji</u>	
Strony	Obowiązuje od
umowa o wolnym handlu między UE a Koreą Południową	1 lipca 2011 r.
umowa handlowa między UE a Kolumbią, Peru i Ekwadorem	1 marca 2013 r. w odniesieniu do Peru, 1 sierpnia 2013 r. w odniesieniu do Kolumbii, 1 stycznia 2017 r. w odniesieniu do Ekwadoru.
układ o stowarzyszeniu UE–Ameryka Środkowa	1 sierpnia 2013 r.: filar handlowy w odniesieniu do Hondurasu, Nikaragui i Panamy, 1 października 2013 r.: w odniesieniu do Kostaryki i Salwadoru, 1 grudnia 2013 r.: w odniesieniu do Gwatemali.
kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą	21 września 2017 r.
<u>Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA)</u>	
między UE a Gruzją	1 września 2014 r., weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
między UE a Mołdawią	1 września 2014 r., weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
między UE a Ukrainą	1 stycznia 2016 r., weszła w życie w dniu 1 września 2017 r.
<u>Umowy preferencyjne pierwszej generacji</u>	
Strony	Obowiązuje od
unia celna między UE a Turcją	układ o stowarzyszeniu podpisano w 1963 r., ostatni etap unii celnej ukończono w dniu 1 stycznia 1996 r.
między UE a Szwajcarią	1972 r.
między UE a Norwegią	1 lipca 1973 r.
między UE a Izraelem	1 stycznia 1996 r.
między UE a Jordanią	1 maja 2002 r.
między UE a Palestyną ¹	1 lipca 1997 r.
między UE a Tunezją	1 marca 1998 r.
między UE a Marokiem	18 marca 2000 r.
między UE a Libanem	1 marca 2003 r.
między UE a Egiptem	21 grudnia 2003 r.
między UE a Algierią	1 września 2005 r.
umowa ogólna między UE a Meksykiem	w odniesieniu do towarów obowiązuje od dnia 1 lipca 2000 r.; w odniesieniu do

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

	usług obowiązuje od dnia 1 marca 2001 r.
układ o stowarzyszeniu między UE a Chile	1 lutego 2003 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Macedonią Północną ²	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 czerwca 2001 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Albanią	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 grudnia 2006 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Czarnogórą	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 stycznia 2008 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Serbią	umowa przejściowa w sprawie handlu w odniesieniu do Serbii: 1 lutego 2009 r.; w odniesieniu do UE: 8 grudnia 2009 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Bośnią i Hercegowiną	umowa przejściowa w sprawie handlu – 1 lipca 2008 r.
układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Kosowem ³	1 kwietnia 2016 r.
Umowy o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku	
między UE a Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC)	10 października 2016 r. w odniesieniu do Botswany, Eswatini, Lesotho, Namibii i Republiki Południowej Afryki; 4 lutego 2018 r. w odniesieniu do Mozambiku.
między UE a państwami Afryki Wschodniej i Południowej (umowa przejściowa)	14 maja 2012 r. w odniesieniu do Madagaskaru, Mauritiusa, Seszeli i Zimbabwe ⁴ .
między UE a Wybrzeżem Kości Słoniowej (umowa przejściowa)	3 września 2016 r.
między UE a Ghaną (umowa przejściowa)	15 grudnia 2016 r.
między UE a Afryką Środkową (Kamerun)	4 sierpnia 2014 r. w odniesieniu do Kamerunu
między UE a CARIFORUM	29 grudnia 2008 r. w odniesieniu do Antigui i Barbudy, Belize, Bahamów, Barbadosu, Dominiki, Republiki Dominikańskiej, Grenady, Gujany, Jamajki, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyn, Surinamu, oraz Trynidadu i Tobago.
między UE a państwami Pacyfiku (umowa przejściowa)	20 grudnia 2009 r. w odniesieniu do Papui-Nowej Gwinei, 28 lipca 2014 r. w odniesieniu do Fidzi ⁵ .

² Układ o stabilizacji i stowarzyszeniu.

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

⁴ Umowa obowiązuje w odniesieniu do Komorów od dnia 7 lutego 2019 r.

⁵ Umowa obowiązuje również w odniesieniu do Samoa od dnia 31 grudnia 2018 r.

1. WPROWADZENIE

W komunikacie z 2015 r. pt. „Handel z korzyścią dla wszystkich”⁶ Komisja zobowiązała się do składania corocznych sprawozdań z realizacji najważniejszych umów handlowych Unii Europejskiej (UE). Niniejsze sprawozdanie stanowi trzecie sprawozdanie w tej sprawie⁷.

Od 2015 r. europejska polityka handlowa znacznie ewoluowała; UE zawarła nowe umowy handlowe z Ekwadorem, Kanadą, Japonią, umowę o partnerstwie gospodarczym z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC), przejściowe umowy o partnerstwie gospodarczym z Ghaną i Wybrzeżem Kości Słoniowej oraz umowę w sprawie utworzenia pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu (DCFTA) z Ukrainą i rozpoczęła stosowanie tych umów. Ratyfikacja umów handlowych zawartych z Singapurem (2012 r.) i Wietnamem (grudzień 2015 r.) jest w toku. W 2018 r. 31 % unijnego handlu towarami z pozostałymi częściami świata obejmowały umowy preferencyjne. Odsetek ten wzrasta do poziomu 39 % w przypadku uwzględnienia umowy z Japonią, która weszła w życie w dniu 1 lutego 2019 r., oraz umów z Singapurem i Wietnamem, które podpisano odpowiednio w dniach 19 października 2018 r. i 30 czerwca 2019 r. Po uwzględnieniu porozumienia politycznego UE–Mercosur z dnia 28 czerwca 2019 r. odsetek ten wzrósłby do poziomu 41 %.

Obecnie umowy handlowe podlegają zasadom lepszego stanowienia prawa i są przedmiotem regularnych ocen *ex post*. Od 2015 r. przeprowadzono trzy oceny *ex post* w odniesieniu do umów handlowych między UE a Meksykiem, Chile i Koreą Południową. Obecnie trwają oceny *ex post* umów zawartych z CARIFORUM⁸ i sześcioma krajami śródziemnomorskimi⁹, a wkrótce oceny takie rozpoczną się w odniesieniu do umowy między UE a Kolumbią, Ekwadorem i Peru oraz między UE a Ameryką Środkową.

W niniejszym sprawozdaniu przedstawiono uaktualnione informacje na temat wdrażania 35 głównych umów handlowych z 62 partnerami, w tym sprawozdanie z pierwszego pełnego roku obowiązywania kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej między UE a Kanadą (CETA). Ponadto w sprawozdaniu opisano prace przeprowadzone przed wejściem w życie umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią.

Zgodnie z badaniem pt. „Eksport z UE: wpływ na zatrudnienie”¹⁰ 36 mln miejsc pracy w UE jest zależnych od wywozu poza terytorium UE, a 13,7 mln z tych miejsc zajmują kobiety. W latach 2000–2017 liczba miejsc pracy w UE istniejących dzięki wywozowi do pozostałych części świata wzrosła o 66 %. Oznacza to 14,3 mln dodatkowych miejsc pracy powstałych dzięki wywozowi. Odsetek zatrudnienia w UE związanego ze sprzedażą towarów i usług do pozostałych części świata w odniesieniu do całkowitego zatrudnienia wzrósł z 10,1 % w 2000 r. do 15,3 % w 2017 r. Miejsca pracy związane z wywozem są średnio o 12 % wyżej wynagradzane niż miejsca pracy w pozostałej części gospodarki. Z wywozu z UE czerpią korzyści europejscy pracownicy ze wszystkich państw członkowskich. Te dodatkowe miejsca pracy powstają w przedsiębiorstwach bezpośrednio zaangażowanych w eksport towarów

⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf

⁷ Pierwsze sprawozdanie opublikowano w dniu 9 listopada 2017 r., natomiast drugie – w dniu 31 października 2018 r.

⁸ Antigua i Barbuda, Belize, Bahamy, Barbados, Dominika, Republika Dominikańska, Grenada, Gujana, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyn, Surinam oraz Trynidad i Tobago.

⁹ Algierią, Egiptem, Jordanią, Libanem, Maroko i Tunezją.

¹⁰ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/november/tradoc_157516.pdf

i usług, a także unijne przedsiębiorstwa zaopatrujące przedsiębiorstwa eksportujące w towary i usługi.

Tak jak w przypadku poprzednich sprawozdań, umowy podzielono na cztery kategorie w zależności od ich treści i celów.

„Umowy nowej generacji”, takie jak umowy zawarte z Koreą Południową lub Kanadą, obejmują zarówno zobowiązania w zakresie liberalizacji handlu towarami, jak i zobowiązania w zakresie usług i inwestycji, zamówień publicznych, konkurencji i subsydiów oraz kwestii regulacyjnych. Celem tych umów jest opracowanie solidniejszych systemów handlu opartych na zasadach i wartościach przy udziale zainteresowanych krajów partnerskich oraz uwzględnienie konkretnych postanowień w sprawie handlu i zrównoważonego rozwoju. Najnowsze umowy zawierają również postanowienia szczegółowe mające na celu sprostanie wyzwaniom stojącym przed nowoczesnymi gospodarkami i społeczeństwami, np. umowa o partnerstwie gospodarczym z Japonią zawierająca rozdział dotyczący małych i średnich przedsiębiorstw, jak również postanowienia w sprawie usług informacyjnych i telekomunikacyjnych oraz handlu elektronicznego.

Umowy handlowe pierwszej generacji, których większość zawarto przed 2006 r., najczęściej dotyczą liberalizacji taryf celnych. **„Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu”** (DCFTA) mają na celu pogłębianie stosunków gospodarczych między poszczególnymi państwami sąsiadującymi a UE oraz skupiają się na zbliżeniu ich ustawodawstwa do prawodawstwa UE, zwłaszcza w obszarach związanych z handlem. UE zawarła umowy w sprawie DCFTA z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą oraz negocjuje taką umowę z Tunezją. „Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu” z sześcioma partnerami z Bałkanów Zachodnich¹¹, zawarte w latach 2001–2016, mają na celu wspieranie regionalnej integracji i stabilności w regionie oraz jego integracji gospodarczej z rynkiem UE.

W umowach o partnerstwie gospodarczym z państwami i regionami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) wyznaczono wyraźny cel rozwojowy. Są to asymetryczne umowy handlowe, w ramach których strona AKP liberalizuje około 80 % handlu w okresie 15–20 lat, podczas gdy UE przyznaje bezcłowy, bezkontyngentowy dostęp od pierwszego dnia. Jak dotąd większość tych umów reguluje handel towarami i współpracę na rzecz rozwoju. Umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Karaibów zawiera również postanowienia dotyczące usług, inwestycji i innych kwestii związanych z handlem. **W ramach umów o partnerstwie gospodarczym UE udziela krajom partnerskim znacznej pomocy związanej z handlem we wdrażaniu umów, wzmacnianiu konkurencyjności eksportowej i budowaniu infrastruktury gospodarczej**¹².

Niniejsze sprawozdanie uzupełnia obszerny dokument roboczy służb Komisji zawierający szczegółowe informacje dotyczące poszczególnych umów, w tym dane statystyczne, opisy najważniejszych zmian w handlu oraz sprawozdania z pracy komitetów. Dzięki niniejszemu sprawozdaniu i towarzyszącemu mu dokumentowi roboczemu służb Komisji Komisja wywiązuje się z obowiązków sprawozdawczych dotyczących wdrażania mechanizmu przeciwdziałającego obchodzeniu środków w odniesieniu do Korei Południowej, Gruzji i Mołdawii oraz mechanizmu stabilizacji sektora bananów w Ameryce Środkowej oraz Kolumbii, Ekwadorze i Peru.

¹¹ Albania, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Kosowo, Macedonia Północna i Serbia.

¹² Więcej informacji na temat poszczególnych umów można znaleźć w załączonym dokumencie roboczym służb Komisji.

Statystyki

Statystyki handlowe¹³ wykorzystane w niniejszym sprawozdaniu i załączony dokument roboczy służb Komisji dotyczący zmian przepływów handlowych i inwestycji opierają się na danych Eurostatu dostępnych w dniu 30 marca 2019 r., z wyjątkiem przypadków, w których wskazano inaczej. Najnowsze dostępne dane roczne dotyczące handlu towarami odnoszą się do 2018 r., natomiast dane dotyczące usług i inwestycji – 2017 r., z wyjątkiem przypadków, w których wskazano inaczej.

Podstawę statystyk dotyczących wskaźników wykorzystania preferencji stanowią dane administracyjne gromadzone przez państwo przywozu. Wskaźnik wykorzystania preferencji odzwierciedla udział przywozu lub wywozu realizowanego na podstawie preferencji handlowych jako udział w łącznym przywozie lub wywozie kraju partnerskiego *kwalifikującym* się do preferencji, tj. przywóz lub wywóz, który faktycznie został zrealizowany w ramach systemu preferencji podzielony przez łączny przywóz/wywóz kwalifikujący się do zastosowania preferencji. Przywóz kwalifikuje się do preferencji, jeżeli stosowana taryfa preferencyjna jest niższa od stawki należności celnych stosowanej względem kraju najbardziej uprzywilejowanego (KNU). W związku z tym w obliczeniach nie uwzględnia się handlu wolnego od cła z KNU.

Wskaźnik wykorzystania preferencji dotyczący przywozu do UE z krajów partnerskich opiera się na danych Eurostatu. Eurostat łączy dane dotyczące taryf celnych i przepływów handlowych w celu stworzenia zbioru danych, z którego Komisja pozyskuje informacje dotyczące zarówno traktowania preferencyjnego, do którego kwalifikuje się dany produkt, jak i zakresu, w jakim się je stosuje. Uzyskany zbiór danych jest zharmonizowany i spójny¹⁴ oraz umożliwia dokonanie porównań między krajami partnerskimi i poszczególnymi latami.

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

2. PRZEGLĄD GŁÓWNYCH WNIOSKÓW

2.1 Zarys ogólny

W 2018 r. handel towarami¹⁵ rósł wolniej niż w 2017 r., co odzwierciedlało trudną sytuację na poziomie globalnym: unijny handel z pozostałymi częściami świata wzrósł o 5 % (spadek

¹³ Ogólne dane statystyczne dotyczące przepływów handlowych towarów i usług oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla każdego kraju partnerskiego można znaleźć w towarzyszącym niniejszemu sprawozdaniu dokumencie roboczym służb Komisji.

¹⁴ Pewien margines błędu jest jednak nadal możliwy, ponieważ dane nie uwzględniają niektórych zmian w preferencyjnym statusie przywozu, takich jak wnioski o preferencje składane przez importerów po zgłoszeniu towarów organom celnym i odmowa preferencji, o której zadecydowały organy celne po weryfikacji i po zwolnieniu towarów.

¹⁵ Wszystkie dalsze dane statystyczne odnoszą się wyłącznie do handlu towarami, chyba że określono inaczej.

z poziomu 8 %), podczas gdy całkowity unijny handel w ramach umów preferencyjnych wzrósł o 3 % (spadek z poziomu 7 %). Wywóz z UE do preferencyjnych partnerów handlowych wzrósł o 2 % w 2018 r., nieco wolniej niż wywóz z UE do pozostałych części świata, który w tym samym okresie wzrósł o 4 %. Przywóz od preferencyjnych partnerów handlowych wzrósł o 4,6 % w porównaniu z 6,6 % w przypadku całkowitego przywozu do UE.

W 2018 r. 33 % wywozu z UE i 29 % przywozu do UE obejmowały umowy preferencyjne. Umowy te wciąż generowały znaczną nadwyżkę handlową w kwocie 84,6 mld EUR, podczas gdy unijny handel z pozostałymi częściami świata wykazał niewielki deficyt w handlu w wysokości 24,6 mld EUR po raz pierwszy od 2014 r.

Podobnie jak miało to miejsce w 2017 r., największym unijnym preferencyjnym partnerem handlowym była Szwajcaria, do której trafiło 24 % preferencyjnego wywozu z UE, a na kolejnych miejscach znalazły się Turcja (12 %) i Norwegia (8 %).

W 2018 r., analizując wywóz z UE w ramach umów preferencyjnych w podziale na sektory i kategorie, można zauważyć, że wywóz towarów innych niż produkty rolne wzrósł o 1,9 %. Wśród tych towarów maszyny i środki transportu pozostały w czołówce sektorów pod względem wartości wywozu z UE (bez zmian), następne w kolejności były chemikalia, w przypadku których odnotowano wzrost o 2,5 %. Wywóz z UE produktów rolno-spożywczych wzrósł o 2,2 %; głównymi sektorami wywozu były napoje, przetwory spożywcze i preparaty ze zbóż.

Analizując przywóz do UE w ramach umów preferencyjnych, przywóz towarów innych niż produkty rolne wzrósł o 5,2 %. Wśród tych towarów produkty mineralne oraz maszyny i urządzenia znalazły się w czołówce przywożonych towarów. Przywóz produktów rolno-spożywczych spadł o 0,5 %. Głównymi przywożonymi towarami były produkty roślinne.

W okresie sprawozdawczym europejskie przedsiębiorstwa dobrze wykorzystały umowy handlowe UE. Wykorzystanie preferencji pozostawało na wysokim poziomie w odniesieniu do wywozu z UE do Szwajcarii i Turcji oraz wzrosło w odniesieniu do Korei Południowej. Wykorzystanie preferencji wzrosło również w odniesieniu do Kolumbii, Ekwadoru, Egiptu i Jordanii. W 2018 r. wskaźnik wykorzystania preferencji w odniesieniu do wywozu z UE do Kanady wynosił 37 %, co stanowiło wzrost z poziomu 30 % po pierwszych dziewięciu miesiącach tymczasowego stosowania. Ogólne wskaźniki wykorzystania preferencji w odniesieniu do 2018 r. powinny w przyszłości wzrosnąć w świetle faktu, że w ramach CETA o taryfy preferencyjne można ubiegać się z mocą wsteczną (przez okres do trzech lat). W szczególności wskaźnik wykorzystania można w przyszłości zwiększyć, usprawniając wykorzystanie preferencji w przypadku wywozu z UE samochodów i części zamiennych, w odniesieniu do których stopniowo wprowadza się znoszenie taryf; w odniesieniu do tego segmentu, który stanowi 41 % kwalifikowalnego wywozu z UE, wskaźniki wykorzystania preferencji wyniosły zaledwie 10 % w 2018 r. Z wyłączeniem samochodów i części zamiennych średni wskaźnik wykorzystania preferencji w wywozie z UE do Kanady wynosiłby około 55 %.

