



KOMISJA
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 3.11.2025 r.
COM(2025) 920 final

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

na temat wdrażania i egzekwowania polityki handlowej UE

{SWD(2025) 940 final}

SPIS TREŚCI

I.	STRESZCZENIE	1
II.	PEŁNE WYKORZYSTANIE PREFERENCYJNYCH UMÓW HANDLOWYCH UE....	8
II.2	Wdrażanie dwustronnych umów handlowych UE	13
III.	POMOC MŚP W ODNALEZIENIU SIĘ W ŚWIATOWYM HANDLU	20
IV.	USUWANIE BARIER I ZNAJDOWANIE ROZWIĄZAŃ	24
IV.1	Aktualna sytuacja i tendencje w 2024 r.....	24
IV.2	Dwustronne i wielostronne egzekwowanie zobowiązań handlowych: rozstrzyganie sporów	33
IV.3	Pojedynczy punkt kontaktowy	36

I. Streszczenie

W ostatnich latach nastąpiła znacząca zmiana globalnego paradygmatu geopolitycznego, która pociągnęła za sobą zmiany we wdrażaniu i egzekwowaniu polityki handlowej UE.

Niniejsze piąte sprawozdanie na temat wdrażania i egzekwowania polityki handlowej UE odzwierciedla skoordynowane wysiłki na rzecz dostosowania i wzmocnienia stosunków handlowych, budowania partnerstw opartych na współpracy i stawiania czoła złożoności coraz bardziej rozdrobnionego świata, a tym samym obrazuje przekrojową rolę handlu w pobudzaniu **konkurencyjności, bezpieczeństwa i zrównoważonego rozwoju**.

Umowy handlowe przyczyniły się do wzmocnienia konkurencyjności UE na świecie

W niepewnych czasach gospodarczych umowy handlowe przyczyniły się do zwiększenia dostępu unijnych przedsiębiorstw do rynków państw trzecich i pobudzenia wywozu z UE w ważnych sektorach, o czym świadczą następujące przykłady:

- Wywóz towarów z UE do **Kanady** wzrósł o 51 % od czasu rozpoczęcia tymczasowego stosowania kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA), które miało miejsce we wrześniu 2017 r. Dla porównania wywóz z UE do reszty świata w tym samym okresie wzrósł o 20 %. Siłą napędową tego wzrostu było rolnictwo, w którym wielkość wywozu wzrosła o 40 %, przy czym wywóz wina z UE do Kanady wzrósł o 22 %, a wywóz sera – o 97 %¹.
- Od czasu wejścia w życie umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią (EPA), które miało miejsce w 2019 r., wartość wywozu z UE do **Japonii** wzrosła o około 267 mln EUR. Skorzystały na tym między innymi sektory wina, napojów i przetworzonych produktów rolnych, produktów pochodzenia zwierzęcego (z wyjątkiem wieprzowiny), roślin uprawnych i produktów roślinnych.
- Przedsiębiorstwa z UE odnotowały wzrost wartości wymiany handlowej o około 4 mld EUR z **państwami andyjskimi, w szczególności z Kolumbią, Peru i Ekwadorem**, co było bezpośrednim skutkiem umowy o wolnym handlu (FTA) między UE a Kolumbią i Peru, która tymczasowo weszła w życie w 2013 r. w odniesieniu do Kolumbii i Peru, a w 2017 r. – w odniesieniu do Ekwadoru.

Ponadto ostatnio zawarte przez UE umowy wspierające inwestycje i promujące stosowanie unijnych przepisów i norm, a tym samym zapewniające równe warunki działania, wywarły pozytywny wpływ na **małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) oraz ich ekspansję poza UE**. Miało to zasadnicze znaczenie dla ponad **680 000 unijnych MŚP zajmujących się wywozem**, stanowiących 95 % wszystkich unijnych przedsiębiorstw eksportujących.

¹ Źródło: Ocena *ex post* kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA) UE–Kanada; projekt sprawozdania końcowego opublikowany 16 czerwca 2025 r.: [CIRCABC](#).

W niedawnej **ocenie ex post**² przeprowadzonej na zlecenie Komisji w odniesieniu do **kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA)** procentowy wzrost liczby unijnych MŚP dokonujących wywozu do Kanady w latach poprzedzających zawarcie CETA (2012–2016) porównano z procentowym wzrostem liczby takich przedsiębiorstw w ciągu pierwszych pięciu lat od rozpoczęcia tymczasowego stosowania umowy (2017–2022). Wyniki oceny wykazały, że liczba małych i średnich przedsiębiorstw z UE dokonujących wywozu do Kanady wzrosła o 20,3 %, co stanowiło wzrost większy niż w przypadku dużych przedsiębiorstw zajmujących się wywozem (który wyniósł 13,8 %).

Umowy handlowe zwiększyły również odporność i przyczyniły się do dywersyfikacji gospodarki UE

Dążenie do osiągnięcia celów polityki handlowej UE w ramach zintegrowanego zestawu polityk UE wspiera również szerszą transformację **poszczególnych sektorów**.

- Sektor przemysłowy / samochody osobowe: po wejściu w życie umowy z Mercosurem (w sprawie której osiągnięto polityczne porozumienie w grudniu 2024 r.) cła na części samochodowe (obecnie na poziomie 14 %) i samochody (obecnie na poziomie 35 %) będą stopniowo znoszone przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka związanego z ograniczeniami w wywozie mającymi wpływ na dostawy surowców krytycznych do produkcji baterii w UE.
- Cyfrowy handel towarami i usługami: UE włączyła **rozdziały dotyczące handlu cyfrowego do dwustronnych umów handlowych z Japonią** (współpracę niedawno uzupełniono dwustronnym porozumieniem w sprawie transgranicznych przepływów danych)³, **Zjednoczonym Królestwem i Nową Zelandią** oraz do zmodernizowanych umów z **Chile i Meksykiem**. Oprócz umów dwustronnych zawierających rozdziały dotyczące handlu elektronicznego UE zakończyła również negocjacje w sprawie umów o handlu cyfrowym z Singapurem (lipiec 2024 r.) i Republiką Korei (marzec 2025 r.).
- Zamówienia publiczne: UE jest stroną umów handlowych, w tym zawartego w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) Porozumienia w sprawie zamówień rządowych, zawierających zobowiązania w zakresie zamówień publicznych, które gwarantują wzajemny dostęp do rynków **40 państw**⁴ (stron Porozumienia w sprawie

² Ocena ex post przeprowadzona przez Trade Impact BV, opublikowana 16 czerwca 2025 r.; [CIRCABC](#).

³ [Porozumienie między UE i Japonią w sprawie transgranicznych przepływów danych](#)

⁴ Albania, Armenia, Aruba, Australia, Bośnia i Hercegowina, Chile, Czarnogóra, Ekwador, Gruzja, Gwatemala, Honduras, Hongkong, Irak, Islandia, Izrael, Japonia, Kanada, Kazachstan, Kolumbia, Korea Południowa, Kosowo, Kostaryka, Liechtenstein, Macedonia Północna, Meksyk, Mołdawia, Nikaragua, Norwegia, Nowa Zelandia, Panama, Peru, Salwador, Serbia, Singapur, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Tajwan, Ukraina, Wietnam i Zjednoczone Królestwo.

zamówień rządowych lub umów o wolnym handlu), a tym samym zapewniły jej dostęp do **zamówień o szacunkowej wartości 1,8 bln EUR**.

Bezpieczeństwo gospodarcze i bezpieczeństwo łańcucha dostaw: umowy handlowe wspierały dywersyfikację i zabezpieczały dostawy czynników produkcji

Umowy handlowe pomogły unijnym przedsiębiorstwom **znaleźć nowe rynki eksportowe, a jednocześnie przyczyniły się do dywersyfikacji** źródeł dostaw i miejsc przeznaczenia wywozu. Dzięki temu przedsiębiorstwa te mogły w elastyczny sposób reagować na globalne zagrożenia i zmniejszyć zależność od konkretnych rynków.

Całkowity spadek wartości wywozu towarów z UE do Rosji, który wyniósł 53,1 mld EUR (w 2024 r. względem średniej z lat 2019–2021), został **z nadwyżką zrekompensowany wzrostem wartości wywozu z UE do partnerów UE będących stronami umów o wolnym handlu**, który wyniósł ponad 200 mld EUR w tym samym okresie⁵.

Po nałożeniu sankcji handlowych na Rosję przedsiębiorstwa z UE szybko znalazły nowe alternatywne rynki, często w krajach, które zawarły już umowy handlowe z UE.

- Sam wzrost wartości wywozu **pojazdów i części do pojazdów** do Zjednoczonego Królestwa o 8,8 mld EUR zrekompensował spadek wartości sprzedaży tych towarów do Rosji o 8 mld EUR.
- Spadek wartości wywozu **maszyn elektrycznych** o 7 mld EUR został skompensowany wzrostem wartości wywozu (o 7,6 mld EUR) do szeregu państw, w tym Szwajcarii, Zjednoczonego Królestwa, Meksyku i Norwegii.

Unijna sieć umów handlowych pozwala UE jeszcze bardziej zwiększyć swoją **strategiczną elastyczność**, wspierając długoterminowe interesy gospodarcze Unii. Wartość nowych umów handlowych oczekujących na przyjęcie lub będących w trakcie negocjacji również zyskała na znaczeniu w świetle ostatnich wydarzeń, w szczególności środków taryfowych wprowadzonych przez Stany Zjednoczone. W tym kontekście umowy takie jak umowa z Mercosurem po wejściu w życie w znacznym stopniu przyczynią się do dywersyfikacji, która stanowi kluczowy element strategii handlowej UE. Udany program stosunków dwustronnych może również przyczynić się do przeciwdziałania efektowi domina związanemu z wprowadzeniem amerykańskich ceł, tj. wzrostowi chińskiego wywozu do innych krajów, a tym samym zmniejszeniu udziału UE w rynkach.

Rozległa sieć umów i partnerstw handlowych UE wzmocniła jej geopolityczną pozycję w szybko pogarszającym się otoczeniu międzynarodowym. W tym kontekście przyczyniła się do zwiększenia **odporności łańcucha dostaw**, ponieważ pomogła UE zabezpieczyć kluczowe czynniki produkcji, takie jak energia i surowce, które są niezbędne do przejścia na czystą energię i potrzebne innym krytycznym sektorom gospodarki UE, oraz zmniejszyć nadmierną

⁵ Kwota ta wzrasta do około 270 mld EUR w przypadku uwzględnienia partnerów z EOG i unii celnej.

zależność UE od pojedynczych rynków, ponieważ podatność taka mogłaby zostać wykorzystana na jej szkodę.

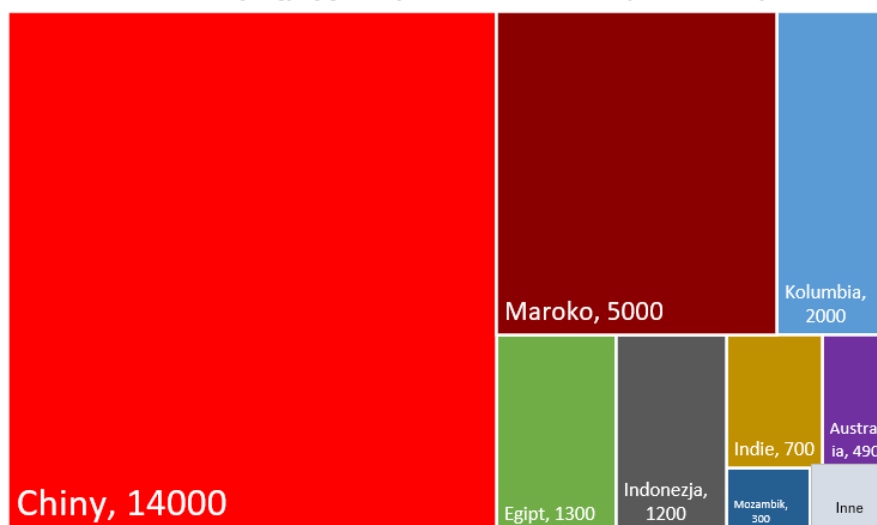
- Zawarte umowy handlowe pomogły UE **zdywersyfikować** dostawy energii i surowców, a tym samym uwolnić się od zależności **od Rosji**. Na przykład przywóz gazu i skroplonego gazu ziemnego z Norwegii, Algierii i Kazachstanu (jako uzupełnienie przywozu z USA) pomógł zrekompensować niedobór dostaw spowodowany sankcjami nałożonymi na rosyjski gaz, natomiast przywóz miedzi z Chile i Demokratycznej Republiki Kongo wypełnił pustkę powstałą na skutek spadku przywozu miedzi z Rosji.
- Umowy handlowe UE **przyczyniły się również do dywersyfikacji dostaw**, przy czym większa liczba produktów jest przedmiotem handlu z partnerami będącymi stronami umów o wolnym handlu w porównaniu z „podobnymi” partnerami, z którymi nie zawarto takich umów. Niedawne badania przeprowadzone przez DG ds. Handlu / zespół głównego ekonomisty we współpracy ze szwedzką krajową radą ds. handlu, w ramach których przeanalizowano tendencje w handlu UE z Kanadą, Japonią, Wietnamem i Singapurem w latach 2016–2023, potwierdziły, że **umowy handlowe UE przyczyniły się do większej dywersyfikacji podaży w pierwszych latach ich wykonywania**, w szczególności w obszarze produktów chemicznych, który stanowi jedną z najważniejszych kategorii produktów. Obserwacja ta odzwierciedla szersze cele UE dotyczące zmniejszenia podatności łańcucha dostaw na zagrożenia, rozwijania partnerstw z krajami o zbieżnych poglądach oraz wzmacniania i zwiększania zdolności przemysłowych UE.