W 2018 r. kraje będące partnerami handlowymi UE nadal skutecznie wykorzystywały preferencje, a średni wskaźnik wykorzystania wynosił 87 %. Informacje na temat wykorzystania preferencji w przywozie do UE można znaleźć w załączniku 1; natomiast informacje na temat wykorzystania preferencji w wywozie z UE można znaleźć w załączniku 2.

Wskaźniki wykorzystania preferencji stanowią sposób oceny stopnia, w jakim przedsiębiorstwa po obu stronach wymiany handlowej wykorzystywały preferencje taryfowe

w okresie sprawozdawczym (zob. ramka na stronie 6). Chociaż wskaźniki wykorzystania preferencji w wywozie z UE pozostają niedoskonałymi wskaźnikami przy ocenie funkcjonowania umów handlowych, zapewniają one orientacyjne wskazanie wykorzystania umów handlowych UE przez eksporterów z UE oraz z krajów partnerskich. Należy zauważyć, że zmiany pod względem wskaźników wykorzystania preferencji mogą wynikać z wielu powodów, np. z obniżenia marginesu preferencji lub zmian warunków rynkowych, pojawienia się nowych podmiotów itp., przy czym nie wszystkie z nich są powiązane z wdrażaniem danej umowy handlowej.

2.2 Dokonane postępy i główne otwarte kwestie

Aktualizacja dotycząca postępów w obszarze środków sanitarnych i fitosanitarnych oraz oznaczeń geograficznych¹⁶ znajduje się w sekcji 8 („Handel produktami rolnospożywczymi”). Więcej informacji na temat barier w handlu znajduje się w [sprawozdaniu Komisji w sprawie barier w handlu i inwestycjach](#) z 2019 r.¹⁷

Techniczne i administracyjne bariery handlowe

W sektorze motoryzacyjnym w 2018 r. zniesiono kilka istotnych barier, zwłaszcza w przypadku Egiptu i Korei Południowej. Ponadto, po złagodzeniu przepisów dotyczących etykietowania, unijny sektor tekstylny oraz sektor wyrobów skórzanych mają obecnie ułatwiony dostęp do rynku egipskiego.

Produkty unijne nadal napotykają jednak bariery w dostępie do wielu rynków w krajach partnerskich, które zawarły umowę handlową z UE. Istotnym źródłem obaw są ograniczenia nałożone przez niektóre kraje śródziemnomorskie na przywóz do UE.

Ponadto europejskie napoje alkoholowe, zwłaszcza wina, piwa i napoje spirytusowe, nadal są przedmiotem szerokiej dyskryminacji przez niektóre kraje będące partnerami handlowymi UE, takie jak Kanada, Kostaryka, Ekwador i Peru. UE nadal angażuje tych partnerów w celu zapewnienia usunięcia praktyk dyskryminacyjnych.

W 2018 r. Komisja zgłosiła nałożony przez Ukrainę zakaz wywozu nieprzetworzonego drewna. W styczniu 2019 r., ze względu na brak postępów, UE zwróciła się o przeprowadzenie dwustronnych konsultacji z Ukrainą, uruchamiając mechanizm rozstrzygania sporów przewidziany w ramach umowy ustanawiającej stowarzyszenie między UE a Ukrainą (zob. również sekcja 10 „Egzekwowanie prawa”).

Zamówienia publiczne

W ramach tymczasowego stosowania umowy z Kanadą (CETA) zapewnia się znaczące dalsze otwarcie kanadyjskiego rynku zamówień publicznych, w tym na szczeblu prowincji i na szczeblu lokalnym, które odpowiadają za znaczną część rynku zamówień publicznych w Kanadzie.

Pewne postępy można także dostrzec w przypadku Ukrainy i niektórych państw Bałkanów Zachodnich pod względem zwiększonej przejrzystości publicznych zaproszeń do składania

¹⁶ Oznaczenia geograficzne chronią nazwy konkretnych produktów, by promować ich unikalne cechy związane z pochodzeniem geograficznym. Nazwom produktów można przyznać „oznaczenie geograficzne”, jeżeli mają one szczególnie związek z miejscem, w którym są wytwarzane. Oznaczenia geograficzne, uznawane za własność intelektualną, odgrywają coraz istotniejszą rolę w negocjacjach handlowych między UE a innymi państwami.

¹⁷ COM(2019) 271 final z 17.6.2019.

ofert oraz dostosowania do unijnych ram prawnych i instytucjonalnych dotyczących zamówień publicznych. Potrzebne będą jednak dalsze prace w tej dziedzinie.

Główne kwestie podniesione przez kraje będące partnerami handlowymi UE

Niektóre kraje będące partnerami handlowymi UE podniosły również kwestie związane z wdrażaniem po stronie UE. Obejmują one w szczególności decyzję UE o nałożeniu środków ochronnych na przywóz wyrobów ze stali przyjętą w lipcu 2018 r., którą UE musiała podjąć w celu ochrony przemysłu Unii przed skutkami ubocznymi amerykańskich ceł na stal¹⁸. Niektóre unijne środki sanitarne i fitosanitarne, zwłaszcza polityka dotycząca pestycydów, ale też niedawno przyjęte rozporządzenie w sprawie produktów weterynaryjnych, również były obiektem krytyki niektórych krajów będących partnerami handlowymi UE, mimo że środki te nie są dyskryminujące i opracowano je w celu zapewnienia wysokiego poziomu bezpieczeństwa żywności w UE.

3. UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI

3.1 Umowa handlowa między UE a Koreą Południową

Zmiany w handlu

Umowa obowiązuje od lipca 2011 r. W 2018 r. całkowita wymiana handlowa między UE a Koreą Południową zmniejszyła się o 1,5 % (spadek o 1,2 % w przywozie do UE i o 2,2 % w wywozie z UE), co jest spójne ze spowolnionym wzrostem gospodarczym w Korei Południowej w 2018 r. oraz ogólnym spowolnieniem w handlu międzynarodowym. Niewielki spadek w wywozie z UE wydaje się wynikać z 7-proc. spadku w wywozie maszyn i urządzeń mechanicznych – głównych produktów wywozowych UE do Korei Południowej. Jednocześnie wywóz w tej kategorii wzrósł o 31 % od 2010 r. Jeżeli chodzi o środki transportu, które stanowią drugą kategorię wywozu pod względem wielkości, wywóz z UE nieznacznie zmniejszył się w 2018 r., podczas gdy wywóz z UE samochodów osobowych nadal się zwiększał, osiągając wzrost o ponad 9 %. Sektor środków transportu pozostaje sektorem o największym wzroście (+187 %) od chwili wejścia umowy w życie.

W 2018 r., drugi rok z rzędu, UE odnotowała deficyt w handlu towarami w wysokości 1,8 mld EUR. Jednocześnie, pomimo skomplikowanego otoczenia regulacyjnego, handel produktami rolno-spożywczymi pozostawał dynamiczny, a wywóz z UE wzrósł o blisko 5 %, co skutkowało nadwyżką w handlu UE wynoszącą ponad 2,8 mld EUR, za którą w dużej mierze odpowiadał handel środkami spożywczymi i napojami.

Handel usługami nadal rósł – o 8,3 % w 2017 r., a dodatni bilans handlowy UE wyniósł 5,6 mld EUR. Od chwili wejścia w życie umowy handel usługami rósł spójnie w obu kierunkach. Wartość przychodzących i wychodzących bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy dwoma partnerami pozostała dodatnia.

Pierwsza pięcioletnia ocena

¹⁸ Kwestię tę omówiono szczegółowo w 37. sprawozdaniu Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie unijnych działań antidumpingowych, antysubsydyjnych i ochronnych oraz stosowania instrumentów ochrony handlu przez państwa trzecie wobec UE w 2018 r. COM(2019) 158 final z 27.3.2019.

Komisja przedstawiła pierwszą **pięcioletnią ocenę** umowy w marcu 2019 r.¹⁹ W ocenie zasugerowano, że na ogół skutecznie realizowano cele umowy dotyczące liberalizacji handlu towarami, usługami i inwestycjami. Korzyści gospodarcze płynące z umowy rozkładają się symetrycznie między UE i Koreę Południową. W ciągu pierwszych pięciu lat wykonywania umowy wygenerowano wzrost unijnego produktu krajowego brutto (PKB) o 4,4 mld EUR. Umowa przyczyniła się także do ochrony praw własności intelektualnej, w szczególności egzekwowania i ochrony oznaczeń geograficznych UE. Ponadto ograniczono pozataryfowe koszty handlu, chociaż należy prowadzić dalsze działania w odniesieniu do normalizacji, oceny zgodności, etykietowania i środków sanitarnych i fitosanitarnych. W ocenie stwierdzono także, że umowa doprowadziła do wzmożonego wzrostu zapasów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednym z nieoczekiwanych skutków umowy stwierdzonym w ocenie jest ograniczone, lecz zauważalne zmniejszenie światowej emisji CO₂ w wyniku przesunięcia handlu²⁰.

Kwestie nierozstrzygnięte

Złożone i nieprzejrzyste procedury zatwierdzania sanitarnego i fitosanitarnego stosowane przez Koreę Południową w odniesieniu do przywozu produktów rolnych z państw członkowskich UE nadal budzą niepokój. Przykładowo zatwierdzenia przywozu wołowiny z niektórych państw członkowskich UE są w toku od ponad dziesięciu lat.

W dziedzinie własności intelektualnej Korea Południowa nadal musi ustanowić skuteczny system wynagrodzeń za prawa do odtwarzania w miejscach publicznych muzyki chronionej prawem autorskim, np. karaoke. Istnieją również obawy dotyczące wzmożonego wsparcia dla przemysłu stocznioowego ze strony Korei Południowej.

Handel i zrównoważony rozwój

Główna nierozstrzygnięta kwestia wiąże się z brakiem postępów w zakresie reformy prawa pracy oraz brakiem zgodności z rozdziałem umowy dotyczącym handlu i zrównoważonego rozwoju. W 2018 r. UE wezwała do przeprowadzenia konsultacji na podstawie **rozdziału umowy dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju** (więcej informacji można znaleźć w sekcji 10.1 „Egzekwowanie prawa”).

¹⁹ SWD(2019) 103 final z 7.3.2019.

²⁰ Zob. sekcja 9 końcowego sprawozdania oceniającego – Instytut IFO i Civic Consulting (maj 2018 r.).
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf

Etyczne ubrania wyprodukowane w UE, które są noszone na całym świecie

ASKET, szwedzka internetowa marka ubrań dla mężczyzn, jak wiele innych nowoczesnych przedsiębiorstw jest przyzwyczajona do świata bez granic i bezproblemowo komunikuje się z klientami na całym świecie. Umowy handlowe mogą pomóc w zniesieniu barier celnych, a tym samym w umożliwieniu równie swobodnego przepływu towarów.

„W miarę jak nasze przedsiębiorstwo rośnie, coraz częściej znajdujemy klientów poza rynkiem europejskim. Taryfy celne na ubrania jednak to utrudniają i sprawiają, że nasi klienci muszą więcej zapłacić za oferowane przez nas produkty. Otwierając rynki zagraniczne, takie jak rynek kanadyjski, południowokoreański i japoński, umowy handlowe zwiększają konkurencyjność naszych produktów”.

August Bard Bringéus,
współzałożyciel

3.2 Umowa handlowa UE z Kolumbią, Ekwadorem i Peru

Zmiany w handlu

W latach 2017–2018 całkowita wymiana handlowa między UE a trzema amerykańskimi krajami będącymi partnerami handlowymi spadła o 2,4 %. Wywóz z UE i przywóz do UE spadł odpowiednio o 1 % (140 mln EUR) i 3 % (500 mln EUR). Wynik ten w znacznym stopniu wiązał się ze spadkiem wywozu z Kolumbii do UE o 9 %, który nastąpił po spadku międzynarodowych cen kawy – głównego produktu eksportowego Kolumbii.

Analizując przepływy handlowe według sektora, maszyny, chemikalia i środki transportu wciąż odpowiadają za ponad 50 % wywozu z UE. Produkty rolne (zwłaszcza owoce tropikalne, takie jak banany), minerały i rudy stanowiły blisko 50 % przywozu do UE z tych trzech państw. W 2018 r. przywóz minerałów do UE odnotował największy spadek (o 700 mln EUR), podobnie jak wywóz maszyn z UE (o 350 mln EUR).

Z drugiej strony w 2018 r. wywóz produktów rolno-spożywczych z UE wzrósł o 8,5 %. Pozostaje on jednak wciąż niewielki w porównaniu z przywozem produktów rolno-spożywczych.

Unijny deficyt w handlu rzędu 2 mld EUR wykazuje tendencję spadkową od 2016 r. UE ma nadwyżkę handlową z Kolumbią.

Postępy i kwestie nierozstrzygnięte

Postępy poczyniono między innymi w odniesieniu do dostępu do rynku niektórych unijnych produktów rolnych, zwłaszcza przetworów mlecznych w przypadku Peru oraz niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego w przypadku Kolumbii. Jednocześnie nadal pozostaje wiele nierozstrzygniętych kwestii. Należą do nich:

- **Kolumbia:** *de facto* brak traktowania narodowego w przypadku zamówień publicznych na szczeblu niższym niż krajowy, środki antydumpingowe wprowadzone w 2018 r. na mrożone ziemniaki, ograniczenia przywozu samochodów ciężarowych, niektóre utrzymujące się dyskryminujące środki dotyczące napojów alkoholowych (piwa i napojów spirytusowych), zawłaszczanie unijnych oznaczeń geograficznych i brak uznania regionalizacji w odniesieniu do chorób zwierząt;
- **Ekwador:** dyskryminacja podatkowa przywożonych napojów alkoholowych, a także skomplikowany i ograniczający handel system licencjonowania przywozu i zarządzania kontyngentami taryfowymi przyznawanymi UE;

- **Peru:** utrzymujące się dyskryminujące środki wpływające na handel napojami alkoholowymi, trwające prace mające na celu rozwiązanie problemu zawłaszczania unijnych oznaczeń geograficznych, bariery techniczne wpływające na przywóz produktów leczniczych i wyrobów medycznych.

Ponadto wszystkie trzy państwa andyjskie nadal utrzymują zakaz przywozu z UE bydła i wołowiny ze względu na obawy związane z BSE²¹.

Ze swojej strony Kolumbia, Ekwador i Peru wyraziły zaniepokojenie w związku ze środkami UE ustalającymi najwyższy dopuszczalny poziom kadmu w produktach kakaowych i najwyższe dopuszczalne poziomy pozostałości pestycydów, które – zdaniem krajów będących partnerami handlowymi UE – mogą mieć wpływ na wywóz produktów rolnych z tych krajów.

Handel i zrównoważony rozwój

Pomimo wyzwań istniejących we wszystkich trzech państwach (dotyczących nieformalnego rynku pracy, praw do wolność zrzeszania się, inspekcji pracy oraz ochrony środowiska), w 2018 r. trzech członków andyjskich partnerów poczyniło postępy we wdrażaniu rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. Pozytywna dynamika odzwierciedlała bardziej zdecydowane i skoncentrowane starania UE w oparciu o bliższe partnerstwo z państwami członkowskimi UE oraz Międzynarodową Organizacją Pracy (MOP), a także w oparciu o większe zaangażowanie społeczeństwa obywatelskiego, zgodnie z [15-punktowym planem działania](#)²². Zaangażowanie UE było szczególnie intensywne w odniesieniu do Peru, a obie strony uzgodniły dalsze działania, sformalizowane w protokole z posiedzenia Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju. Powinno to utworzyć drogę do nadania nowego impulsu wdrażaniu postanowień dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju z Peru. Zadawalające postępy poczyniono również w odniesieniu do zaangażowania społeczeństwa obywatelskiego, m.in. za pośrednictwem specjalnych mechanizmów konsultacyjnych zarówno w Kolumbii, jak i w Ekwadorze.

3.3 Układ o stowarzyszeniu między UE a Ameryką Środkową

Zmiany w handlu

Rok 2018 był szóstym rokiem wdrażania filaru handlowego układu o stowarzyszeniu między UE a sześcioma państwami Ameryki Środkowej (Gwatemalą, Hondurasem, Kostaryką, Nikaraguą, Panamą i Salwadorem).

Handel między oboma blokami pomyślnie się rozwijał – wzrósł z około 11,4 mld EUR w 2014 r. do 12 mld EUR w 2018 r. W 2018 r. kraje partnerskie z Ameryki Środkowej miały niewielką całkowitą nadwyżkę handlową w wysokości około 100 mln EUR. Panama pozostaje głównym partnerem handlowym UE w regionie, na kolejnym miejscu plasuje się Kostaryka.

²¹ Gąbczasta encefalopatia bydła, zwana potocznie „chorobą szalonych krów”.

²² Plan działania to harmonogram powstały w wyniku ośmiomiesięcznych rozmów z Parlamentem Europejskim, państwami członkowskimi i społeczeństwem obywatelskim na rzecz bardziej zdecydowanego egzekwowania zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju w ramach dwustronnych umów handlowych. Sekcja 7 zawiera dalsze informacje szczegółowe na temat wdrażania postanowień dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju określonych w dwustronnych umowach handlowych.

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf

Wywóz z Ameryki Środkowej w dużej mierze nadal napędzają produkty rolno-spożywcze (które stanowią dwie trzecie wywozu z tego regionu do UE), głównie owoce, w przypadku których w 2018 r. odnotowano wzrost o 3,6 % w ujęciu rok do roku (tj. 1,9 mld EUR, z czego za 1,2 mld EUR odpowiadają banany). Banany nadal stanowią główny towar wywożony do UE przez partnerów z Ameryki Środkowej, a wywóz ten podlega mechanizmowi stabilizacyjnemu do końca 2019 r. W 2018 r. wywóz z Gwatemali i Nikaragui do UE przekroczył wartości progowe, jego udział w całkowitym przywozie do UE pozostawał jednak poniżej 6 %. Wpływ tego przywozu na unijny rynek bananów uznano za nieznaczny, w związku z czym nie podjęto żadnych działań w ramach mechanizmu stabilizacyjnego.

W 2018 r. wywóz z UE wzrósł o 11 % w porównaniu z 2017 r. Wywóz ten był zdominowany przez produkty inne niż produkty rolne. Unijna nadwyżka handlowa w tej kategorii wyniosła około 7,4 mld EUR.