Skuteczne usuwanie barier w handlu umożliwiło przedsiębiorstwom konkurowanie na uczciwych warunkach i zapewniło wzajemność

Komisja kontynuowała działania na szczeblu **WTO i w ramach struktur zarządzania umowami handlowymi** w celu **usuwania barier niezwiązanych z granicą**, w szczególności barier o charakterze technicznym. W 2024 r. wartość wywozu z UE, na który wpływ miały bariery techniczne w handlu występujące w państwach trzecich, wyniosła około 25 mld EUR. Jak pokazano na poniższym wykresie, bariery techniczne w handlu w największym stopniu dotyczą wywóz z UE do Chin (14 mld EUR), a także do Maroka (5 mld EUR) i Kolumbii (2 mld EUR).

Wykres 1: Przykłady wywozu z UE, na który wpływ miały bariery techniczne występujące w państwach trzecich (2024 r.)

Przykłady wywozu z UE, na który wpływ miały bariery techniczne w handlu występujące w państwach trzecich (w mln EUR)



Bariery techniczne w handlu

Chiny:

normy żywnościowe
wymogi dotyczące
cyberbezpieczeństwa

Maroko:

ocena zgodności wyrobów
przemysłowych

Kolumbia:

kontrole zagranicznych zakładów
produkcyjnych

Egipt:

wymagania dotyczące
certyfikacji halal

Indonezja

wymagania dotyczące
certyfikacji halal

Indie

zarządzenia dotyczące kontroli
jakości

Australia

przepisy dotyczące chemikaliów

Bariery techniczne w handlu są często najbardziej dotkliwe po stronie partnerów, którzy albo nie zawarli umowy handlowej z UE, albo zawarli taką umowę stosunkowo dawno.

Silny element instytucjonalny umów handlowych UE umożliwia wszystkim stronom **zapobieganie barierom w handlu i ich usuwanie** w możliwie najskuteczniejszy sposób dzięki regularnym kontaktom między ekspertami ds. handlu a ekspertami branżowymi.

- W wyniku dwustronnej współpracy wspieranej w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a **Japonią** w kraju tym zmieniono wykaz bezpiecznych dodatków do żywności, aby chronić interesy unijnych eksporterów. W 2024 r. Japonia potwierdziła, że 33 dodatki powszechnie stosowane w UE w dalszym ciągu będą figurować w wykazie, podkreślając reputację UE jako dostawcy bezpiecznych produktów spożywczych wysokiej jakości.
- W wyniku dwustronnej współpracy z **Serbią** w ramach układu o stabilizacji i stowarzyszeniu w marcu 2025 r. Serbia zniosła obowiązujący od kwietnia 2024 r. zakaz przywozu granulatu drzewnego, którego wprowadzenie spowodowało zmniejszenie wywozu z UE o około 4 mln EUR. Podobnie w marcu 2025 r. zniesiono ograniczenia ilościowe na przywóz margaryny i oleju słonecznikowego wprowadzone w marcu 2024 r., a w lipcu 2025 r. zniesiono ograniczenia ilościowe dotyczące wywozu złomu wprowadzone w styczniu 2025 r.

W przypadku niepowodzenia działań dyplomatycznych Komisja ucieka się natomiast do procedury rozstrzygania sporów (w okresie od czerwca 2024 r. do czerwca 2025 r. wszczęto pięć nowych spraw) lub **stosuje środki autonomiczne** w celu ochrony swoich interesów. W 2025 r. Komisja zaczęła korzystać ze swoich uprawnień wynikających z **ustanowionego przez UE Instrumentu Zamówień Międzynarodowych** w celu zwalczania nieuczciwych praktyk ograniczających dostęp do zamówień publicznych dla unijnych dostawców, towarów i usług w krajach będących partnerami handlowymi:

- 14 stycznia 2025 r., po wszczęciu dochodzenia w sprawie sektora wyrobów medycznych w Chinach, Komisja opublikowała ustalenia potwierdzające, że **Chiny** stosowały nieuczciwe praktyki wobec **unijnych dostawców wyrobów medycznych** w ramach publicznych zamówień na takie wyroby.
- 19 czerwca 2025 r. Komisja podjęła decyzję o zastosowaniu środków⁶ wobec Chin, uniemożliwiając chińskim przedsiębiorstwom składanie ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego na wyroby medyczne w UE o wartości przekraczającej 5 mln EUR. Ponadto zwycięscy oferenci nie będą mogli pozyskiwać z Chin więcej niż 50 % materiałów produkcyjnych na potrzeby realizacji takich zamówień.

Umowy handlowe odgrywały istotną rolę w promowaniu zrównoważonego rozwoju

Umowy handlowe UE nadal odgrywają **istotną rolę** we **wzmacnianiu handlu i zrównoważonego rozwoju**. W 14 umowach zawartych od 2012 r. (począwszy od umowy z Republiką Korei) uwzględniono postanowienia promujące międzynarodowe normy pracy i ochrony środowiska. Komisja nadal określa priorytety dla poszczególnych krajów obejmujące kwestie pracy, płci, środowiska, klimatu i społeczeństwa obywatelskiego, przy ścisłym zaangażowaniu wewnętrznych grup doradczych UE utworzonych na mocy tych umów, które to grupy skupiają przedsiębiorstwa, związki zawodowe i inne zainteresowane strony, w celu wspierania Komisji we wdrażaniu umów handlowych UE.

W 2024 r. w Kolumbii, Gwatemali i Mołdawii poczyniono postępy w ratyfikacji i wdrażaniu podstawowych konwencji międzynarodowych dotyczących praw pracowniczych.

Pojedynczy punkt kontaktowy⁷ Komisji rozpatrywał dwie dodatkowe formalne skargi dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju, obie dotyczące Wietnamu. Jedna z nich wpłynęła w marcu 2024 r. i dotyczyła ratyfikacji podstawowych konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP), a druga – otrzymana w lutym 2025 r. – dotyczyła naruszeń praw człowieka i praw pracowniczych.

Zakres sprawozdania

Niniejsze sprawozdanie jest piątym skonsolidowanym **sprawozdaniem rocznym**⁸ w sprawie wdrażania i egzekwowania zobowiązań handlowych objętych preferencyjnymi dwustronnymi umowami handlowymi⁹ obowiązującymi w 2024 r. i WTO. Przedstawiono w nim przegląd

⁶ Dz.U. L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj.

⁷ Pojedynczy punkt kontaktowy jest pierwszym punktem kontaktowym dla wszystkich zainteresowanych stron z UE, które napotykają potencjalne bariery w handlu w państwach trzecich, lub służącym do zgłaszania przypadków nieprzestrzegania zasad zrównoważonego rozwoju związanych z handlem, zrównoważonym rozwojem bądź z ogólnym systemem preferencji taryfowych.

⁸ Czwarte sprawozdanie opublikowano 3 października 2024 r. i jest ono dostępne pod adresem: [Rejestr dokumentów Komisji – COM\(2024\)385](#).

⁹ Do celów niniejszego sprawozdania określenie „preferencyjne” odnosi się do umów, w których ustanowiono strefę wolnego handlu lub zliberalizowano handel usługami i które są w związku z tym wyłączone z zasady

głównych działań i osiągnięć UE w 2024 r. i w ciągu pierwszych siedmiu miesięcy 2025 r. pod kierownictwem działającego w ramach Komisji głównego urzędnika ds. egzekwowania przepisów handlowych.

Dokument roboczy służb Komisji towarzyszący niniejszemu sprawozdaniu¹⁰ zawiera dodatkowe informacje na temat 41 głównych umów preferencyjnych UE. Na **stronie internetowej Komisji**¹¹ zamieszczono informacje stanowiące uzupełnienie niniejszego sprawozdania, dotyczące: (i) zmian w zakresie handlu UE z partnerami preferencyjnymi w 2024 r., (ii) stosowania preferencji taryfowych w odniesieniu do wywozu z UE i przywozu do UE od preferencyjnych partnerów handlowych, zarówno w przypadku UE, jak i państw członkowskich oraz (iii) danych dotyczących wykorzystania kontyngentów taryfowych w ramach niektórych umów handlowych.

W niniejszym sprawozdaniu skupiono się na wdrażaniu i egzekwowaniu polityki handlowej UE za pośrednictwem unijnej sieci preferencyjnych umów handlowych i stosunków handlowych. Nawiązano również do szerszych zagadnień dotyczących bezpieczeństwa gospodarczego oraz egzekwowania przepisów w określonych obszarach, które zostały pokrótce omówione w niniejszym sprawozdaniu, ale są przedmiotem odrębnych sprawozdań Komisji. Zagadnienia te obejmują:

- stosowanie **instrumentów ochrony handlu** (środków antydumpingowych, antysubsydyjnych i ochronnych) objęte rocznymi sprawozdaniami Komisji na temat ochrony handlu¹²;
- monitorowanie i zwalczanie podrabiania produktów, piractwa i innych naruszeń **praw własności intelektualnej**, objęte publikowanym przez Komisję dwa razy do roku sprawozdaniem na temat praw własności intelektualnej w państwach trzecich¹³ i listą zagrożeń związanych z piractwem¹⁴;
- monitorowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz kontrola przywozu produktów podwójnego zastosowania, które stanowią **unijne strategiczne kontrole handlu i inwestycji na rzecz bezpieczeństwa** i które są objęte rocznymi

najwyższego uprzywilejowania przewidzianej w Układzie ogólnym w sprawie taryf celnych i handlu i Układzie ogólnym w sprawie handlu usługami.

¹⁰ Dokument roboczy służb Komisji: Broszury informacyjne dotyczące wdrażania unijnych umów handlowych; SWD(2025) 940; [CIRCABC](#).

¹¹ Komisja / DG ds. Handlu; strona poświęcona wdrażaniu i egzekwowaniu przepisów: [Wdrażanie i egzekwowanie umów handlowych UE – Komisja Europejska \(europa.eu\)](#).

¹² 43. sprawozdanie Komisji w sprawie środków ochrony handlu: [Rejestr dokumentów Komisji – COM\(2025\)428](#).

¹³ Najnowsze sprawozdanie na temat ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej w państwach trzecich opublikowane 22 maja 2025 r. jest dostępne pod adresem: [Rejestr dokumentów Komisji – SWD\(2025\)131](#).

¹⁴ Najnowsza lista zagrożeń związanych z piractwem i podrabianiem produktów opublikowana 22 maja 2025 r. jest dostępna pod adresem: [Rejestr dokumentów Komisji – SWD\(2025\)132](#).

sprawozdaniami Komisji w sprawie monitorowania BIZ¹⁵ oraz rozporządzenia (UE) 2021/821 (rozporządzenie w sprawie kontroli wywozu)¹⁶;

- stosowanie **ogólnego systemu preferencji taryfowych (GSP) UE**¹⁷, które jest przedmiotem sprawozdania Komisji w sprawie GSP.