W 2017 r. handel usługami był nadal znaczący i odpowiadał za około 40 % całkowitego handlu między UE a Ameryką Środkową, podobnie jak w latach poprzednich. Dzięki układowi o stowarzyszeniu unijne przedsiębiorstwa cieszą się usprawnionym dostępem do rynku usług i inwestycji oraz zamówień publicznych. UE nadal ściśle współpracuje z krajami partnerskimi z Ameryki Środkowej, by zapewnić przestrzeganie wszystkich zobowiązań, w tym tych dotyczących przejrzystości postępowań.

Handel i zrównoważony rozwój

Wdrażanie rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju postępowało zgodnie z [15-punktowym planem działania z lutego 2018 r.](#) Podejmowane działania obejmowały m.in. zaangażowanie Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) i rządów partnerskich w odniesieniu do sytuacji w zakresie zatrudnienia w niektórych państwach Ameryki Środkowej, zwłaszcza Gwatemali, a także działania dotyczące odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej, w tym warsztaty z MOP i Organizacją Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w Gwatemali. Ponadto Kostaryce zapewniono wsparcie w rozwoju jej krajowego planu w zakresie odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej oraz uruchomiono program odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej obejmujący Kostarykę i Panamę.

3.4 Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą

W 2018 r. rozpoczął się pierwszy pełny rok kalendarzowy wdrażania CETA. Wszystkie instrumenty zarządzania, w tym regulaminy wewnętrzne poszczególnych komitetów, zostały wdrożone i odbyły się pierwsze obrady niemal wszystkich komitetów²³. W pełni wdrożono nową unijną politykę przejrzystości: uzgodnione z Kanadą porządki obrad oraz wspólne sprawozdania komitetów i grup roboczych są dostępne na [stronie internetowej Komisji](#)²⁴. Posiedzenia komitetów przyczyniły się do poprawy wzajemnego zrozumienia perspektyw stron, które jest istotne przy wdrażaniu umowy.

Zmiany w handlu

Całkowita wartość dwustronnej wymiany handlowej w 2018 r. wyniosła 72 mld EUR, co stanowi wzrost o 4,5 % w porównaniu z 2017 r. Największy wzrost wywozu z UE odnotowano w przypadku chemikaliów – o 1,5 mld EUR (wzrost o 23 %) oraz w sektorze

²³ Tylko Komitet ds. Wzajemnego Uznawania Kwalifikacji Zawodowych nie obradował w 2018 r. Pierwsze posiedzenie tego Komitetu odbyło się w kwietniu 2019 r.

²⁴ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1811>

maszyn i urządzeń – o 850 mln EUR (wzrost o 10 %). Wywóz produktów rolno-spożywczych także wzrósł – o 4 %, co stanowi 9 % wywozu z UE do Kanady. Unijna nadwyżka handlowa wzrosła w 2018 r. do ponad 10 mld EUR (z 6 mld EUR w 2017 r.).

W 2018 r. wywóz z Kanady do UE odnotował niewielki spadek – o 1,7 % (521 mln EUR) w porównaniu z 2017 r., który głównie wynikał ze spadku wywozu nasion oleistych (o 300 mln EUR). W porównaniu jednak ze średnią z lat 2015–2017 wywóz z Kanady do UE wzrósł o 5 %.

Postępy poczynione w pierwszym roku wdrażania

W trakcie pierwszego posiedzenia we wrześniu 2018 r. Wspólny Komitet przeprowadził formalną wymianę poglądów na temat wdrażania CETA. Posiedzenie stanowiło także możliwość oceny postępów w kontekście wczesnego przeglądu rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju w następstwie zawarcia w październiku 2016 r. umowy w sprawie [Wspólnego instrumentu interpretacyjnego](#)²⁵. Komitet przyjął trzy istotne zalecenia dotyczące:

- (i) [handlu, działań w dziedzinie klimatu i porozumienia paryskiego](#)²⁶
- (ii) [handlu i płci](#)²⁷
- (iii) [małych i średnich przedsiębiorstw](#)²⁸.

Zalecenia te uutorowały drogę do wzmocnionej współpracy w ramach CETA nad tymi zasadniczymi kwestiami. Wspólny Komitet dokonał również przeglądu prac przeprowadzonych przez różne specjalne komitety, m.in. kwestii wymagających dalszej uwagi, takich jak – w odniesieniu do UE – zarządzanie kontyngentami taryfowymi na ser, dostęp do kanadyjskiego rynku wina i napojów spirytusowych oraz wdrażanie i egzekwowanie postanowień CETA w sprawie oznaczeń geograficznych.

W kontekście Forum ds. Współpracy Regulacyjnej Kanada i UE przyjęły plan prac, który obejmuje działania w zakresie współpracy w obszarze cyberbezpieczeństwa, dobrostanu zwierząt, kosmetyków i produktów farmaceutycznych, a także bezpieczeństwa produktów przeznaczonych dla konsumentów. Ponadto w ramach komitetu ds. środków sanitarnych i fitosanitarnych Kanada i UE postanowiły wzmacniać współpracę w zakresie zwalczania odporności na środki przeciwdrobnoustrojowe.

Zmianą kanadyjskiej ustawy o znakach handlowych mającą na celu ochronę oznaczeń geograficznych produktów spożywczych, którą wprowadzono w wyniku CETA, ustanowiono procedurę bezpośredniego stosowania ustawy przez unijnych posiadaczy praw w celu ochrony oznaczeń geograficznych. Pierwszy rezultat nowego systemu to ustanowienie chronionej nazwy pochodzenia „Prosciutto di Carpegna” w 2018 r. Producenci europejscy, którzy są zainteresowani wywozem do Kanady mają obecnie dostęp do skutecznego i prostego mechanizmu ochrony swoich oznaczeń geograficznych. Komisja opracowała praktyczny [przewodnik dla przedsiębiorstw dotyczący oznaczeń geograficznych w Kanadzie](#)²⁹, który ma im w tym pomóc.

²⁵ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017X0114\(01\)&from=PL](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22017X0114(01)&from=PL)

²⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157415.pdf

²⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157419.pdf

²⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157417.pdf

²⁹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/april/tradoc_157873.pdf

Ponadto nadal trwały prace nad stworzeniem systemu sądów ds. inwestycji ustanowionego w CETA, aczkolwiek postanowienia związane z systemem nie mają zastosowania do czasu ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE. W swojej [Opinii 1/17](#)³⁰ wydanej w dniu 30 kwietnia 2019 r. Trybunał Sprawiedliwości UE potwierdził zgodność postanowień CETA dotyczących systemu sądów ds. inwestycji z prawem Unii.

Handel i zrównoważony rozwój

W pierwszym roku wdrażania obie strony zintensyfikowały starania na rzecz wdrożenia postanowień dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. Poza przygotowywaniem trzech wyżej wymienionych zaleceń (dotyczących handlu i klimatu, handlu i płci oraz małych i średnich przedsiębiorstw) UE i Kanada podjęły pierwsze kroki w celu ich wdrożenia. Obejmowały one wspólny plan prac między UE a Kanadą dotyczący handlu i płci oraz konferencję „CETA: Podejmowanie działań w odniesieniu do handlu i klimatu”, która odbyła się w dniu 24 stycznia 2019 r. Podczas konferencji przeanalizowano, wraz z zainteresowanymi stronami, w tym przedsiębiorstwami z sektora zielonych technologii, w jaki sposób najlepiej wykorzystać instytucjonalne i prawne ramy CETA w celu wsparcia realizacji porozumienia paryskiego. Kanada i UE nadal angażowały się w kwestie będące wspólnymi priorytetami w zakresie współpracy uzgodnione podczas posiedzenia pierwszego komitetu ds. handlu i zrównoważonego rozwoju oraz ułatwiały tworzenie struktur społeczeństwa obywatelskiego po obu stronach w celu monitorowania wdrażania.

Kwestie nierozstrzygnięte

Pierwszy pełny rok wdrażania był udany dla obu stron i nie zaobserwowano żadnych negatywnych skutków. Niemniej jednak wciąż pozostaje kilka nierozstrzygniętych kwestii, którymi należy się zająć.

Jedną z tych kwestii jest system administracji ustanowiony przez Kanadę w celu zarządzania kontyngentami na ser. Chociaż w 2018 r. wskaźniki wykorzystania kontyngentów na ser były bardzo wysokie i wynosiły odpowiednio 99,1 % i 71,1 % dla sera najwyższej jakości i sera przemysłowego, UE jest nadal zaniepokojona sposobem, w jaki kontyngenty są wypełniane, ponieważ ma to znaczący wpływ na wartość kontyngentów dla eksporterów z UE. Wykorzystanie kontyngentów przyspieszyło pod koniec okresu przy znacznym wzroście przywozu do Kanady w ciągu ostatnich dwóch miesięcy 2018 roku. Komisja uważa, że przyznanie kanadyjskim producentom sera 50 % kontyngentu na ser o wysokiej wartości znacząco zakłóca wykorzystanie i wartość kontyngentu oraz nie jest zgodne z postanowieniami CETA. W ramach CETA kontyngenty powinny być przyznawane „takim podmiotom, które je [kontyngenty] najlepiej wykorzystają”³¹. W kwietniu 2019 r. UE wystąpiła o przegląd śródk okresowy systemu administracji kontyngentami na ser CETA.

Innym kluczowym problemem z punktu widzenia UE jest istnienie praktyk dyskryminacyjnych wpływających na handel winami i napojami spirytusowymi w UE. UE uważa, że wiele kanadyjskich praktyk mających zastosowanie na szczeblach federalnych lub prowincji nie jest zgodnych ze zobowiązaniami Kanady w ramach CETA.

Ze swojej strony Kanada wyraziła zaniepokojenie w związku z wdrożeniem przez UE protokołu CETA o wzajemnym uznawaniu wyników ocen zgodności oraz w związku z administracyjnym zarządzaniem kontyngentami taryfowymi przez UE. Kanada wyraziła także obawy dotyczące tego, że na jej zdolność do czerpania korzyści z CETA mogłyby

³⁰ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:62017CV0001\(02\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:62017CV0001(02))

³¹ Załącznik 2B CETA

wpłynąć wymogi w zakresie etykietowania kraju pochodzenia na szczeblu krajowym i unijnym, a także niektóre unijne normy sanitarne i fitosanitarne.

Porcelanosa (Hiszpania) – ceramika transatlantycka

Porcelanosa to przedsiębiorstwo wytwarzające ceramikę, które sprzedaje wysokiej jakości płytki do kuchni i łazienek i czerpie korzyści z usprawnionych możliwości biznesowych w Kanadzie.

Porcelanosa skorzystała na łatwiejszych warunkach eksportowych, co doprowadziło do znacznego otwarcia rynku kanadyjskiego, w tym dużego kanadyjskiego rynku zamówień publicznych na szczeblu federalnym i stanowym.

„Mamy wielkie nadzieje dotyczące rynku kanadyjskiego. Na przykład otworzyliśmy niedawno nowy sklep w jednym z najbardziej ekskluzywnych obszarów handlowych w Toronto. CETA umożliwiła nam oferowanie lepszych cen i pozwoliła stać się bardziej konkurencyjnymi. Ograniczyła także biurokrację dotyczącą wywozu z UE do Kanady. W przypadku działalności Porcelanosa w Kanadzie umowa przynosi zdecydowane korzyści”.

Silvestre Segarra Soriano,

kierownik ds. wywozu w Grupie Porcelanosa

Stella Milano 1952 – włoska biżuteria z historią

Stella Milano 1952 ma długą tradycję wytwarzania biżuterii. W 1952 r., w cieniu katedry w Mediolanie, czterech braci założyło przedsiębiorstwo wytwarzające i sprzedające biżuterię.

Przed CETA cła przywozowe nałożone przez Kanadę na biżuterię wynosiły do 8,5 %. Dzięki obniżkom taryf celnych wynikających z CETA przedsiębiorstwo Stella Milano odnotowało wzrost wywozu do Kanady o 30 %.

„CETA pomogła nam zwiększyć sprzedaż do Kanady o niemal jedną trzecią. Mając na uwadze, że coraz więcej importerów w Kanadzie się z nami kontaktuje, oczekujemy jeszcze większego wzrostu”.

Dimitri Stella,

dyrektor generalny Stella Milano 1952

4. POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU (DCFTA)

4.1 Gruzja

DCFTA z Gruzją obowiązuje od września 2014 r. a jej realizacja przebiega zgodnie z planem. Ogólnie rzecz biorąc, w 2018 r. dwustronny handel towarami wzrósł o 3 %, jednak gruziński wywóz spadł o 1,6 %, prowadząc do niewielkiego wzrostu unijnego handlu z Gruzją.

W 2017 r. Gruzja dokonała postępów we wdrażaniu strategii sanitarnej i fitosanitarnej. Wciąż jednak nie wydano zezwolenia na wywóz produktów mięsnych i mlecznych do UE, a gruzińskie przedsiębiorstwa nadal mają trudności ze spełnieniem unijnych norm bezpieczeństwa w odniesieniu do produktów takich jak orzechy laskowe. UE nadal wspiera Gruzję w usprawnianiu systemu sanitarnego i fitosanitarne.

Jeżeli chodzi o zamówienia publiczne, Gruzja nadal musi ustanowić niezależny organ odwoławczy ds. zamówień publicznych, a także w dalszym ciągu dostosowywać swoje ustawodawstwo w zakresie zamówień publicznych do prawodawstwa UE.

Program wsparcia na lata 2018–2019 na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw nadal jest realizowany. Uzupełnia go projekt dotyczący nadzoru rynku³² w celu wspierania Gruzji w dostosowywaniu ram regulacyjnych do prawodawstwa UE. UE również nadal wspiera gruzińską agencję ds. konkurencji.

Ponadto w 2018 r. Gruzja przyjęła plan prac dotyczący handlu i zrównoważonego rozwoju na lata 2018–2020, obejmujący główne elementy wymagane do wdrożenia rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju (m.in. inspekcję pracy i dialog społeczny, nielegalny handel dziką fauną i florą, zrównoważoną gospodarkę leśną, zwalczanie handlu produktami z nielegalnie pozyskiwanego drewna oraz skuteczne wdrażanie zobowiązań w zakresie działań w dziedzinie klimatu).

4.2 Mołdawia

DCFTA obowiązuje od września 2014 r. Od tego czasu handel stale rośnie. W 2018 r. całkowity handel wzrósł o 14 %, a bilans handlowy w odniesieniu do UE pozostał dodatni.

W 2018 r. kontynuowano prace nad zbliżeniem ustawodawstw, przy czym dokonano postępów w odniesieniu do środków sanitarnych i fitosanitarnych, sektora energetycznego, zamówień publicznych i przepisów technicznych. Mołdawia przygotowuje również nowy kodeks celny. Mołdawia wciąż musi zmienić ustawodawstwo krajowe, aby wypełnić zobowiązanie dotyczące zasad pomocy państwa. UE zamierza uruchomić nowy projekt mający na celu wspieranie funkcjonowania mechanizmów konsultacji ze społeczeństwem obywatelskim ustanowionych w rozdziałach dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju zawartych w jej umowach handlowych, z którego korzyści odniosą zarówno unijne, jak i mołdawskie wewnętrzne grupy doradcze.

4.3 Ukraina

Handel między Ukrainą a UE rośnie od chwili rozpoczęcia tymczasowego stosowania umowy w 2016 r. Wartość dwustronnej wymiany handlowej w 2018 r. wyniosła 40 mld EUR, co stanowi wzrost o 9 % w porównaniu z 2017 r. W 2018 r. do UE trafiło 42 % światowego wywozu Ukrainy. UE utrzymała nadwyżkę handlową na poziomie 4 mld EUR.

Ukraina dokonała postępów w wielu sektorach. UE z zadowoleniem przyjmuje szczególnie nowe projekty regulacji prawnych dotyczące zamówień publicznych, które rząd ukraiński zamierza przedstawić Parlamentowi w 2019 r. Ukraina dokonuje również postępów w dostosowywaniu swoich ram i norm regulacyjnych do prawa Unii, a jednocześnie trwa proces zbliżania przepisów dotyczących środków sanitarnych i fitosanitarnych, współpracy celnej i ułatwień w handlu. Ukraina musi jednak usprawnić egzekwowanie praw własności intelektualnej oraz ustanowić przepisy spełniające normy międzynarodowe. Ponadto Ukraina musi lepiej dostosować przepisy krajowe do unijnych zasad pomocy państwa.

Komisja odpowiedziała na szybko rosnący przywóz niestandardowych kawałków drobiu z Ukrainy, który rozpoczął się w 2016 r. Aby wyeliminować ryzyko nieograniczonego przywozu, Komisja – upoważniona przez Radę – wynegocjowała z Ukrainą zmianę układu o stowarzyszeniu polegającą na ograniczeniu tego przywozu i przywróceniu stawki KNU na przywóz przekraczający limity. Trwają prace nad formalnym sfinalizowaniem tej zmiany.

³² 1,5 mln EUR w okresie od stycznia 2018 r. do grudnia 2018 r.

UE nadal monitoruje i podnosi w kontaktach z Ukrainą szereg innych barier handlowych, takich jak nowa ustawa o podatku od wartości dodanej uchwalona przez Ukrainę w 2018 r., w której nie przewidziano zwrotu podatku od wartości dodanej w odniesieniu do wywozu rzepaku i nasion soi.

Ze względu na brak postępów w zakresie zakazu wywozu drewna UE wystąpiła z wnioskiem o przeprowadzenie dwustronnych konsultacji w sprawie rozstrzygnięcia sporu w ramach układu o stowarzyszeniu (zob. sekcja 10 dotycząca „Egzekwowania prawa”).

Ukraińską grupę doradczą ustanowiono przed drugim posiedzeniem Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju między UE a Ukrainą, które odbyło się w dniu 13 listopada 2018 r., po którym w dniu 14 listopada 2018 r. miało miejsce otwarte Forum Społeczeństwa Obywatelskiego. Zadaniem grupy było rozpoczęcie rozmów i konkretnych prac z grupą doradczą UE.