Ponadto sporządzane są odrębne sprawozdania roczne ze stosowania **rozporządzenia w sprawie subsydiów zagranicznych**¹⁸ i **Instrumentu Zamówień Międzynarodowych**¹⁹.

II. Pełne wykorzystanie preferencyjnych umów handlowych UE

II.1 Handel UE z partnerami preferencyjnymi – najważniejsze zmiany w 2024 r.

W 2024 r. weszła w życie umowa o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią (1 maja 2024 r.) i umowa o partnerstwie gospodarczym z Kenią (1 lipca 2024 r.), dzięki czemu liczba obowiązujących preferencyjnych umów handlowych wzrosła do 44²⁰ i umowy te obejmują 46,1 %²¹ całkowitego handlu zagranicznego UE.

Jak pokazano na wykresie 2 poniżej, największymi partnerami preferencyjnymi UE (tj. tymi, których udział w całkowitym handlu UE z partnerami preferencyjnymi przekracza 5 %) były Zjednoczone Królestwo (21,8 % handlu UE z partnerami preferencyjnymi), a następnie Szwajcaria (14,2 %), Turcja (9,1 %), Norwegia (6,9 %), Japonia (5,6 %) i Korea Południowa (5,3 %). Na tych sześciu partnerów przypadało w 2024 r. łącznie 63 % handlu UE na warunkach preferencyjnych.

¹⁵ Piąte sprawozdanie roczne z monitorowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii oraz dokument roboczy służb Komisji z 14 października 2025 r.: [Rejestr dokumentów Komisji – COM\(2025\)632](#).

¹⁶ Zob. sprawozdanie w sprawie wykonania rozporządzenia (UE) 2021/821 oraz aktualizacja statystyczna w sprawie kontroli wywozu produktów podwójnego zastosowania z dnia 30 stycznia 2025 r.; COM(2025) 19; [Rejestr dokumentów Komisji – COM\(2025\)19](#).

¹⁷ Ostatnie sprawozdanie dotyczące stosowania rozporządzenia w sprawie GSP: JOIN(2023) 34; [Rejestr dokumentów Komisji – JOIN\(2023\) 34 \(europa.eu\)](#).

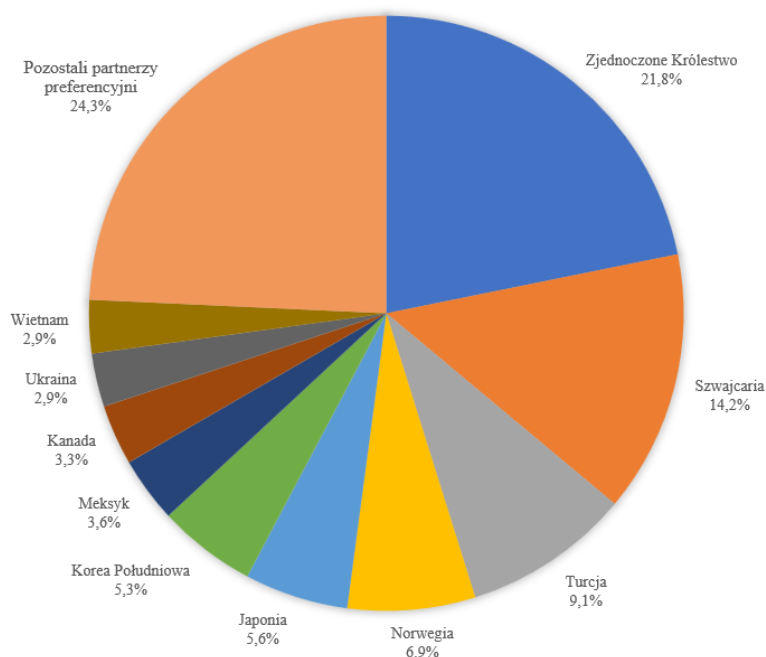
¹⁸ Zob. art. 52 rozporządzenia (UE) 2022/2560 (Dz.U. L 330 z 23.12.2022, s. 1). Pierwsze sprawozdanie ma zostać przedstawione w 2026 r.

¹⁹ Zob. sprawozdanie na podstawie art. 13 rozporządzenia (UE) 2022/1031 z dnia 30 lipca 2025 r.; COM(2025) 430 final; [eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52025DC0430](#).

²⁰ Wykaz umów można znaleźć pod adresem: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_pl.

²¹ W przypadku uwzględnienia umów z Argentyną, Brazylią, Paragwajem i Urugwajem (Mercosur) oraz umowy o partnerstwie gospodarczym ze Wspólnotą Wschodnioafrykańską i Zachodnioafrykańską, które to umowy zostały sfinalizowane i oczekują na przyjęcie (obejmują one 3,4 % całkowitego handlu UE), udział handlu UE na warunkach preferencyjnych wzrośnie do prawie 50 %.

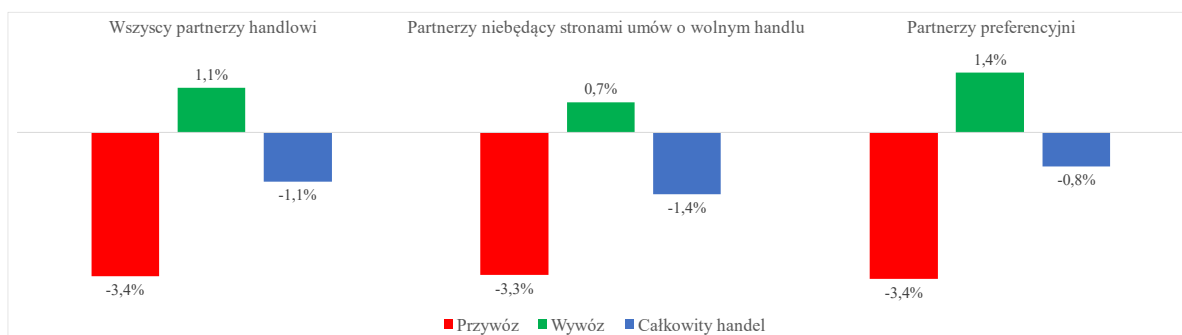
Wykres 2: Handel UE w podziale na partnerów preferencyjnych (2024 r.)



Źródło: Eurostat Comext

Jak pokazano na wykresie 3 poniżej, chociaż w 2024 r. handel UE z partnerami preferencyjnymi spadł o 0,8 %, większy spadek odnotowano w handlu UE ze wszystkimi partnerami (-1,1 %) i z partnerami niebędącymi stronami umów o wolnym handlu (-1,4 %). W tym samym okresie nastąpił wzrost wywozu z UE do partnerów preferencyjnych o 1,4 %, przewyższający wzrost wywozu do wszystkich partnerów (1,1 %) i do partnerów niebędących stronami umów o wolnym handlu (0,7 %).

Wykres 3: Roczny wzrost unijnego handlu towarami według rodzaju partnera (2023–2024)



Źródło: Eurostat Comext

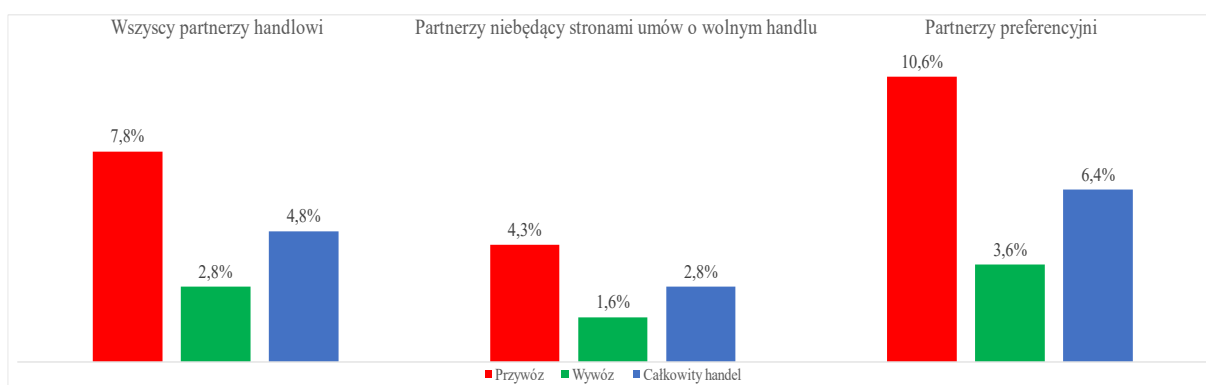
Zwłaszcza **nowocześniejsze umowy handlowe**, takie jak CETA, umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią lub umowa o wolnym handlu między UE a Wietnamem, zwykle ułatwiają przemysłowi UE dostęp do rynku.

- Na przykład **umowa o wolnym handlu między UE a Wietnamem**, która weszła w życie w sierpniu 2020 r., jest jedną z najambitniejszych umów handlowych zawartych przez UE z krajem rozwijającym się. Umowa ta stopniowo eliminuje również cła i ogranicza bariery pozataryfowe, zapewniając obu stronom lepsze warunki dostępu do rynku. W ciągu ostatnich pięciu lat wywóz z UE do Wietnamu odpowiadał za dwie trzecie wzrostu wywozu z UE do ASEAN-4²². Wartość wywozu najistotniejszej kategorii produktu w UE, tj. działu 30 (produkty farmaceutyczne), zwiększyła się niemal dwukrotnie z 1,1 mld EUR w 2019 r. do 2,1 mld EUR w 2024 r. i wywóz ten odpowiadał za 60 % wywozu produktów farmaceutycznych z UE w obu latach²³.
- Od czasu wejścia w życie umowy o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią liczba zwycięskich oferentów z UE na **japońskim** rynku zamówień publicznych stale rośnie. W 2022 r. (wg najnowszych dostępnych danych) unijne przedsiębiorstwa pozyskały zamówienia publiczne w Japonii o wartości 317 mln EUR.

Umowy handlowe UE pomagają również Unii Europejskiej utrzymać pozycję największego eksportera produktów rolno-spożywczych

W 2024 r. odnotowano nowy rekordowy poziom wywozu **produktów rolno-spożywczych** z UE do wszystkich partnerów, którego wartość wyniosła 235 mld EUR (+2,8 % w porównaniu z 2023 r.). W 2024 r. w handlu UE z partnerami preferencyjnymi (przywóz i wywóz) odnotowano wyższy wzrost (+6,4 %) w porównaniu z handlem UE z partnerami niebędącymi stronami umów o wolnym handlu (+2,8 %).

Wykres 4: Roczny wzrost unijnego handlu produktami rolno-spożywczymi według rodzaju partnera (2023–2024)



²² ASEAN-4 odnosi się do Indonezji, Malezji, Filipin i Tajlandii.

²³ Źródło: Eurostat (baza COMEXT).

Zjednoczone Królestwo było zdecydowanie największym celem wywozu produktów rolno-spożywczych z UE wśród partnerów preferencyjnych, a wywóz ten stanowił 23 % całkowitego wywozu UE.

Wartość wywozu produktów rolno-spożywczych z UE do **Zjednoczonego Królestwa** wzrosła o 12 mld EUR (+29 %) od wejścia w życie umowy o handlu i współpracy między UE a Zjednoczonym Królestwem w 2021 r. do 2024 r. Podobnie, wartość wywozu z UE do **Ukrainy** wzrosła od 2016 r. o 2,1 mld EUR (+139 %), do **Kanady** od 2017 r. – o 1,6 mld EUR (+51 %), a do **Japonii** od 2019 r. – o 1 mld EUR (+15 %).

Po spadku w 2023 r. **przywóz produktów rolno-spożywczych** do UE powrócił do poziomu z 2022 r. i w 2024 r. jego łączna wartość wyniosła niespełna 172 mld EUR. Ożywienie to wynikało przede wszystkim ze wzrostu cen przywozu kakao, kawy, owoców i orzechów. Czołowym dostawcą do UE była **Brazylia**, której udział w rynku całkowitego przywozu produktów rolno-spożywczych do UE wynosił 10 %, a drugim co do wielkości przywozu dostawcą było **Zjednoczone Królestwo** (9 %), które umocniło swoją pozycję wśród partnerów preferencyjnych jako największe źródło przywozu produktów rolno-spożywczych do UE. Istotnym dostawcą łańcucha dostaw żywności UE była również **Ukraina** (8 %), przy czym połowę ukraińskiego wywozu stanowiło zboże przeznaczone głównie na rynek pasz dla zwierząt w UE.