Zgodnie z [15-punktowym planem działania z lutego 2018 r.](#) dotyczącym handlu i zrównoważonego rozwoju, a w szczególności jego motywem przewodnim dotyczącym „priorytetów państwa”, rozmowy w ramach Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju skupiały się na kluczowych obszarach prac nad wdrożeniem handlu i zrównoważonego rozwoju między UE a Ukrainą, m.in. kwestiach związanych z handlem i pracą (inspekcja pracy, modernizacja stosunków pracy, dialog społeczny), a także kwestiach związanych z handlem i środowiskiem (zrównoważona gospodarka leśna i powiązana produkcja, sprzedaż, przetwarzanie drewna i handel drewnem). Po posiedzeniu podkomitetu UE i Ukraina opublikowały [wnioski operacyjne](#), a także [wspólne oświadczenie](#) skierowane do społeczeństwa obywatelskiego³³.

5. UMOWY O WOLNYM HANDLU PIERWSZEJ GENERACJI

5.1 Szwajcaria

W 2018 r. Szwajcaria, trzeci partner handlowy UE pod względem wielkości obrotów handlowych w ujęciu ogólnym (odpowiadający za 7 % unijnego handlu towarami z państwami niebędącymi członkami UE), pozostała czołowym krajem partnerskim UE w ramach umów preferencyjnych. W 2018 r. UE odnotowała dużą nadwyżkę handlową ze Szwajcarią rzędu 48 mld EUR.

Szwajcaria jest drugim najważniejszym partnerem handlowym UE w odniesieniu do usług. Wartość usług świadczonych przez UE w Szwajcarii ciągle rosła przez ostatnich pięć lat, osiągając 119 mld EUR w 2017 r., co stanowi wzrost o 2 % w porównaniu z 2016 r. Wartość usług świadczonych przez Szwajcarię w Unii w 2017 r. wyniosła 72 mld EUR, co stanowi spadek o 23 % w porównaniu z poprzednim rokiem. UE utrzymała nadwyżkę handlową w sektorze usług.

Jeżeli chodzi o bezpośrednie inwestycje zagraniczne Szwajcaria jest także zasadniczym partnerem, przypada na nią 13 % bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE. Wartość BIZ Szwajcarii w UE w 2017 r. osiągnęła 802 mld EUR i wykazała średnioroczny wzrost o 15 % w ciągu ostatnich czterech lat. Wartość BIZ UE w Szwajcarii w 2017 r. wyniosła 979 mld EUR, przy średniorocznym wzroście w tym samym okresie na poziomie 10 %.

We wrześniu 2018 r. parlament szwajcarski zatwierdził długo wyczekiwaną reformę podatku od osób prawnych, zmieniającą dyskryminacyjny kantonalny status podatkowy

³³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib_section.cfm?sec=144

przedsiębiorstw, który również był problematyczny z punktu widzenia pomocy państwa. Nowe przepisy powinny wejść w życie w dniu 1 stycznia 2020 r.

Negocjacje między UE a Szwajcarią w sprawie porozumienia dotyczącego ram instytucjonalnych, obejmujące niezależne rozstrzygnięcie sporów, zasady pomocy państwa oraz zobowiązanie do modernizacji umowy o wolnym handlu z 1972 r. i innych porozumień handlowych, zostały zakończone na szczeblu politycznym w listopadzie 2018 r. Szwajcarska Rada Federalna nie zatwierdziła jeszcze jednak umowy, co UE uznaje za warunek wstępny zawarcia przyszłych umów w sprawie udziału Szwajcarii w rynku wewnętrznym UE oraz jeden z podstawowych elementów warunkujących decyzje umożliwiające dalsze postępy w tworzeniu korzystnego dla obu stron dostępu do rynku.

5.2 Norwegia

Norwegia jest trzecim partnerem handlowym UE pod względem wielkości obrotów handlowych w ramach umów preferencyjnych. W 2018 r. dwustronna wymiana handlowa utrzymywała się na wysokim poziomie, a jej wzrost w porównaniu z 2017 r. wyniósł prawie 11 %. Unijny deficyt w handlu z Norwegią wyniósł blisko 30 mld EUR. Rosnący całkowity deficyt w znacznym stopniu wynikał z większego przywozu produktów mineralnych, w przypadku których zarejestrowano wzrost o niemal 6 mld EUR.

Wywóz z UE towarów innych niż produkty rolne wzrósł o ponad 3 mld EUR, co stanowi wzrost o 6,3 % w porównaniu z 2017 r. Unijny wywóz produktów rolno-spożywczych także pozostał na wysokim poziomie i odnotował nadwyżkę handlową w wysokości blisko 4 mld EUR.

Nowa umowa w sprawie dalszej liberalizacji handlu niektórymi produktami rolnymi weszła w życie w 2018 r. W planie działań powinien się znaleźć obecnie przegląd systemu handlu przetworzonymi produktami rolnymi. Ponadto UE jest gotowa do wznowienia negocjacji w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych.

Norwegia jest szóstym partnerem handlowym UE pod względem wielkości obrotów handlowych w przypadku usług. W 2017 r. handel usługami był stabilny – wartość handlu ogółem wyniosła 44 mld EUR, a nadwyżka handlowa UE była nieznacznie wyższa niż w 2016 r. i wyniosła ponad 13 mld EUR. Bilans handlowy w zakresie usług pozostał dodatni dla UE, tak jak miało to miejsce w poprzednich latach.

5.3 Państwa Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu

UE jest najważniejszym regionem partnerskim pod względem handlu dla państw południowej części regionu Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu. W tym kontekście unijne umowy preferencyjne z ośmioma krajami partnerskimi w regionie (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, okupowane terytoria palestyńskie i Tunezja) obowiązują od wielu lat. Umowy te obejmują pewną asymetrię na korzyść większości tych krajów, co ma na celu promowanie rozwoju gospodarczego w regionie i jego ściślejszą integrację z rynkiem wewnętrznym UE; między innymi zawierają one postanowienia dotyczące konkurencji i pomocy publicznej.

W 2018 r. całkowity handel między UE a wspomnianymi ośmioma partnerami osiągnął wartość 175 mld EUR (tj. 4 % handlu UE z pozostałymi częściami świata), co stanowi wzrost o 2 % w porównaniu z 2017 r. UE utrzymuje nadwyżkę handlową z wszystkimi ośmioma krajami partnerskimi z południowej części regionu Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu objętymi umową preferencyjną, chociaż nadwyżka ta spadła o 10 % w porównaniu

z 2017 r. (tj. nieco mniej niż spadek o 13 % odnotowany w poprzednim okresie sprawozdawczym). Wspomnianą tendencję wyjaśniają wzrost wywozu z tych krajów do UE oraz, częściowo, skutki wynikające ze środków ograniczających handel, z których część nałożono w ostatnich latach, aby poprawić bilans handlowy: ponieważ UE jest głównym eksporterem do tego regionu, często wpływa to na jej wywóz.

W handlu produktami rolno-spożywczymi z regionem UE odnotowała nadwyżkę w wysokości niemal 5 mld EUR w 2018 r. Jednocześnie niektóre kraje partnerskie odnotowały wzrost wywozu produktów rolno-spożywczych, np. Tunezja (+44 %, głównie ze względu na oliwę z oliwek), okupowane terytoria palestyńskie (+25 %) oraz Maroko (+5 %). Maroko i Tunezja odnotowują nadwyżkę handlową z UE w sektorze rolno-spożywczym.

UE zgłosiła krajom będącym jej partnerami handlowymi obawy dotyczące mnożenia środków ograniczających handel, które przyjęła część z tych państw, zwłaszcza Algieria, Egipt – oraz ostatnio – Tunezja³⁴. UE nadal przy każdej okazji podnosi te kwestie z krajami partnerskimi z południowej części regionu Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu, ponieważ stosunki handlowe muszą opierać się na zasadach i UE oczekuje od swoich partnerów, że będą wypełniali podjęte zobowiązania.

UE jest gotowa, by nadal wspierać swoich partnerów handlowych w przeprowadzaniu reform w celu zwiększenia konkurencyjności i zdolności wywozowej państw południowej części regionu Morza Śródziemnego i Bliskiego Wschodu. Obecnie trwają negocjacje z Tunezją w sprawie rozszerzenia zakresu i modernizacji umów handlowych, a wkrótce mogą zostać wznowione z Marokiem. Modernizacja i pogłębianie istniejących umów powinny przyczynić się do poprawy integracji gospodarczej z państwami południowego sąsiedztwa UE, z których część to bardzo ważni partnerzy dla UE. Ponadto trwający przegląd paneurośroziemnomorskiej konwencji w sprawie reguł pochodzenia wprowadzi bardziej elastyczne przepisy oraz ułatwi integrację gospodarczą i handel w regionie.

5.4 Meksyk

Meksyk jest drugim partnerem handlowym UE w Ameryce Łacińskiej pod względem wielkości obrotów handlowych, zaraz po Brazylii. Kompleksowa umowa handlowa weszła w życie w 2000 r. w odniesieniu do towarów i w 2001 r. w odniesieniu do usług. W ciągu blisko dwudziestu lat stosowania umów dwustronny handel towarami między UE a Meksykiem zwiększył się ponad trzykrotnie. W 2018 r. wymiana handlowa między UE a Meksykiem wzrosła o niemal 6 %, a UE utrzymała nadwyżkę handlową w wysokości 13 mld EUR, choć była ona nieco niższa niż w 2017 r. Wywóz z UE do Meksyku wzrósł o 4 %. Przywóz z Meksyku wzrósł o niecałe 9 %, głównie dzięki towarom innym niż produkty rolne.

Handel usługami w 2017 r. wzrósł o 7 %, a UE odnotowała nadwyżkę handlową wynoszącą blisko 5 mld EUR.

W ostatnich latach UE i Meksyk skoncentrowały się na negocjowaniu modernizacji umowy, w związku z czym posiedzenie Wspólnego Komitetu nie odbyło się w 2018 r. Osiągnięto jednak pewne postępy w otwieraniu nowych możliwości rynkowych, w szczególności w sektorze rolnym, dzięki zatwierdzeniu przez dodatkowe państwa członkowskie UE wywozu

³⁴ W lipcu 2019 r. poinformowano Komisję o usunięciu środków ograniczających przywóz nałożonych przez Tunezję w listopadzie 2018 r. Komisja będzie nadal monitorować sytuację, aby upewnić się, że bariera ta została skutecznie zniesiona.

wieprzowiny i produktów z wieprzowiny. Posiedzenie Wspólnego Komitetu zaplanowano na 2019 r.

Oczekuje się, że po ratyfikacji zmodernizowana umowa przyczyni się do zacieśnienia stosunków handlowych z Meksykiem i stworzy nowe możliwości dostępu do rynku.

Meksykanie poznają smak belgijskiej czekolady

Galler to słynny producent czekolady, którego nazwa pochodzi od założyciela przedsiębiorstwa – Jeana Gallera.

Przedsiębiorstwo to weszło niedawno na meksykański rynek, łącząc siły z Belimport – średniej wielkości przedsiębiorstwem z siedzibą w mieście San Miguel de Allende w centralnym stanie Guanajuato. Lokalizacja ta oznacza, że Galler może z łatwością dystrybuować produkty do sklepów i hoteli w całym Meksyku, zwłaszcza do ośrodków handlu, jakimi są Querétaro i stolica kraju – Meksyk.

„Obecnie ponosimy większe koszty niż meksykańscy producenci czekolady ze względu na wysokie taryfy celne, z którymi się mierzymy przy przywozie naszych belgijskich produktów. Nowa umowa handlowa między UE a Meksykiem zniesie meksykańskie cła na unijną czekoladę, co pozwoli nam skuteczniej konkurować na tym rynku”.

Thibaud Mariage,
przedstawiciel firmy Galler w Meksyku, dyrektor przedsiębiorstwa Belimport.

5.5 Chile

Przez 15 lat stosowania filaru handlowego układu o stowarzyszeniu między UE a Chile obie strony kontynuowały działania i współpracę w celu wdrożenia układu.

W 2018 r. handel między Chile a UE wzrósł o ponad 8 % przy znacznym 13-proc. wzroście wywozu z UE, w szczególności wywozu maszyn i urządzeń (+14 %) oraz sprzętu transportowego, zwłaszcza statków powietrznych i ich części³⁵ (+27 %). W tym samym okresie przywóz do UE z Chile wzrósł o 3 %. UE odnotowała nadwyżkę handlową w wysokości ponad 1,5 mld EUR.

W odniesieniu do handlu produktami rolno-spożywczymi w 2018 r. Chile odnotowało nadwyżkę handlową w wysokości ponad 1,7 mld EUR, co stanowi wzrost o 4 % w porównaniu z 2017 r. Wywóz z Chile do UE pozostał zdominowany przez owoce (głównie produkty pozasezonowe) i wina, które stanowiły odpowiednio 40 % i 24 % wywozu produktów rolno-spożywczych z tego państwa do UE.

W 2018 r. rozwiązano wieloletni problem dotyczący włócznika. Po przystąpieniu Chile do Międzyamerykańskiej Komisji ds. Tuńczyka Tropikalnego w lipcu 2017 r. jako współpracującej strony niebędącej umawiającą się stroną nie obowiązywały już żadne ograniczenia dotyczące statków UE do połowów włócznika wpływających do chilijskich portów.

Podczas gdy niektóre państwa członkowskie nadal borykają się z problemami związanymi z wywozem owoców i warzyw do Chile oraz opóźnieniami w zatwierdzaniu produktów

³⁵ Należy zauważyć, że nawet przy braku wzrostu zakupów statków powietrznych lub części do statków powietrznych wywóz z UE nadal mógłby wzrosnąć o 6 %, co odzwierciedla zróżnicowanie wywozu z UE w ciągu ubiegłych pięciu lat.

pochodzenia zwierzęcego, kraj ten otworzył swoje rynki przetworów mlecznych i mięsnych dla dodatkowych państw członkowskich, w szczególności w odniesieniu do wołowiny i wieprzowiny. Chile ujednoliciło świadectwo dla jaj wylęgowych i produktów jajczarskich; uprościło także procedury zatwierdzania dotyczące dostępu do rynku, uwzględniając fakt, że państwa członkowskie UE podlegają pod rygorystyczny i zharmonizowany unijny system bezpieczeństwa żywności oraz system weterynaryjny.

Ponadto umowa między UE a Chile o handlu produktami ekologicznymi weszła w życie w dniu 1 stycznia 2018 r. Chociaż nie jest to związane z układem o stowarzyszeniu, umowa o uznaniu równoważności produktów ekologicznych otworzy nowe możliwości handlu produktami ekologicznymi między obiema stronami.

Od listopada 2017 r. UE i Chile są zaangażowane w negocjacje w sprawie ambitnej, kompleksowej i stopniowo modernizowanej umowy.

5.6 Unia celna z Turcją

Turcja jest drugim partnerem handlowym UE w ramach umów preferencyjnych pod względem wielkości obrotów handlowych. Po okresie silnego wzrostu gospodarczego, który rozpoczął się w 2013 r., w 2018 r. gospodarka Turcji dramatycznie zwolniła. Gwałtowna deprecjacja liry tureckiej i wynikająca z niej wysoka inflacja znacząco wpłynęły na wywóz z UE, który zmniejszył się o prawie 9 %. Z drugiej strony przywóz z Turcji do UE wzrósł w tym samym okresie o 9 %, co niemal wyrównało bilans handlu, gdyż nadwyżka UE spadła z 15 mld EUR w 2017 r. do 1 mld EUR w 2018 r. Handel towarami innymi niż produkty rolne najbardziej ucierpiał pod względem wartości.

Umowne stosunki handlowe między UE a Turcją sięgają 1963 r., kiedy strony porozumiały się w sprawie stopniowego ustanawiania unii celnej, która została ukończona w 1996 r. Celem unii jest zapewnienie swobodnego przepływu między UE a Turcją wszystkich produktów przemysłowych i niektórych przetworzonych produktów rolnych. Od kilku lat jej funkcjonowanie jest jednak utrudniane przez utrzymującą się tendencję do narastania barier handlowych w Turcji. Znamiennym przykładem jest odejście Turcji od wspólnej taryfy celnej w przypadku przywozu z państw niebędących członkami UE poprzez nałożenie dodatkowych ceł na stale poszerzający się asortyment produktów, a także wymaganie dowodu pochodzenia towarów UE. Komisja nadal wymaga również niedyskryminacyjnego wdrożenia protokołu dodatkowego do układu o stowarzyszeniu wobec wszystkich państw członkowskich, w tym Republiki Cypryjskiej.

W grudniu 2016 r. Komisja przyjęła wniosek dotyczący modernizacji unii celnej. Przygotowania w tym względzie są jednak obecnie wstrzymane, ponieważ Rada stwierdziła, że nie przewiduje się kontynuacji prac nad modernizacją unii celnej UE–Turcja. Modernizacja ta, kiedy pozwoli na nią warunki, pozostaje ważnym priorytetem unijnego planu w zakresie handlu.

W dniu 2 kwietnia 2019 r. UE wystąpiła o konsultacje w ramach WTO z Turcją w odpowiedzi na środki przyjęte przez Turcję, które skutkują stopniowym wymuszaniem lokalizowania w Turcji produkcji znacznej części produktów leczniczych wywożonych do Turcji. Środki te wydają się również sprzeczne z zobowiązaniami Turcji w ramach unii celnej. Sprawa jest w toku.

5.7 Układy o stabilizacji i stowarzyszeniu z państwami Bałkanów Zachodnich

W 2018 r. UE pozostawała głównym regionem partnerskim w zakresie handlu dla Albanii, Bośni i Hercegowiny, Czarnogóry, Kosowa³⁶, Macedonii Północnej i Serbii. Całkowita wartość wymiany handlowej między UE a wymienionymi pięcioma państwami Bałkanów Zachodnich wzrosła o 10 %. Nadwyżka handlowa UE była stabilna i wyniosła nieco ponad 9 mld EUR.

W 2017 r. UE była również głównym dostawcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym regionie, podczas gdy wartość wychodzących BIZ utrzymała się na stabilnym poziomie około 25 mld EUR.

Kwestie związane z gospodarką nieformalną i korupcją nadal mają jednak wpływ na otoczenie biznesowe. Problemem pozostaje brak skutecznych zasad pomocy państwa, a bardziej ogólnie – istnieje potrzeba udoskonalenia prawa konkurencji. UE uważa – i przekonuje w swoim dialogu merytorycznym z partnerami z Bałkanów Zachodnich – że postępy w zakresie otoczenia biznesowego, zbieżności przepisów i walki z korupcją są ściśle powiązane z postępami w zakresie praworządności. Ponadto nadal istnieje potrzeba zwiększenia przejrzystości i rozliczalności procedur udzielania zamówień publicznych. Komisja z zadowoleniem przyjmuje natomiast nową ustawę o udzielaniu zamówień publicznych uchwaloną przez Macedonię Północną na początku 2019 r., która to ustawa powinna doprowadzić do zwiększenia przejrzystości i konkurencji, a także wysiłki podejmowane przez Serbię i Czarnogórę na rzecz modernizacji przepisów w zakresie zamówień publicznych w celu dostosowania ich do wymogów UE.