Szeroka sieć umów handlowych UE przyczyniła się do ogólnie dobrych wyników handlu produktami rolno-spożywczymi. W szczególności obroty handlowe produktami rolno-spożywczymi między UE a **Kanadą**, **Japonią** i **Wietnamem** uległy zwiększeniu po wdrożeniu odpowiednich umów handlowych, przy czym wywóz produktów, którym przyznano preferencyjny dostęp, znacznie wzrósł dzięki zniesieniu lub obniżeniu celi. W opublikowanym w listopadzie 2024 r. badaniu Komisji²⁴ dotyczącym wyników wywozu produktów z UE, którym przyznano preferencyjny dostęp w ramach CETA, stwierdzono, że w latach 2019–2023 wywóz wzrósł średnio o 14 %, a tym samym jego wartość wzrosła o 400 mln EUR. Sukces ten można częściowo przypisać stopniowemu eliminowaniu **barier sanitarnych i fitosanitarnych** w krajach partnerskich (95 w latach 2020–2024) w drodze ścisłej współpracy z państwami członkowskimi.

Wywożone produkty unijne o wysokiej wartości są zabezpieczone **oznaczeniami geograficznymi** na mocy umów o wolnym handlu i innych umów międzynarodowych. Według stanu na dzień 31 grudnia 2024 r. **ochrona wynikająca z umów dwustronnych zawartych z ponad 30 państwami**, które łącznie odpowiadają za około 60 % światowego PKB i reprezentują 30 % ludności świata, przyniosła korzyści w odniesieniu do wielu **oznaczeń geograficznych UE**.

²⁴ Badanie Komisji Europejskiej/DG AGRI opublikowane 26 listopada 2024 r.: [Monitorowanie polityki handlowej](#).

Nowa Zelandia – korzyści dla unijnych oznaczeń geograficznych objętych ochroną.

- Ze względu na wymóg ochrony oznaczeń geograficznych zawarty w **umowie o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią** kraj ten musi usuwać ze swojego rynku produkty, które nie są objęte rzeczywistymi oznaczeniami geograficznymi. W przypadku najpowszechniejszych oznaczeń geograficznych (takich jak feta, porto i prosecco) dopuszczono okresy przejściowe trwające do dziewięciu lat, a dwie nazwy objęto zasadą praw nabytych.
- Ochrona oznaczeń geograficznych na podstawie umowy o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią przynosi korzyści unijnym producentom, ponieważ chroni ich prawa i eliminuje nieuczciwą konkurencję.

Ogólnie rzecz biorąc, unijny handel produktami rolno-spożywczymi charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem i wiąże się z udziałem wielu partnerów importowych i eksportowych. Niemniej jednak w przypadku handlu niektórymi produktami rolno-spożywczymi nadal występują zależności²⁵. Jeżeli chodzi o przywóz, umowy o wolnym handlu zapewniają stabilność stosunków handlowych między UE a jej partnerami, zwiększając odporność UE. 12 czerwca 2025 r. Rada przyjęła również rozporządzenie nakładające nowe cła na pozostałe produkty rolne i niektóre nawozy pochodzące z Rosji i Białorusi, które nie były dotąd obłożone dodatkowymi cłami. Działanie to ma na celu zmniejszenie zależności UE od przywozu tych produktów, a także zmniejszenie rosyjskich dochodów z wywozu, a tym samym ograniczenie zdolności Rosji do finansowania wojny napastniczej przeciwko Ukrainie. Rozporządzenie weszło w życie z dniem 1 lipca 2025 r.

Handel usługami między UE a partnerami preferencyjnymi wzrósł w większym stopniu niż w przypadku partnerów niebędących stronami umów o wolnym handlu

W 2023 r. **wartość handlu usługami w UE (przywóz i wywóz) z partnerami preferencyjnymi**²⁶ wyniosła **1,3 bln EUR** (wg najnowszych dostępnych danych), co stanowiło prawie połowę (**48 %**) całkowitego handlu usługami UE. W latach 2022–2023 **wzrost** handlu usługami między UE a partnerami preferencyjnymi **postępował szybciej** niż miało to miejsce w przypadku wymiany handlowej z partnerami niebędącymi stronami umów o wolnym handlu (+4,5 % w porównaniu z +1,2 %).