Chociaż należy dążyć do postępów w zakresie integracji regionalnej, podpisanie w kwietniu 2019 r. regionalnego porozumienia w sprawie roamingu miało na celu ustanowienie regionu bez roamingu na całym terytorium Bałkanów Zachodnich do 2021 r., co powinno utorować drogę do obniżenia kosztów telekomunikacyjnych w regionie.

6. UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM Z PAŃSTWAMI AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU

6.1 Umowa o partnerstwie gospodarczym z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC)

Rok 2018 był pierwszym rokiem pełnego stosowania umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a SADC³⁷ przez wszystkie strony, po tym jak w dniu 4 lutego 2018 r. rozpoczęto tymczasowe stosowanie umowy w odniesieniu do Mozambiku. Wszystkie państwa SADC objęte umową o partnerstwie gospodarczym zaczęły już wdrażać uzgodnione obniżki.

W 2018 r. całkowita wymiana handlowa towarów między UE a państwami SADC objętymi umową o partnerstwie gospodarczym wzrosła o 2,7 %. Wzrost spowodowało zwiększenie o 5,5 % przywozu do UE z państw SADC objętych umową o partnerstwie gospodarczym, podczas gdy w wywozie z UE odnotowano niewielki spadek. W bilansie handlowym

³⁶ Użycie tej nazwy nie ma wpływu na stanowiska w sprawie statusu Kosowa i jest zgodne z rezolucją Rady Bezpieczeństwa ONZ 1244/1999 oraz opinią Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości na temat ogłoszenia przez Kosowo niepodległości.

³⁷ Jest to umowa między UE a sześcioma (z 15) państwami należącymi do Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju (SADC): Botswaną, Eswatini, Lesotho, Namibią, Republiką Południowej Afryki (które razem tworzą Południowoafrykańską Unię Celną – SACU) i Mozambikiem.

odnotowano nadwyżkę w odniesieniu do państw SADC objętych umową o partnerstwie gospodarczym. Rosnący wywóz z państw SADC objętych umową o partnerstwie gospodarczym był w dużej mierze spowodowany zwiększonym wywozem pojazdów silnikowych z Republiki Południowej Afryki oraz diamentów i metali szlachetnych z Republiki Południowej Afryki i Lesotho. Wzrósł również wywóz wina i cukru z Republiki Południowej Afryki, orzechów nerkowca z Mozambiku, winogron z Namibii i rumu z Eswatini.

Podczas pierwszego posiedzenia w lutym 2019 r. Wspólna Rada przyjęła strukturę instytucjonalną umowy, obejmującą postanowienia instytucjonalne w zakresie rozstrzygania sporów oraz wykaz arbitrów. Pomoże to w przyszłości stawić czoła wyzwaniom dotyczącym wdrażania. Wspólna Rada stworzyła również fundamenty pod wspólny mechanizm monitoringu oraz pod pełne zaangażowanie podmiotów niepaństwowych we wdrażanie umowy.

W 2018 r. Republika Południowej Afryki zniósła zakaz przywozu mięsa drobiowego w przypadku dwóch z ośmiu państw członkowskich UE, nie ujawniając swoich planów w odniesieniu do pozostałych sześciu państw, w stosunku do których zakaz utrzymano. UE uważa, że pozostałe zakazy przywozu powinny zostać zniesione bez dalszej zwłoki. Południowoafrykańska Unia Celna (SACU) również w dalszym ciągu stosowała środki ochronne w odniesieniu do przywozu produktów drobiowych z UE oraz taryfy celne na przywóz określonych wyrobów włókienniczych, które to kwestie UE stale podnosi w rozmowach ze swoimi partnerami, ponieważ uważa te środki za niezgodne z umową. W dniu 14 czerwca 2019 r. UE zwróciła się do SACU o konsultacje w sprawie środka ochronnego nałożonego na mrożone produkty drobiowe (więcej informacji można znaleźć w sekcji 10.3).

Kraje partnerskie w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym nie skorzystały jeszcze z możliwości „kumulowania pochodzenia” między państwami SADC objętymi umową o partnerstwie gospodarczym, jednej z najważniejszych korzyści płynących z tej umowy. Kumulowanie pochodzenia umożliwiłoby państwom SADC objętym umową o partnerstwie gospodarczym wspólne spełnianie wymogów dotyczących pochodzenia i w związku z tym wzmocniłoby regionalne łańcuchy wartości. UE zachęca swoich partnerów do czynienia postępów w tej kwestii.

Kobiety produkujące wino w Republice Południowej Afryki

W Republice Południowej Afryki produkuje się wino od ponad trzech stuleci. Do końca apartheidu nie było jednak wykwalifikowanych czarnoskórych producentów wina. Obecnie młode kobiety przełamują tę barierę i wykorzystują umowę o partnerstwie gospodarczym (korzystając z dużego kontyngentu taryfowego dla wina przyznanego w tej umowie Republice Południowej Afryki), aby wywozić swoje produkty do UE.

Thokozani Wines jest przedsiębiorstwem dążącym do wzmocnienia pozycji czarnoskórej ludności, założonym piętnaście lat temu przez Diemersfontein Wines w celu przekształcenia ich pracowników gospodarstwa w udziałowców i przyczynienia się do szeroko zakrojonego wzmocnienia pozycji gospodarczej czarnoskórej ludności. 85 ze 115 pracowników tego przedsiębiorstwa, z czego dużą część stanowią kobiety, jest obecnie udziałowcami Thokozani i otrzymuje mentoring oraz szkolenie w zakresie umiejętności biznesowych i życiowych. Wina Thokozani są wywożone do Niderlandów, Niemiec, Szwecji, Danii i Czech.

„Wywóz win Thokozani do UE zwiększył się po wejściu w życie umowy o partnerstwie gospodarczym z SADC, ale musimy zintensyfikować nasze wysiłki, jeśli chcemy czerpać z niej pełne korzyści. Wsparcie UE na rzecz producentów historycznie znajdujących się w niekorzystnej sytuacji jest bardzo ważne i mile widziane”.

Denise Stubbs, dyrektor Thokozani Wines

6.2 Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Afryką Wschodnią i Południową (ESA)

W 2018 r. rozpoczął się siódmy rok tymczasowego stosowania przejściowej umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Madagaskarem, Mauritium, Seszeli i Zimbabwem. Komory stosują umowę od dnia 7 lutego 2019 r. Wszystkie cztery wyjściowe kraje partnerskie z Afryki Wschodniej i Południowej w pełni wdrożą swoje zobowiązania w zakresie liberalizacji do 2022 r., zgodnie z odpowiednimi harmonogramami uzgodnionymi w ramach umowy.

W 2018 r. całkowita wartość wymiany handlowej między UE a tymi czterema państwami z Afryki Wschodniej i Południowej była najwyższa w przypadku Madagaskaru (1,9 mld EUR) i Mauritiusa (1,8 mld EUR) i nieco niższa w przypadku Zimbabwem (689 mln EUR) i Seszeli (596 mln EUR). W 2018 r. przywóz do UE z tych czterech krajów partnerskich zmniejszył się o 3,5 %. Główną przyczyną był gwałtowny spadek ilości cukru przywożonego z Mauritiusa i Zimbabwem.

Dywersyfikacja wywozu zwiększyła się w przypadku Madagaskaru i Mauritiusa, ale wciąż jest ograniczona w przypadku Seszeli i Zimbabwem.

Po wyrażeniu przez partnerów z Afryki Wschodniej i Południowej zainteresowania rozszerzeniem zakresu umowy poza handel towarami w 2018 r. rozpoczęto ustalanie zakresu, które zakończono w maju 2019 r. Negocjacje w sprawie pogłębienia umowy powinny rozpocząć się przed końcem 2019 r. i będą one obejmowały usługi, inwestycje i inne zagadnienia związane z handlem.

6.3 Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Wybrzeżem Kości Słoniowej

Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Wybrzeżem Kości Słoniowej jest tymczasowo stosowana od września 2016 r. Jest to samodzielna umowa handlowa, która zostanie zastąpiona regionalną umową o partnerstwie gospodarczym między UE a Afryką Zachodnią, gdy ta druga wejdzie w życie. Podpisanie przez Gambię i Mauretanię regionalnej umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Afryką Zachodnią oznacza, że umowę tę podpisało dotychczas 15 z 16 partnerów z Afryki Zachodniej³⁸.

W 2018 r. Wybrzeże Kości Słoniowej odnotowało dodatni bilans handlowy, a UE nadal jest jego najważniejszym regionem partnerskim w zakresie handlu. W 2018 r. przywóz do UE z Wybrzeża Kości Słoniowej zmniejszył się jednak o 5 % ze względu na spadek wartości surowego i przetworzonego kakao oraz zmniejszenie przywozu gumy. W 2018 r. kakao i przetworzone wyroby kakaowe stanowiły 64 % całkowitego przywozu do UE z Wybrzeża Kości Słoniowej. Wywóz z UE do Wybrzeża Kości Słoniowej był stabilny i obejmował głównie maszyny i urządzenia mechaniczne, urządzenia elektryczne i pojazdy silnikowe.

Wybrzeże Kości Słoniowej przeprowadziło przy wsparciu ze strony UE badanie w celu zmierzenia wpływu przejściowych umów o partnerstwie gospodarczym (Wybrzeże Kości Słoniowej i Ghana) na integrację regionalną. Ocena wykazała, że możliwe zakłócenia (np. wynikające ze zliberalizowanych unijnych materiałów do produkcji produktów przetworzonych znajdujących się w obiegu w regionie) będą dotyczyły bardzo niewielkiej liczby produktów będących przedmiotem wymiany handlowej oraz państw. Badanie dostarcza również pragmatycznych rozwiązań mających na celu zmniejszenie ryzyka wystąpienia zakłóceń.

W ramach przejściowej umowy o partnerstwie gospodarczym dnia 1 stycznia 2019 r. Wybrzeże Kości Słoniowej rozpoczęło liberalizację swojego rynku w odniesieniu do przywozu do UE, przy czym kolejne rundy obniżek cel przewidziano na okres do 2029 r.

6.4 Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Ghaną

Przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Ghaną jest tymczasowo stosowana od grudnia 2016 r. i nadal pozostaje na wczesnym etapie. Ghana ogłosiła, że rozpocznie liberalizację swojego rynku w odniesieniu do przywozu do UE od 2020 r. Podobnie jak przejściowa umowa o partnerstwie gospodarczym z Wybrzeżem Kości Słoniowej, przedmiotowa umowa przejściowa zostanie zastąpiona regionalną umową o partnerstwie gospodarczym z Afryką Zachodnią, gdy ta druga wejdzie w życie.

W 2018 r. przywóz do UE z Ghany zwiększył się o blisko 50 % i osiągnął 3,1 mld EUR, głównie ze względu na rosnący wywóz oleju mineralnego z Ghany do UE. W 2018 r. wzrósł również wywóz kakao, aluminium, tłuszczów i olejów roślinnych, tuńczyka konserwowanego, a także kokosów i bananów z Ghany. W wywozie z UE do Ghany (głównie maszyn, oleju mineralnego i mięsa) odnotowano w 2018 r. niewielki spadek. Bilans handlowy w odniesieniu do zarówno produktów rolnych, jak i towarów innych niż produkty rolne jest w Ghanie dodatni.

W miarę jak Ghana będzie wdrażać swoje zobowiązania dotyczące dostępu do rynku, szczególna uwaga zostanie zwrócona na wpływ, jaki przejściowa umowa o partnerstwie

³⁸ Nigeria jest jedynym państwem Afryki Zachodniej, które jeszcze nie podpisało umowy.

gospodarczym może mieć na gospodarkę Ghany w zakresie przepływów handlowych i inwestycyjnych, dochodów rządowych i zrównoważonego rozwoju.

6.5 Umowa o partnerstwie gospodarczym z Afryką Środkową (Kamerun)

Przedmiotowa umowa, do której mogą przystąpić wszystkie państwa Afryki Środkowej, jest tymczasowo stosowana przez Kamerun od sierpnia 2014 r. Kamerun zliberalizuje 80 % swojego przywozu z UE przez okres 15 lat, do 2029 r. Pierwsze rundy obniżek taryf celnych odbyły się już w latach 2016 i 2017. Produkty, którymi handel jest zliberalizowany, to głównie maszyny i sprzęt, materiały budowlane i półprodukty przemysłowe, które nie są produkowane lokalnie i są wykorzystywane przez kameruński przemysł.

W 2018 r. w przywozie do UE z Kamerunu odnotowano spadek o 7 % do poziomu z 2016 r., po tym jak w 2017 r. nastąpił skok. Powodem było zmniejszenie kameruńskiego wywozu oleju mineralnego, ziaren kakaowca, bananów i gumy do UE. W 2018 r. zwiększył się wywóz aluminium i drewna do UE. Bilans handlowy pozostaje dodatni w odniesieniu do Kamerunu. Głównym produktem przeznaczonym na wywóz jest olej mineralny.

Tańsze materiały do produkcji pomagają wzmocnić lokalną produkcję i zatrudnienie

La Société Anonyme des Brasseries du Cameroun (SABC) jest kameruńskim producentem piwa i napojów bezalkoholowych. Jest największym pracodawcą z sektora prywatnego w kraju, zatrudniającym w całej grupie i jej spółkach zależnych około 10 000 osób. Brasseries du Cameroun posiada 75 % udziału w kameruńskim rynku piwa i napojów bezalkoholowych.

SABC jest obecnie największym beneficjentem preferencji w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym. Przedsiębiorstwo to dokonuje przywozu szeregu produktów z UE, np. większych maszyn do butelkowania napojów, a także składników takich jak drożdże, chmiel, aromaty i barwniki używane w ich produkcji.

Korzystając z preferencji umowy o partnerstwie gospodarczym, SABC w coraz większym stopniu dąży do zaopatrywania się na rynku lokalnym. Przedsiębiorstwo ma lokalną spółkę zależną produkującą butelki oraz każdego roku dokonuje zakupu 100 % produkcji kukurydzy (10 000 ton) przedsiębiorstwa Maïscam (jednego z dużych przedsiębiorstw rolno-przemysłowych w kraju).

6.6 Umowa o partnerstwie gospodarczym z Forum karaibskiej grupy państw AKP (CARIFORUM)

Rok 2018 był dziesiątym rokiem tymczasowego stosowania umowy CARIFORUM między UE a 14 państwami karaibskimi. W lutym 2019 r. Komisja rozpoczęła ocenę *ex post* umowy, która to ocena ma zostać zakończona w 2020 r. Wyniki zostaną uwzględnione we wspólnym przeglądzie umowy dokonany przez UE i CARIFORUM i przedstawione na następnym posiedzeniu Wspólnej Rady UE–CARIFORUM.

W 2018 r. łączna wartość wymiany handlowej między UE a CARIFORUM wzrosła o 7 % do 9 mld EUR. Przywóz do UE z państw CARIFORUM zwiększył się o 11 % do 3,9 mld EUR dzięki wzrostowi przywozu oleju mineralnego i chemikaliów. W 2018 r. zwiększył się również przywóz do UE ryb i skorupiaków, tytoniu oraz napojów i alkoholu z państw

CARIFORUM, podczas gdy w przywozie cukru i bananów odnotowano spadek. Wywóz z UE do CARIFORUM zwiększył się o 4,6 % do 5,1 mld EUR.

W ramach 11. Europejskiego Funduszu Rozwoju UE przeznacza 102 mln EUR na wsparcie regionalnej współpracy gospodarczej i integracji, w tym rozwój sektora prywatnego, budowanie zdolności związanych z handlem oraz wdrażanie umowy o partnerstwie gospodarczym w państwach Karaibów. Wsparcie to obejmuje na przykład małe dotacje dla małych i średnich przedsiębiorstw karaibskich, aby pomóc im w rozpoczęciu wywozu do UE.

Biorąc pod uwagę szczególne zainteresowanie partnerów z CARIFORUM handlem usługami z UE, w 2018 r. strony ustanowiły Specjalny Komitet ds. Usług.

Ponadto poczyniono również postępy w trwających negocjacjach dotyczących umowy w sprawie oznaczeń geograficznych w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a CARIFORUM.

6.7 Umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Pacyfiku

Rok 2018 był ósmym rokiem stosowania umowy między UE a Papuą-Nową Gwineą. Fidzi rozpoczęło tymczasowe stosowanie umowy w lipcu 2014 r., a Samoa stosuje ją tymczasowo od dnia 31 grudnia 2018 r.

W 2018 r. łączna wartość wymiany handlowej między UE a Fidzi i Papuą-Nową Gwineą spadła o 9 %. Mimo to w tych dwóch krajach Pacyfiku odnotowano nadwyżkę w handlu z UE wynoszącą 700 mln EUR.

Przywóz do UE cukru z Fidzi nadal się zmniejszał, tak jak w przypadku kilku państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Wywóz oleju palmowego z Papui-Nowej Gwinei do UE, który zdecydowanie stanowi główny wywóz produktów rolno-spożywczych do UE, zmniejszył się o 16 %.

Do tej pory zaobserwowano niewielką dywersyfikację wywozu z krajów Pacyfiku do UE.

Umowa jest otwarta na przystąpienie innych wyspiarskich krajów Pacyfiku. W 2018 r. dołączyło Samoa, a procedury przystąpienia Wysp Salomona i Tonga trwają.

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

Od czasu publikacji sprawozdania z 2018 r. Komisja w dalszym ciągu znacząco zwiększała wysiłki i działania na rzecz wdrożenia rozdziałów umów handlowych UE dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju w celu realizacji swojego [15-punktowego planu działania z lutego 2018 r.](#) Ogólnym celem planu jest zapewnienie skuteczniejszego i bardziej asertywnego wdrażania i egzekwowania rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. W miarę wdrażania planu zaczynają się pojawiać wyniki. Główne inicjatywy w ramach czterech szerokich obszarów działania planu były następujące:

1. Współpraca (z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim i organizacjami międzynarodowymi)

Komisja zintensyfikowała współpracę z państwami członkowskimi. W 2018 r. odbyły się cztery posiedzenia specjalnej grupy ekspertów ds. handlu i zrównoważonego rozwoju. Uzupełnieniem tych posiedzeń były prace delegatur Unii i ambasad państw członkowskich w krajach partnerskich. Pomogło to w propagowaniu synergii z państwami członkowskimi w zakresie konkretnych działań wdrożeniowych, takich jak partnerstwo ze Szwecją w celu

pomocy Ekwadorowi w procesie wdrażania zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju.

Komisja kontynuowała współpracę z Parlamentem Europejskim, w tym poprzez grupy monitorujące, punkty obrad Komisji Handlu Międzynarodowego, odprawy techniczne i kontakty indywidualne. Między innymi te kontakty pomogły dostarczyć informacje w odniesieniu do wizyty członków Parlamentu Europejskiego w Japonii we wrześniu 2018 r.

Komisja wzmocniła współpracę z organizacjami międzynarodowymi. Komisja i Międzynarodowa Organizacja Pracy (MOP) poszły w kierunku bardziej strategicznej i elastycznej współpracy, zwłaszcza poprzez podpisanie na koniec 2018 r. projektu parasolowego „Trade for Decent Work” („Handel dla godnej pracy”). Projekt ten będzie wspierał działania na rzecz usprawnienia stosowania podstawowych konwencji MOP w krajach będących partnerami handlowymi UE. Komisja kontynuowała również trwającą współpracę z MOP w szeregu krajów partnerskich. W odniesieniu do środowiska Komisja współpracowała z krajami będącymi partnerami handlowymi w ramach wielostronnych umów środowiskowych i wspiera ich wdrażanie, w tym poprzez specjalną umowę o współpracy z Programem Narodów Zjednoczonych ds. Ochrony Środowiska.

2. Umożliwienie społeczeństwu obywatelskiemu, w tym partnerom społecznym, odegrania roli we wdrażaniu

Komisja i każda z unijnych wewnętrznych grup doradczych ustanowionych w ramach umów handlowych zawierających rozdział dotyczący handlu i zrównoważonego rozwoju spotykały się regularnie przez cały rok w celu informowania przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego o postępach i wyzwaniach we wdrażaniu handlu i zrównoważonego rozwoju oraz poznania swoich poglądów i opinii.

Komisja uruchomiła 3 mln EUR w ramach nowego projektu finansowanego z Instrumentu Partnerstwa: „Wsparcie udziału społeczeństwa obywatelskiego we wdrażaniu umów handlowych UE”. Od listopada 2018 r. projekt zapewnia wsparcie logistyczne i techniczne wewnętrznym grupom doradczym w UE i w niektórych krajach będących partnerami handlowymi³⁹. Projekt ten ułatwia również wspólne dyskusje w formie corocznych warsztatów dotyczących kwestii związanych z handlem i zrównoważonym rozwojem.

Komisja dotarła również do społeczeństwa obywatelskiego w krajach objętych umowami o partnerstwie gospodarczym w celu podniesienia świadomości na temat tych umów oraz stymulowania zaangażowania i dyskusji. W listopadzie 2018 r. podmioty niepaństwowe z UE i państw SADC objętych umową o partnerstwie gospodarczym przeprowadziły drugie spotkanie z udziałem Sieci Dialogu ze Społeczeństwem Obywatelskim w Namibii. W kwietniu 2019 r. organ doradczy społeczeństwa obywatelskiego ustanowiony na terytorium Wybrzeża Kości Słoniowej spotkał się z obiema stronami umowy. Odbyły się również dyskusje z Komisją oraz z Europejskim Komitetem Ekonomiczno-Społecznym w celu zbadania możliwości budowania platformy społeczeństwa obywatelskiego obejmującej zarówno społeczeństwo obywatelskie Wybrzeża Kości Słoniowej, jak i Europy.

Kolejnym kluczowym celem jest zwiększanie zaangażowania środowiska biznesowego we wdrażanie rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. W celu propagowania i wspierania wprowadzania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw / odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej Komisja i Europejska Służba Działań Zewnętrznych uruchomiły wraz z MOP, Organizacją Współpracy Gospodarczej

³⁹ Obecnie są to Ameryka Środkowa, Kolumbia–Ekwador–Peru, CARIFORUM, Gruzja, Mołdawia, SADC i Ukraina.

i Rozwoju (OECD) oraz Biurem Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych ds. Praw Człowieka (OHCHR) program o wartości 9 mln EUR w ramach [Instrumentu Partnerstwa](#)⁴⁰. W ramach tego programu finansowane będą działania informacyjne oraz działania w zakresie budowania zdolności w Ameryce Łacińskiej, uzupełniające podobne działania trwające w Azji. Komisja zorganizowała również w Gwatemali wydarzenie regionalne na ten temat, w którym uczestniczyły MOP, OECD i szereg zainteresowanych stron z regionu.

3. Realizacja założeń

W celu skoncentrowania wysiłków Komisja opracowała dla każdego partnera tematy priorytetowe (przedwdrożeniowe i wdrożeniowe) dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju. Priorytety te przekazano państwom członkowskim za pośrednictwem grupy ekspertów ds. handlu i zrównoważonego rozwoju, a społeczeństwu obywatelskiemu za pośrednictwem wewnętrznych grup doradczych. Proces ten trwa.

Komisja zaostrzyła monitorowanie i analizę przestrzegania zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju w przypadku niektórych partnerów handlowych, zwłaszcza Peru i Korei Południowej. W przypadku Peru Komisja intensywnie współpracowała z organami publicznymi i przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego, w tym podczas misji informacyjnej do Limy w październiku 2018 r. UE i Peru osiągnęły porozumienie co do tego, w jaki sposób należy zająć się kwestiami budzącymi niepokój, które przedstawiono w protokole z posiedzenia Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju z grudnia 2018 r.⁴¹ W przypadku Korei Południowej w grudniu 2018 r. Komisja zwróciła się o formalne konsultacje w ramach wynikającego z umowy mechanizmu rozstrzygania sporów w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju ze względu na długotrwałe obawy UE dotyczące niewypełnienia przez Koreę Południową zobowiązań podjętych w ramach umowy o wolnym handlu w odniesieniu do wielostronnych norm i porozumień dotyczących pracy (więcej informacji można znaleźć w sekcji 10.1).

Komisja wzmocniła swoje wysiłki na rzecz wspierania krajów partnerskich na wczesnych etapach wdrażania zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju. Wysiłki te obejmowały opracowanie w partnerstwie ze szwedzkim Krajowym Urzędem Handlu podręcznika dotyczącego wdrażania handlu i zrównoważonego rozwoju dla Ekwadoru. W przypadku Wietnamu i Singapuru skupiono się na poszanowaniu podstawowych zasad związanych z pracą, zarówno poprzez reformy rynku pracy, jak i ratyfikację podstawowych konwencji MOP. Wietnam ratyfikował niedawno konwencję MOP nr 98 oraz wskazał, że przyjmie nowy kodeks pracy obejmujący podstawowe zasady związane z pracą. We wrześniu 2018 r. Meksyk ratyfikował konwencję MOP nr 98 dotyczącą zasad prawa organizowania się i rokowań zbiorowych, wywiązując się tym samym z jednego ze swoich zobowiązań zawartych w rozdziale dotyczącym handlu i zrównoważonego rozwoju znajdującym się w przyszłej umowie handlowej między UE a Meksykiem. W innych działaniach skupiono się na przygotowaniu struktury instytucjonalnej organów rządowych oraz struktur społeczeństwa obywatelskiego.

Aby zmobilizować środki na realizację zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju oraz wspierać komplementarność i synergie, Komisja rozpoczęła inwentaryzację wszystkich istotnych projektów, docierając do państw członkowskich w stolicach w UE i w ich ambasadach w krajach partnerskich.

⁴⁰ https://ec.europa.eu/fpi/what-we-do/partnership-instrument-advancing-eus-core-interests_en

⁴¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/february/tradoc_157701.pdf

Dnia 23 stycznia 2019 r., po przyjęciu zalecenia dotyczącego handlu i klimatu w kontekście CETA, Komisja zorganizowała warsztaty dotyczące handlu i klimatu z udziałem przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego i przedsiębiorstw w celu omówienia związku między handlem a klimatem oraz określenia ewentualnych dalszych inicjatyw w tej dziedzinie.

Komisja z powodzeniem wprowadziła bardziej rygorystyczne postanowienia dotyczące handlu i klimatu (w tym zobowiązania do wdrożenia porozumienia paryskiego oraz podjęcia współpracy i wspólnych działań w odniesieniu do celów Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu (UNFCCC)) w rozdziałach dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju znajdujących się w umowach zawartych z Meksykiem, Wietnamem, Japonią i Singapurem. Podobne postanowienia są elementem toczących się negocjacji.

UE przeprowadziła działania informacyjne dotyczące gospodarki o obiegu zamkniętym skierowane do Chile, Kolumbii, Japonii, Meksyku, Maroka, Peru i Singapuru w celu propagowania ekologicznego partnerstwa biznesowo-inwestycyjnego oraz wymiany wiedzy na temat polityki i najlepszych praktyk związanych z gospodarką o obiegu zamkniętym. Działania te przyczyniły się do uwzględnienia w zmodernizowanej umowie z Meksykiem postanowień szczegółowych dotyczących gospodarki o obiegu zamkniętym. Ponadto sfinansowano dwa projekty regionalne dotyczące tworzyw sztucznych skierowane do państw Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej.

4. Przejrzystość i komunikacja

Komisja pracuje nad ulepszeniem stron internetowych dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju w celu ułatwienia dostępu do istotnych informacji. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny podejmuje podobne działania w odniesieniu do prac wewnętrznych grup doradczych.

Po opinii organizacji społeczeństwa obywatelskiego z października 2017 r., w której wyraziły one swoje obawy dotyczące nieprzestrzegania przez Peru zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju, Komisja uczestniczyła w spotkaniach technicznych z władzami peruwiańskimi i zainteresowanymi stronami ze społeczeństwa obywatelskiego. Kwestie poruszone w tej opinii stanowiły również część dyskusji prowadzonych na posiedzeniu Podkomitetu ds. Handlu i Zrównoważonego Rozwoju w grudniu 2018 r. W marcu 2019 r. Komisja poinformowała organizację społeczeństwa obywatelskiego, które przedstawiły opinię, o wyniku zwiększonej współpracy z władzami peruwiańskimi w zakresie kwestii budzących obawy.

8. HANDEL PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W RAMACH UNIJNYCH UMÓW HANDLOWYCH: AKTUALNE INFORMACJE NA TEMAT OSTATNICH WYDARZEŃ

Zmiany przepływów handlowych

W 2018 r. handel produktami rolno-spożywczymi w ramach unijnych umów preferencyjnych w dalszym ciągu rósł w przeciwieństwie do ogólnego handlu produktami rolno-spożywczymi UE z pozostałymi częściami świata, który nieznacznie zmalał. Wywóz z UE produktów rolno-spożywczych w ramach umów preferencyjnych wzrósł o 2,2 % (+1 mld EUR) i przyczynił się do sukcesu wywozu z UE produktów rolno-spożywczych. Przywóz do UE produktów rolno-spożywczych nieznacznie spadł – o 0,6 %.

W okresie sprawozdawczym handel produktami rolno-spożywczymi UE z krajami partnerskimi objętymi umową preferencyjną odpowiadał za 30 % całkowitego wywozu

produktów rolno-spożywczych UE i za 40 % przywozu. Przy nadwyżce wynoszącej 11 mld EUR umowy handlowe pierwszej generacji odpowiadały za ponad połowę rosnącej ogólnej nadwyżki handlowej w handlu produktami rolno-spożywczymi UE z pozostałymi częściami świata. DO wzrost wywozu z UE w największym stopniu przyczyniły się napoje spirytusowe, wino, makaron i ciasta. Jednocześnie spadł przywóz pszenicy, niepalonej kawy i cukru.

Wzrost wywozu był szczególnie znaczny w przypadku krajów partnerskich w ramach umów handlowych drugiej generacji (+5 %) oraz pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu (+11 %). W pierwszym pełnym roku wdrażania CETA przyniosła stopę wzrostu wywozu do Kanady na poziomie 4 % (szczególnie wysoką w przypadku owoców cytrusowych, serów i czekolady).

Trzema głównymi miejscami przeznaczenia wywozu z UE produktów rolno-spożywczych wśród preferencyjnych partnerów handlowych były Szwajcaria, Norwegia i Kanada, które w 2018 r. odpowiadały za 12 % wywozu produktów rolno spożywczych. Około 47 % wywozu stanowiły przetwory spożywcze takie jak czekolada, preparaty do początkowego żywienia niemowląt, makarony (22 %), żywność przetworzona taka jak sery i wino (15 %) oraz inne napoje (9 %).

Sama słodycz – francuski cukiernik prowadzi złoty interes w Kanadzie

La Confiserie du Roy René to francuski cukiernik specjalizujący się od 1920 r. w produkcji słodyczy z kandyzowanych owoców i migdałów („calissons”). W 2014 r. przedsiębiorstwo przyjęło strategię umiędzynarodowienia dzięki wykorzystaniu korzyści płynących z umów handlowych UE z partnerami na całym świecie.

Od 2015 r. przedsiębiorstwo już podwoiło swój obrót z wywozu, który obecnie stanowi ponad 9 % jego całkowitego obrotu.

Ratyfikacja umowy handlowej UE z Kanadą umożliwi cukiernikowi oferowanie jego słodyczy po bardziej konkurencyjnych cenach z powodu obniżenia ceł.

W przypadku przywozu produktów rolno-spożywczych trzema głównymi krajami pochodzenia wśród krajów partnerskich objętych umową preferencyjną były Ukraina, Szwajcaria i Turcja, odpowiadające za 13 % całkowitego przywozu do UE produktów rolno-spożywczych. Większą część przywozu produktów rolno-spożywczych do UE stanowiły produkty podstawowe (~63 %), głównie owoce tropikalne (18 %), świeże i suszone owoce (13 %) oraz niepalona kawa (5,6 %).

Umowy handlowe UE zawierają postanowienia dotyczące ochrony unijnych producentów produktów wrażliwych, takich jak wołowina, drób czy cukier. Produkty te są całkowicie wyłączone z handlu na warunkach preferencyjnych albo – jeżeli są częściowo wyłączone – są objęte starannie skalibrowanymi kontyngentami taryfowymi. W odniesieniu do wrażliwych owoców i warzyw w szczytowym okresie zbiorów w UE stosuje się system cen wejścia.

Chociaż często w trakcie negocjacji postrzega się je krytycznie, umowy handlowe UE oferują duży potencjał dla wywozu z UE produktów rolnych. Na przykład Japonia i Korea Południowa stanowią drugi i trzeci rynek wywozu z UE wieprzowiny i mają znaczny potencjał do osiągania wzrostu. Rynki te odpowiadają za 42 % całkowitego wywozu wieprzowiny z UE. Wywóz do Korei Południowej wzrasta od momentu wdrożenia umowy handlowej, przy dodatkowym wzroście w 2018 r. wynoszącym 12 %, pomimo tego, że

wywóz z trzech państw członkowskich UE jest zakazany ze względu na wystąpienie ognisk afrykańskiego pomoru świń.

Wrażliwe produkty rolne z UE w dalszym ciągu odnoszą korzyści ze względu na umowy handlowe. Na przykład w 2018 r. UE dokonała wywozu blisko 162 000 ton wołowiny do krajów partnerskich objętych umowami preferencyjnymi, co stanowiło wzrost o 20 % w porównaniu z rokiem 2017. Do krajów partnerskich objętych umową preferencyjną trafiają dwie trzecie całkowitego wywozu wołowiny z UE, przy czym głównymi partnerami są Turcja, Bośnia i Hercegowina, Izrael i Szwajcaria. Pokazuje to, że jeżeli handlu nie utrudniają nieuczciwe i nieuzasadnione środki sanitarne lub zaporowe należności celne przywozowe, europejska wołowina jest ceniona na najważniejszych rynkach wywozowych.

Podobnie europejscy producenci cukru uzyskiwali w 2018 r. dobre wyniki – wywóz cukru wyniósł ponad 3 mln ton (+48 % w porównaniu z rokiem 2017), co stanowi rekordowy poziom od 2014 r. Podczas gdy wyniki wywozu unijnego cukru były w dużym stopniu wzmocnione przez zakończenie reformy systemu cukrowego UE, do rezultatu tego przyczyniły się również dwustronne umowy handlowe. Przykładowo w 2018 r. głównym rynkiem wywozowym dla unijnego cukru był Egipt. Państwo to dokonało przywozu ponad 500 000 ton europejskiego cukru z zastosowaniem zerowego cła dzięki istniejącej umowie handlowej między UE a Egiptem⁴².

W przypadku Japonii wywóz z UE produktów rolno-spożywczych uległ intensyfikacji już w 2018 r. (np. wywóz mięsa drobiowego +78 %), częściowo dzięki przyspieszonej współpracy w celu rozwiązania szeregu kwestii związanych ze środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi. Cła na wieprzowinę i wołowinę zostaną z biegiem czasu całkowicie zniesione lub znacznie zmniejszone⁴³.

Oznaczenia geograficzne

W 2018 r. w niektórych krajach partnerskich poczyniono postępy w zakresie ochrony unijnych oznaczeń geograficznych, na przykład poprzez rejestrację „Prosciutto di Carpegna” w Kanadzie. W zmodernizowanej umowie Meksyk zgodził się na ochronę skróconego wykazu 340 unijnych oznaczeń geograficznych. Na początku 2019 r. Singapur uchwalił nową ustawę o oznaczeniach geograficznych, która stworzyła dla unijnych posiadaczy praw możliwość składania wniosków przed wejściem w życie umowy.

Komisja rozpoczęła badanie dotyczące wartości wywozu unijnych oznaczeń geograficznych. Badanie to będzie stanowiło aktualizację [badania](#)⁴⁴ z 2013 r., w którym ustalono, że w tamtym czasie 20 % europejskich produktów z oznaczeniem geograficznym – o wartości około 11,5 mld EUR rocznie – było wywożone poza UE.

⁴² Przy braku umowy preferencyjnej Egipt stosuje taryfę celną na cukier surowy w wysokości 20 %.

⁴³ Zob. zestawienie informacji na temat umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią – Produkty mięsne <https://www.eubusinessinjapan.eu/sites/default/files/meat-factsheet.pdf>

⁴⁴ https://ec.europa.eu/agriculture/newsroom/106_pl

Środki sanitarne i fitosanitarne

Środki sanitarne i fitosanitarne w dalszym ciągu stanowią istotne przeszkody dla wywozu z UE produktów rolno-spożywczych, a umowy handlowe są ważnymi narzędziami służącymi przezwyciężeniu tych barier. Zdarza się, że postępy są czynione już podczas negocjacji, ponieważ kraje będące partnerami handlowymi zaczynają lepiej rozumieć system kraju partnerskiego. Najlepiej ilustruje to zatwierdzenie przez Meksyk wywozu owoców z niektórych państw członkowskich UE bez wymogów dotyczących uprzedniej odprawy celnej⁴⁵. Poczyniono również postępy w zakresie ogólnokrajowego zakazu przywozu drobiu, który Japonia nałożyła na szereg państw członkowskich UE w odpowiedzi na wystąpienie ognisk grypy ptaków. Japonia ostatecznie zniosła zakaz przywozu produktów drobiowych z 27 państw członkowskich. Ponadto Wietnam zezwolił na przywóz wołowiny z dwóch dodatkowych państw członkowskich UE.

Pozostaje jednak szereg problematycznych kwestii. Rynek Korei Południowej jest nadal zamknięty na europejską wołowinę i w 2018 r. poczyniono niewielkie postępy w zakresie rozpatrywania wniosków państw członkowskich UE, przy czym niektóre z tych wniosków oczekują na rozpatrzenie od 2014 r. Podobna sytuacja przeważa w przypadku niektórych innych krajów będących partnerami handlowymi UE, takich jak Kolumbia i Peru. UE wykorzystuje każdą okazję do poruszenia kwestii nieuzasadnionego braku dostępu do rynku dla europejskiej wołowiny.

Innym ważnym problemem jest fakt, że szereg krajów będących partnerami handlowymi nadal nie uznaje zasady regionalizacji i unijnych środków regionalizacji. Uznanie takich zasad i środków byłoby istotne, aby umożliwić europejskim rolnikom korzystanie w pełni z umów handlowych UE, w szczególności w europejskich sektorach mięsa drobiowego i wieprzowego. Ponadto, w reakcji na wystąpienie w 2018 r. ogniska afrykańskiego pomoru świń u belgijskich dzików, 16 krajów, w tym Japonia, Korea Południowa i Meksyk, nałożyło ogólnokrajowe zakazy przywozu, które dotknęły kilka innych państw członkowskich UE. UE zażądała od tych krajów zniesienia ograniczeń, które są niezgodne z normami i zasadami międzynarodowymi.

UE jest zdecydowanie największym eksporterem wieprzowiny na świecie. Występowanie afrykańskiego pomoru świń u dzików i świń domowych w niektórych państwach członkowskich UE miało istotny wpływ na unijnych producentów świń, ponieważ wiele krajów będących partnerami handlowymi nałożyło na państwa członkowskie UE, w których wystąpiła ta choroba, ogólnokrajowe zakazy. Te ograniczenia handlowe są niezgodne z przepisami WTO, są nieuzasadnione z punktu widzenia ryzyka i niepotrzebne, ponieważ unijne środki kontroli są skuteczne w zapobieganiu przenoszeniu tej choroby przez handel. Dotychczas państwa członkowskie UE dotknięte chorobą odpowiadają za około 18 % wywozu wieprzowiny z UE przed wystąpieniem ognisk i możliwe jest otrzymanie odszkodowania. Ogniska w głównych państwach członkowskich UE produkujących wieprzowinę byłyby jednak trudne do rekompensowania, gdyby polityki przywozowe głównych krajów będących partnerami handlowymi miały pozostać niezmienione.

Dobrostan zwierząt

⁴⁵ Wstępna odprawa celna odnosi się do wymogu, aby niektóre kraje będące partnerami handlowymi oddelegowały swoich inspektorów do kraju wywozu w celu sprawdzenia przesyłki przed jej wysłaniem. Kosztami jest zazwyczaj obciążany eksporter, co często sprawia, że handel jest nieopłacalny. W zmodernizowanej umowie Meksyk zobowiązał się, że nie będzie już wymagał wstępnej odprawy celnej przesyłek z UE.

W 2018 r. Komisja przyjęła [sprawozdanie dla Parlamentu Europejskiego i Rady](#) dotyczące wpływu działań na rzecz dobrostanu zwierząt na konkurencyjność europejskich producentów zwierząt gospodarskich w zglobalizowanym świecie⁴⁶. Sprawozdanie to zawiera przegląd działań Komisji w zakresie współpracy na rzecz propagowania dobrostanu zwierząt na szczeblu międzynarodowym. Stwierdzono w nim, że propagowanie na szczeblu globalnym unijnych norm dotyczących dobrostanu zwierząt stanowi wkład w realizację długoterminowego celu, jakim jest poprawienie dobrostanu zwierząt na świecie i ograniczenie nieuczciwych praktyk handlowych. W sprawozdaniu potwierdzono istotną rolę współpracy międzynarodowej w zakresie dobrostanu zwierząt, w tym w kontekście umów preferencyjnych.

Promowanie produktów rolno-spożywczych

Aby pomóc przedsiębiorstwom unijnym w czerpaniu korzyści z możliwości wywozowych w ramach umów handlowych UE w sektorze rolno-spożywczym, z budżetu UE przeznaczono 179 mln EUR na promocję produktów unijnych, w tym w Kanadzie, Kolumbii, Korei Południowej i Meksyku. Programy obejmują szeroki zakres kwestii – od ogólnych kampanii na rzecz zdrowej żywności po konkretne sektory rynku. Działania promocyjne obejmują również organizację seminariów (np. w Korei Południowej), których celem jest propagowanie unijnych wysokich norm sanitarnych i fitosanitarnych, oznaczeń geograficznych lub rolnictwa ekologicznego.

Miejsca pracy i handel produktami rolno-spożywczymi

Na swoim portalu danych do celów modelowania ekonomiki rolnej (DataM) Komisja opublikowała [interaktywne narzędzie](#)⁴⁷ do obliczania liczby miejsc pracy utworzonych dzięki handlowi produktami rolno-spożywczymi w UE. Narzędzie to jest dostępne dla ogółu społeczeństwa i pomaga określić związek między wywozem produktów rolno-spożywczych a miejscami pracy w poszczególnych sektorach gospodarki.

9. PRACE PROWADZONE W KONKRETNÝCH OBSZARACH

9.1 Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)

Chociaż Komisja nie ma dostępu do dokładnych statystyk na temat uczestnictwa MŚP w handlu UE⁴⁸, badania sugerują, że ich rola w handlu międzynarodowym rośnie. Na podstawie [badania przeprowadzonego przez głównego ekonomistę DG ds. Handlu w 2016 r.](#)⁴⁹ udział MŚP w wywozie z UE towarów do pozostałych części świata szacowany jest na 30 %, przy czym MŚP stanowiły 86 % wszystkich eksporterów z UE⁵⁰. W latach 2012–2016 wartość wywozu MŚP wzrosła o prawie 20 %, nieznacznie szybciej niż ogólna wartość dodana, jaką MŚP wnoszą do gospodarki UE. W 2016 r. 80 % całego przywozu do UE

⁴⁶ COM(2018) 42 final z 26.1.2018.

⁴⁷ <https://data.jrc.ec.europa.eu/collection/datam>

⁴⁸ Państwa członkowskie UE nie są zobowiązane do przedstawiania danych dotyczących przywozu i wywozu w podziale na wielkość przedsiębiorstwa.

⁴⁹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods_by_enterprise_size

⁵⁰ W innych źródłach podano wyższe dane liczbowe w odniesieniu do MŚP, ponieważ w danych statystycznych Eurostatu wyodrębniono kategorię przedsiębiorstw o „nieznanej” wielkości. W sprawozdaniu głównego ekonomisty DG ds. Handlu oszacowano, że w 2012 r. co najmniej 619 000 MŚP dokonywało wywozu poza UE (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).

z państw niebędących członkami UE pochodziło z MŚP, które odpowiadały za 38 % ogólnej wartości przywozu do UE.

Koszty wchodzenia na nowe rynki obciążają w większym stopniu MŚP niż większe przedsiębiorstwa. Na przykład przewyższanie barier w handlu i inwestycjach nie jest łatwe dla żadnego przedsiębiorstwa, ale dla MŚP bariery te mogą być nie do pokonania. W unijnej polityce handlowej uwzględnia się specyficzne potrzeby MŚP, w szczególności jeśli chodzi o zwiększanie przejrzystości oraz sprawianie, aby informacje na temat umów handlowych były bardziej przyjazne dla użytkownika i łatwiej dostępne.

Aby stworzyć środowisko handlowe bardziej sprzyjające MŚP, Komisja opracowuje wytyczne wyjaśniające, w jaki sposób funkcjonują umowy handlowe, na przykład w odniesieniu do:

- reguł pochodzenia,
- zamówień publicznych,
- ochrony praw własności intelektualnej,
- akceptacji norm międzynarodowych,
- uznawania kwalifikacji zawodowych,
- ułatwień wizowych.

Najlepszym rozwiązaniem służącym stworzeniu równych szans dla MŚP byłby jednolity zbiór przepisów w zakresie międzynarodowego handlu, ale wielostronne starania postępują bardzo powoli. W związku z tym głównym narzędziem wsparcia MŚP, które chcą prowadzić handel międzynarodowy, są umowy handlowe.

Od czasu opublikowania komunikatu pt. „[Handel z korzyścią dla wszystkich](#)” UE uwzględnia postanowienia dotyczące MŚP we wszystkich nowych umowach handlowych i proponuje włączenie specjalnego rozdziału poświęconego MŚP, aby zapewnić lepsze funkcjonowanie całej umowy dla MŚP. Rozdział taki zawiera zazwyczaj zobowiązania UE i krajów partnerskich do podawania informacji na temat treści odnośnej umowy handlowej na specjalnej stronie internetowej zawierającej bazę danych, która umożliwi przeszukiwanie według kodu taryfowego, wraz z informacjami na temat taryf celnych, wymogów w zakresie przywozu, reguł pochodzenia itp. Ponadto w rozdziale takim przewiduje się punkt kontaktowy dla MŚP po każdej stronie w celu ułatwienia dwustronnej współpracy na szczeblu rządowym oraz interakcji z komitetami ustanowionymi w ramach umowy, a także zapewnienia, aby potrzeby MŚP zostały odpowiednio uwzględnione. Ponadto Komisja negocjuje uproszczone i podobne zasady w nowych umowach handlowych oraz w ramach procesu modernizacji, na przykład w dziedzinie reguł pochodzenia.

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią jest pierwszą umową zawierającą [rozdział poświęcony MŚP](#)⁵¹. W 2018 r. zakończono również negocjacje z Meksykiem i Mercosurem na poziomie technicznym w sprawie rozdziałów poświęconych MŚP. Trwają negocjacje z Indonezją, Australią, Nową Zelandią, Chile i Tunezją. Chociaż CETA nie zawiera odrębnego rozdziału poświęconego MŚP, dnia 26 września 2018 r. UE i Kanada uzgodniły szczególne „[zalecenie dotyczące MŚP](#)”⁵². W ramach tego zalecenia wymaga się od obu stron przekazywania informacji na temat dostępu do rynku oraz utworzenia punktów kontaktowych dla MŚP.

⁵¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157228.pdf#page=503

⁵² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157417.pdf

Komisja, państwa członkowskie UE i stowarzyszenia przedsiębiorców w dalszym ciągu podejmują działania na rzecz podnoszenia świadomości w zakresie możliwości oferowanych przez umowy handlowe UE. Na swojej [stronie internetowej](#) Komisja zamieszcza informacje na temat umów preferencyjnych. Jednym z najnowszych przykładów jest strona internetowa poświęcona MŚP dotycząca [umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią](#)⁵³. Zgodnie z zobowiązaniami podjętymi przez Japonię na mocy rozdziału poświęconego MŚP ministerstwo spraw zagranicznych Japonii również opublikowało informacje na swojej [stronie internetowej](#). Ponadto unijna [baza danych dotyczących dostępu do rynku](#)⁵⁴ zawiera informacje dla MŚP, które chcą dokonywać wywozu z UE, podczas gdy [punkt informacyjny ds. handlu](#)⁵⁵ (ang. Trade Helpdesk) oferuje informacje istotne dla importerów do UE. Komisja opracowuje obecnie nowy portal internetowy stanowiący punkt kompleksowej obsługi, który powinien zapewnić świadczenie lepszych usług na rzecz MŚP.

Niemiecki producent podnosi wielkości wywozu na całym świecie

Umowa handlowa między UE a Republiką Południowej Afryki weszła w życie w 2000 r. Umożliwiła ona producentowi małych maszyn w niemieckim regionie Szwabii skorzystanie z nowych możliwości w zakresie wywozu, zwiększenie wielkości zatrudnienia oraz wymianę innowacji technologicznych z krajami będącymi jego partnerami handlowymi.

AERO-LIFT wywozi podnośniki próżniowe do Republiki Południowej Afryki, od części składowych po całe maszyny. Są one używane na przykład w przemyśle do podnoszenia ciężkich ładunków. Od chwili zawarcia umowy handlowej wartość wywozu jednego tylko rodzaju produktu wzrosła z 15 000 EUR do 100 000 EUR. Jednocześnie przedsiębiorstwo korzysta ze zmniejszonych cel i kosztów administracyjnych, wynoszących około 5 % wartości produktu.

„Bez podpisania umowy handlowej nie bylibyśmy obecni w Republice Południowej Afryki” powiedział Tobias Pauli, dyrektor generalny AERO-LIFT Vakuumtechnik GmbH, małej rodzinnej firmy z Binsdorf w Szwabii.

9.2 Usługi

Otwieranie handlu usługami polega na znoszeniu ograniczeń ilościowych i dyskryminacyjnych w przepisach krajowych. Negocjacje dotyczące tej dziedziny mają na celu zagwarantowanie, by unijni usługodawcy byli uprawnieni do świadczenia usług na rynkach zagranicznych i nie byli dyskryminowani w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami w tym samym sektorze.

Wszystkie umowy handlowe nowej generacji oraz porozumienia w sprawie pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu zawierają postanowienia dotyczące usług, co pomaga w określaniu i wzmacnianiu ram regulacyjnych, które ułatwiają świadczenie usług, jednocześnie chroniąc konsumentów. Spośród obowiązujących umów zawartych z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku tylko umowa o partnerstwie gospodarczym z Karaibami obejmuje kwestie związane ze świadczeniem usług, podczas gdy pozostałe takie umowy zawierają klauzule przeglądowe przewidujące negocjacje na późniejszym etapie.

⁵³ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/index_pl.htm

⁵⁴ <https://madb.europa.eu/madb/>

⁵⁵ <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

Poczyniono znaczne postępy w niedawno wynegocjowanych porozumieniach (takich jak umowy zawarte z Japonią i Meksykiem), ponieważ zawierają one najbardziej aktualne postanowienia dotyczące zarówno usług, jak i handlu cyfrowego. Oczekuje się, że umowy negocjowane obecnie (np. z Australią i Nową Zelandią) będą bazowały na tych ambitnych postanowieniach.

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią zawiera kompleksowe zobowiązania w zakresie usług i inwestycji, oparte na pełnym wykazie negatywnym (tj. strony wymieniły wyłącznie te sektory, które całkowicie wyłączają lub do których mają zastosowanie ograniczenia). Umowa zawiera również istotne postanowienia regulacyjne wykraczające poza Układ ogólny w sprawie handlu usługami Światowej Organizacji Handlu (GATS). Wspomniane dodatkowe ulepszenia pomogą zarówno unijnym przedsiębiorstwom, które dążą do wejścia na rynek japoński, jak i przedsiębiorstwom, które prowadzą już działalność na japońskim rynku, w sprawnym uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń. Ponadto umowa z Japonią zapewnia ramy na rzecz ściślejszej współpracy regulacyjnej w zakresie usług finansowych i doprowadziła do zawarcia porozumienia między UE a Japonią w sprawie przepływu osób fizycznych odbywających wizyty służbowe.

Kolejnym wymownym przykładem sektorowym jest rozdział dotyczący handlu cyfrowego uwzględniany we współczesnych umowach handlowych. Kwestie związane z handlem cyfrowym były już w przeszłości uwzględniane w umowach, ale umowa UE-Kanada (CETA) zawiera bardziej kompleksowe postanowienia, które jeszcze bardziej udoskonalono w umowie o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. W niedawno zakończonych negocjacjach z Meksykiem ustanowiono zasady mające zastosowanie do wszystkich sektorów objętych umową, które odpowiadają na wyzwania gospodarki cyfrowej i są niezbędne do prawidłowego funkcjonowania handlu towarami i usługami online. Umowa ta zawiera postanowienia zabraniające nakładania ceł na transmisję elektroniczną lub obowiązkowego ujawniania kodu źródłowego, jak również postanowienia wzmacniające zaufanie, m.in. w zakresie usług zaufania, umów elektronicznych, spamu i ochrony konsumentów.

Nie jest łatwo określić ilościowo wpływ umów handlowych na unijny handel usługami z państwami trzecimi, ale dostępne dane pokazują, że nastąpił wzrost eksportu unijnych usług. Na przykład eksport usług do Korei Południowej i Chile wzrósł odpowiednio o 7 % i 17 % w latach 2016–2017, podczas gdy eksport do Kanady wzrósł o 7 % w tym samym okresie. Ponadto handel usługami w 2017 r. osiągnął niemal 35 % łącznej wartości handlu między UE a Kanadą, ponad 50 % między UE a CARIFORUM i blisko 65 % między UE a Panamą (przy czym średnia wartość w przypadku handlu między UE a Ameryką Środkową wynosi około 30 %).

9.3 Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią – prace przygotowawcze⁵⁶

Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią weszła w życie 1 lutego 2019 r. W 2018 r., aby przygotować się do stosowania tej ważnej, nowej umowy handlowej, Komisja opracowała zestawienia informacyjne z myślą o poszczególnych państwach członkowskich UE, przedsiębiorstwach i ogóle społeczeństwa, zawierające ogólny opis treści umowy, infografiki dostosowane do każdego państwa członkowskiego UE i szereg wytycznych dotyczących kwestii związanych z cłami i skutków dla rolnictwa. Praktyczne

⁵⁶ Zob. sekcja poświęcona [umowie o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią](#) na stronie internetowej Komisji.

informacje o szczególnym znaczeniu dla MŚP dodano do unijnej [bazy danych dotyczących dostępu do rynku](#). Komisja uczestniczyła w licznych wydarzeniach na rzecz podnoszenia świadomości, aby wspierać państwa członkowskie UE w ich działaniach informacyjnych.

Ponadto [Centrum UE-Japonia ds. Współpracy Przemysłowej](#)⁵⁷ (platforma współfinansowana przez UE i Japonię) utworzyło [punkt informacyjny, aby wesprzeć wdrożenie umowy](#). Punkt informacyjny to praktyczne narzędzie skierowane głównie do MŚP. Otrzymuje on indywidualne zapytania w sprawie umowy i zapewnia MŚP dostęp do dodatkowych źródeł informacji oraz inne nieodpłatne usługi. Centrum organizuje szkoleniowe seminaria internetowe poświęcone konkretnym zagadnieniom, a także regularnie wydaje sektorowe pakiety informacyjne („noty informacyjne”) zawierające informacje na temat zmian i możliwości w zakresie wywozu, jakie przyniosła umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. Punkt informacyjny jest ściśle związany z innymi działaniami Centrum, np. realizowanymi przez punkt informacyjny ds. zamówień publicznych czy punkt informacyjny ds. własności intelektualnej.

Przed wejściem w życie umowy UE i Japonia współpracowały nad przygotowaniem struktury administracyjnej niezbędnej do jej wdrożenia. Współpraca ta obejmowała:

- wymianę informacji na temat wstępnej procedury zarządzania kontyngentami taryfowymi;
- procedury zatwierdzania szeregu praktyk enologicznych, aby ułatwić wywóz win z UE;
- niektóre techniczne aspekty dotyczące wymogów celnych w zakresie przyznawania preferencji taryfowych (np. traktowanie poufnych informacji handlowych);
- ustanowienie struktur zarządzania do celów wdrożenia rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju;
- opracowanie zasad proceduralnych i innego rodzaju niezbędnych do funkcjonowania wspólnych komitetów, jak również systemu rozstrzygania sporów wynikających z umowy.

Kontynuowane są prace w odniesieniu do niektórych z wyżej wspomnianych aspektów, jak również innych kwestii mających zasadnicze znaczenie dla wzmacniania partnerstwa gospodarczego między UE a Japonią.

⁵⁷ <https://www.eu-japan.eu/>

Bord Bia, irlandzki urząd ds. żywności (Irlandia)

Bord Bia, irlandzki urząd ds. żywności, otrzymał grant na promocję unijnej wołowiny. Projekt ten, o wartości 3,7 mln EUR, jest w 80 % współfinansowany ze środków UE⁵⁸. W latach 2017–2019 Bord Bia uczestniczył w kilku kampaniach promocyjnych w Japonii mających na celu podkreślenie wysokich standardów UE w zakresie bezpieczeństwa, jakości i zrównoważonego charakteru żywności.

„Zdobycie prawa do prowadzenia tej unijnej kampanii oznacza docenienie Irlandii jako państwa wywozu o bogatej historii w zakresie promocji i dostaw wołowiny wysokiej jakości, produkowanej w sposób zrównoważony. Dzięki temu programowi możemy rozszerzać naszą działalność w czasach, gdy dywersyfikacja przez wchodzenie na międzynarodowe rynki jest ważniejsza niż kiedykolwiek wcześniej... Ta kampania stwarza nam możliwość zaistnienia na każdym takim rynku z korzyścią dla irlandzkich i unijnych producentów”.

Tara McCarthy, dyrektor zarządzająca Bord Bia

9.4 Poprawa poziomu wykorzystania umów handlowych UE

Przedsiębiorstwa z UE oraz z krajów partnerskich mogą czerpać korzyści płynące z umów handlowych UE wyłącznie wtedy, gdy posiadają istotne informacje na temat treści tych umów i rozumieją, w jaki sposób korzystać z nich w praktyce. W 2018 r., w następstwie działań opisanych w poprzednim raporcie, Komisja zwiększyła starania na rzecz podniesienia świadomości na temat umów handlowych UE oraz ułatwienia ich wykorzystania.

Komisja między innymi kontynuowała prace nad portalem internetowym, który zapewni jeden punkt dostępu dla eksporterów i importerów w UE. Portal ten ułatwi przedsiębiorstwom, w szczególności małym i średnim przedsiębiorstwom, zrozumienie wymogów w zakresie dostępu do rynku w krajach partnerskich (łącznie ponad 120 miejsc przeznaczenia wywozu) oraz na rynku UE. Dzięki planowanej integracji dwóch baz danych, bazy danych dotyczących dostępu do rynku oraz punktu informacyjnego ds. handlu, przedsiębiorstwa będą miały lepszy dostęp do informacji na temat preferencji taryfowych i wymogów regulacyjnych mających zastosowanie do ich produktów zgodnie z konkretną umową handlową, a także do reguł pochodzenia. Ten nowy portal będzie zawierał informacje na temat pierwszej partii umów handlowych; z czasem będą one stopniowo poszerzane.

Ponadto w 2018 r. Komisja zacieśniła współpracę z [Europejską Siecią Przedsiębiorczości \(EEN\)](#)⁵⁹ i organizacjami zajmującymi się promocją handlu w państwach członkowskich UE, aby dotrzeć do małych i średnich przedsiębiorstw i lepiej ukierunkować swoje kampanie informacyjne i podnoszące świadomość. Komisja powołała nową grupę roboczą EEN do wdrażania umów o wolnym handlu, która pracuje nad zestawem materiałów informacyjnych dotyczących umów handlowych. Sieć będzie wyznaczać osoby do kontaktu w sprawie umów handlowych i organizować sesje szkoleniowe dla partnerów EEN we wszystkich państwach

⁵⁸ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1144/2014 z dnia 22 października 2014 r. w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych wdrażanych na rynku wewnętrznym i w państwach trzecich oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 3/2008.

⁵⁹ Sieć, współfinansowana ze środków unijnego [programu COSME](#), działa w ponad 60 krajach i skupia 3 000 ekspertów z 600 organizacji członkowskich. Ma ona na celu wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w prowadzeniu działalności na skalę międzynarodową.

członkowskich UE na temat tego, w jaki sposób promować wśród europejskich przedsiębiorstw korzyści płynące z umów handlowych.

10. EGZEKWOWANIE PRAWA

Od czasu opublikowania sprawozdania z 2018 r. UE stosuje mechanizmy rozstrzygania sporów ustanowione w umowach zawartych z Koreą Południową, Ukrainą i Południowoafrykańską Unią Celną. Aktualną sytuację w przypadku tych sporów (stan na sierpień 2019 r.) wyjaśniono poniżej. Ponadto w dniu 2 kwietnia 2019 r. UE wystąpiła o [konsultacje](#)⁶⁰ w ramach WTO z Turcją w odpowiedzi na środki przyjęte przez Turcję, które skutkują stopniowym wymuszaniem lokalizowania w Turcji produkcji znacznej części produktów leczniczych wywożonych do Turcji. Środki te wydają się również sprzeczne z zobowiązaniami Turcji w ramach unii celnej. Sprawa jest w toku.

Komisja uważnie monitoruje wdrażanie umów handlowych UE i rozważy zastosowanie środków w zakresie egzekwowania prawa, w szczególności w przypadkach o istotnym znaczeniu gospodarczym lub systemowym. Umowy preferencyjne UE przewidują zdecydowane egzekwowanie zobowiązań w celu zapewnienia skutecznego i terminowego rozwiązywania sporów, w tym dotyczących kwestii wykraczających poza zakres porozumienia WTO (np. spór z Koreą Południową na temat praw pracowniczych). W przypadku gdy środek wydaje się naruszać zarówno porozumienie WTO, jak i umowę handlową mającą zastosowanie między UE a krajem partnerskim, WTO wciąż stanowi sprawdzony i przejrzysty system rozstrzygania sporów pierwszego wyboru, zapewniający spójną interpretację odnośnych zobowiązań.

10.1 Rozstrzygnięcie sporów z Koreą Południową

Zgodnie z rozdziałem dotyczącym handlu i zrównoważonego rozwoju umowy o wolnym handlu między UE a Koreą Południową Korea Południowa zobowiązała się do „przestrzegania i odzwierciedlania w swoich przepisach i praktykach” praw podstawowych Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP), szczególnie wolności zrzeszania się i prawa do rokowań zbiorowych. Ponadto Korea Południowa zobowiązała się do podejmowania „stałych i nieustających wysiłków” na rzecz ratyfikowania dotąd nie ratyfikowanych konwencji MOP⁶¹.

Wobec braku postępów w dniu 17 grudnia 2018 r. UE podjęła decyzję o [wystąpieniu o konsultacje](#)⁶² z Koreą Południową w ramach dwustronnego systemu rozstrzygania sporów. Ze względu na brak wystarczających starań na rzecz ratyfikacji odnośnej konwencji MOP UE zwróciła się o [utworzenie zespołu orzekającego](#)⁶³ w dniu 2 lipca 2019 r.

⁶⁰ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/april/tradoc_157821.pdf

⁶¹ Konwencja nr 87 dotycząca wolności związkowej, konwencja nr 98 dotycząca stosowania zasad prawa organizowania się i rokowań zbiorowych, konwencja nr 29 dotycząca pracy przymusowej oraz konwencja nr 105 dotycząca zniesienia pracy przymusowej.

⁶² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157586.pdf

⁶³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157992.pdf

10.2 Rozstrzyganie sporów z Ukrainą

W styczniu 2019 r. UE podjęła decyzję o wystąpieniu o konsultacje z Ukrainą w sprawie ukraińskich ograniczeń wywozowych dotyczących drewna w ramach dwustronnego systemu rozstrzygania sporów przewidzianego w układzie o stowarzyszeniu między UE a Ukrainą. Ograniczenie wywozowe początkowo obejmowało drewno i tarcicę dziesięciu gatunków, a od 2015 r. zostało rozszerzone na każdy gatunek nieprzetworzonego drewna (w tym na drewno sosnowe od 2017 r.)

UE wielokrotnie poruszała tę kwestię z Ukrainą przy różnych okazjach, ponieważ ograniczenie wywozowe jest niezgodne z układem o stowarzyszeniu. Konsultacje odbyły się w lutym 2019 r., lecz nie doprowadziły do rozstrzygnięcia tej kwestii. W związku z tym w czerwcu 2019 r. UE podjęła decyzję o wystąpieniu o utworzenie zespołu orzekającego⁶⁴ w celu zbadania i rozstrzygnięcia tej sprawy.

10.3 Rozstrzyganie sporów z Południowoafrykańską Unią Celną

W dniu 14 czerwca 2019 r. UE wystąpiła o konsultacje⁶⁵ z Południowoafrykańską Unią Celną (SACU) zgodnie z postanowieniami umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a SADC dotyczącymi unikania i rozstrzygania sporów. Wniosek UE dotyczył środka ochronnego nałożonego na mrożone elementy kurczaka z kością wywożone z UE. Zdaniem UE SACU nałożyła ten środek z naruszeniem postanowień i zasad umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a SADC.

UE wielokrotnie zgłaszała swoje obawy SACU na różnych szczeblach i przy różnych okazjach. Ze względu na to, że nie odniesiono się w sposób satysfakcjonujący do obaw UE, UE podjęła decyzję o zwiększeniu zaangażowania w kontakty z SACU i wystąpiła o konsultacje, które muszą się odbyć w ciągu 40 dni od dnia powiadomienia o wniosku.

11. WNIOSKI

W 2018 r., gdy globalny wzrost handlu spowalniał, a protekcjonizm się nasilał, umowy preferencyjne UE w dalszym ciągu skutkowały ułatwieniami w handlu. Poza całkowitym lub częściowym zniesieniem taryf celnych umowy w dalszym ciągu przyczyniają się do opracowania systemu handlowego opartego na zasadach oraz poprawiły dostęp do rynku dla unijnych produktów i inwestycji w krajach partnerskich. Przyczyniają się one również do dywersyfikacji i wzrostu gospodarczego w rozwijających się krajach partnerskich. Do innych pozytywnych skutków umów handlowych UE należą większa pewność prawa w takich obszarach jak handel usługami i zamówienia publiczne, a także lepsza ochrona kluczowych interesów UE, np. praw własności intelektualnej, w tym oznaczenia geograficzne.

Ponadto umowy preferencyjne nowej generacji stanowią ważny instrument promocji europejskich wartości związanych z prawami pracowników i ochroną środowiska, w tym ze zmianą klimatu.

Jednocześnie wciąż obowiązywało wiele barier w handlu, które utrudniają wykorzystanie możliwości płynących z umów handlowych UE, a w 2018 r. pojawiły się nowe bariery. UE będzie w dalszym ciągu podejmować działania niezbędne do usunięcia tych barier, między

⁶⁴ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2034>

⁶⁵ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2031>

innymi korzystając – w stosownych przypadkach – z dwustronnych lub wielostronnych narzędzi egzekwowania prawa.

Dążąc do poprawy przejrzystości i rozliczalności, Komisja będzie nadal przedstawiać sprawozdania roczne na temat wdrażania umów preferencyjnych UE z państwami niebędącymi członkami UE.

ZALĄCZNIK 1: WSKAŹNIKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE

Państwo wywozu	2015	2016	2017	2018
Umowy o wolnym handlu nowej generacji				
Kolumbia	97 %	97 %	97 %	98 %
Kostaryka	96 %	97 %	96 %	96 %
Ekwador	89 %	88 %	97 %	99 %
Salwador	82 %	74 %	90 %	91 %
Gwatemala	95 %	95 %	93 %	97 %
Honduras	91 %	92 %	92 %	91 %
Nikaragua	94 %	94 %	93 %	88 %
Panama	70 %	61 %	82 %	82 %
Peru	98 %	97 %	96 %	96 %
Korea Południowa	85 %	87 %	88 %	88 %
Kanada			28,7 %	49,6 %
DCFTA				
Gruzja	83 %	80 %	77 %	76 %
Mołdawia	91 %	88 %	85 %	85 %
Ukraina	87 %	89 %	87 %	80 %
Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji				
Partnerzy śródziemnomorscy				
Algieria	97 %	95 %	97 %	96 %
Egipt	95 %	96 %	97 %	96 %
Izrael	89 %	90 %	91 %	90 %
Jordania	68 %	79 %	75 %	76 %
Liban	76 %	71 %	70 %	74 %
Maroko	97 %	97 %	97 %	98 %
Okupowane terytoria palestyńskie	78 %	81 %	77 %	65 %
Tunezja	95 %	96 %	94 %	93 %
Balkany Zachodnie				
Albania	87 %	86 %	86 %	84 %
Bośnia i Hercegowina	93 %	94 %	94 %	94 %
Macedonia Północna	97 %	95 %	94 %	92 %
Kosowo	85 %	89 %	92 %	92 %
Czarnogóra	81 %	83 %	90 %	73 %
Serbia	93 %	90 %	92 %	91 %
Partnerzy z Ameryki Łacińskiej				
Chile	95 %	95 %	96 %	94 %
Meksyk	52 %	58 %	70 %	74 %
Państwa EFTA				
Norwegia	71 %	66 %	69 %	69 %
Szwajcaria	86 %	83 %	85 %	85 %
Umowy o partnerstwie gospodarczym				
CARIFORUM (średnia)	91 %	92 %	91 %	86 %
Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju (średnia)	87 %	83 %	82 %	88 %
Afryka Wschodnia i Południowa (średnia)	97 %	97 %	96 %	96 %
Wybrzeże Kości Słoniowej	99 %	98 %	98 %	98 %
Ghana	98 %	98 %	96 %	99 %
Afryka Środkowa (Kamerun)	91 %	97 %	99 %	98 %
Państwa regionu Pacyfiku (średnia)	92 %	99 %	81 %	

Źródło: Eurostat

ZAŁĄCZNIK 2: WSKAŹNIKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE⁶⁶

Państwo przywozu	2015	2016	2017	2018
Umowy o wolnym handlu nowej generacji				
Kolumbia	63 %	71 %	70 %	72 %
Peru	28 %	47 %	52 %	56 %
Kostaryka	nie dot.	38 %	nie dot.	59 %
Salwador	21 %	26 %	27 %	33 %
Gwatemala	21 %	32 %	31 %	33 %
Honduras	40 %	56 %	55 %	55 %
Ekwador	nie dot.	nie dot.	57 %	68 %
Korea Południowa	68 %	71 %	74 %	81 %
Kanada	nie dot.	nie dot.	nie dot.	37 %
DCFTA				
Gruzja	72 %	81 %	83 %	83 %
Ukraina	nie dot.	nie dot.	70 %	74 %
Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji				
Partnerzy śródziemnomorscy				
Turcja	nie dot.	95 %	94 %	90 %
Egipt	36 %	66 %	64 %	67 %
Izrael	nie dot.	89 %	86 %	nie dot.
Liban	74 %	74 %	58 %	nie dot.
Maroko	nie dot.	76 %	77 %	77 %
Jordania	nie dot.	78 %	72 %	76 %
Balkany Zachodnie				
Albania	77 %	80 %	78 %	80 %
Bośnia i Hercegowina	91 %	88 %	88 %	86 %
Macedonia Północna	nie dot.	90 %	89 %	nie dot.
Kosowo	nie dot.	44 %	60 %	66 %
Czarnogóra	86 %	85 %	86 %	86 %
Serbia	89 %	91 %	91 %	90 %
Partnerzy z Ameryki Łacińskiej				
Chile	77 %	87 %	88 %	85 %
Meksyk	76 %	76 %	75 %	70 %
Państwa EFTA				
Szwajcaria	79 %	79 %	78 %	77 %
Umowy o partnerstwie gospodarczym				
Republika Dominikańska	46 %	49 %	62 %	58 %
Mauritius	nie dot.	nie dot.	nie dot.	28 %

⁶⁶ Występują rozbieżności między niektórymi danymi przedstawionymi w niniejszym sprawozdaniu a danymi z obu poprzednich sprawozdań w odniesieniu do wskaźników wykorzystania preferencji w przypadku wywozu z UE do niektórych krajów będących partnerami handlowymi w latach 2015, 2016 i 2017. W takich przypadkach Komisja otrzymała zaktualizowane dane od danego kraju partnerskiego i dostosowała dane liczbowe.

Republika Południowej Afryki	60 %	63 %	60 %	64 %
------------------------------	------	------	------	------

Źródła: kraje partnerskie.