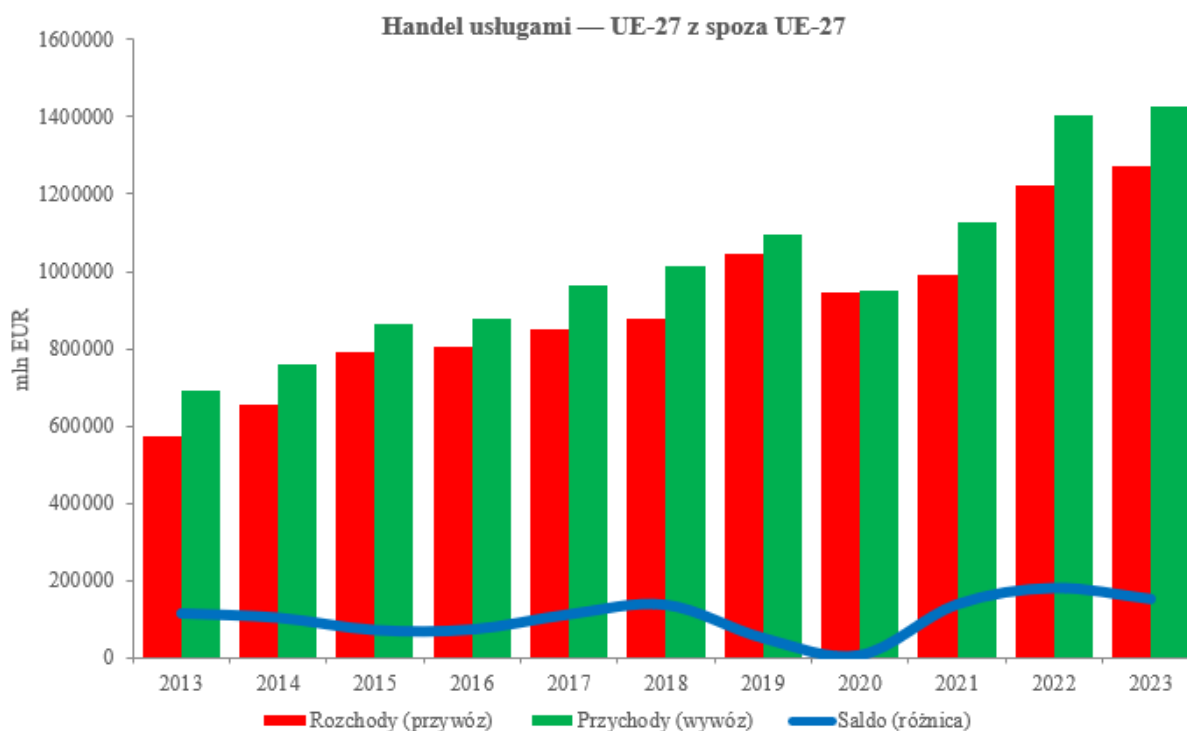
Bilans handlowy UE w dziedzinie usług z partnerami preferencyjnymi wykazał **nadwyżkę** w wysokości 178,2 mld EUR, podczas gdy w bilansie handlowym UE z resztą świata odnotowano deficyt w wysokości 25,4 mld EUR. W 2023 r. łączny bilans handlowy UE w dziedzinie usług wyniósł 152,8 mld EUR, co oznacza spadek o 15,6 % w porównaniu z 2022 r.

²⁵ Czwarte sprawozdanie na temat stanu bezpieczeństwa żywnościowego w UE; [sprawozdania dotyczące gospodarki rolnej UE](#).

²⁶ Do partnerów preferencyjnych zalicza się 76 państw, z którymi UE zawarła preferencyjne umowy handlowe, bez względu na to, czy umowy te obejmują również usługi.

W następstwie ożywienia po pandemii COVID-19, które spowodowało gwałtowny wzrost **handlu usługami w UE** (przywóz i wywóz) w latach 2021–2022 (+24,1 %), w 2023 r. tempo wzrostu zmalało, powracając do bardziej naturalnego poziomu (+2,8 %). Tymczasem w 2023 r. **wartość wywozu usług z UE** wyniosła około 1 427 mld EUR (+1,6 % w porównaniu z 2022 r.). Głównymi sektorami, w których dokonywano wywozu, były następujące sektory: pozostałe usługi biznesowe (23,9 %), usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (20,7 %), usługi transportowe (17,2 %), usługi turystyczne (126 %) oraz usługi finansowe (7,1 %). Wartość przywozu usług do UE wyniosła około 1 274 mld EUR (+4,1 % w porównaniu z 2022 r.).

Wykres 5: Roczny wzrost handlu usługami w UE (2022–2023)



UE jest światowym liderem w dziedzinie usług świadczonych w postaci cyfrowej, które w 2023 r. stanowiły ponad połowę (54 %) całkowitego zewnętrznego handlu usługami w UE, a łączna wartość przywozu i wywozu tych usług wyniosła około 3 bln EUR.

II.2 Wdrażanie dwustronnych umów handlowych UE

A. Realizacja zobowiązań dotyczących dostępu do rynku

Zapobieganie barierom / usuwanie barier za pośrednictwem komitetów ds. umów o wolnym handlu

Doświadczenie związane z pokonywaniem potencjalnych barier w handlu konsekwentnie pokazuje, że UE jest najskuteczniejsza, gdy potrafi identyfikować i przewidywać nowe bariery legislacyjne lub regulacyjne, zanim staną się one prawem. Ponadto jest to jeden z powodów, dla których zarówno na szczeblu WTO, jak i w strukturach zarządzania

umowami handlowymi UE tak duży nacisk kładzie się na przejrzystość i wczesne ostrzeżenie. Zapobieganie ma również kluczowe znaczenie dla MŚP, które mogą dysponować ograniczonymi zasobami umożliwiającymi śledzenie ewentualnych zmian na rynkach, do których dokonują wywozu.

Najsukuteczniejsze działania miały charakter zbiorowy, a zatem mobilizowały zasoby Komisji, delegatur UE, państw członkowskich oraz przedsiębiorstw działających zarówno w krajach partnerskich, jak i w UE. Na przykład skoordynowane działania w ramach **umowy o handlu i współpracy między UE a Zjednoczonym Królestwem** pomogły ostatnio zapobiec wprowadzeniu potencjalnej bariery w postaci dotacji na inwestycje w morską energię wiatrową za pośrednictwem brytyjskiego programu Sustainable Industry Rewards, którego budżet wynosi 646 mln EUR. UE skutecznie zakwestionowała ten środek w 2022 r.

Aby budować zdolności, Komisja i państwa członkowskie kontynuują analizę praktycznych sposobów ułatwiania przepływu informacji między delegaturami UE a ambasadami państw członkowskich w państwach trzecich.

Umowy handlowe stanowią krok w kierunku współpracy w dziedzinach będących przedmiotem wspólnego zainteresowania

Różnice w przepisach technicznych obowiązujących w poszczególnych jurysdykcjach mają duży wpływ na koszty i złożoność prowadzenia działalności gospodarczej za granicą. Z tego powodu UE wykorzystuje swoje umowy handlowe jako sposób na ułatwienie współpracy regulacyjnej w obszarach będących przedmiotem wspólnego zainteresowania, obniżając koszty poprzez uznanie podejść stosowanych przez każdą ze stron i promowanie spójności w tym zakresie. Poniżej przedstawiono kilka przykładów udanej współpracy w 2024 r.

- Wymiana informacji na temat obowiązujących regulacji między Europejską Agencją Leków a kanadyjskim Ministerstwem Zdrowia w ramach **Forum Współpracy Regulacyjnej między UE a Kanadą** umożliwiła poprawę dostępu do produktów leczniczych stosowanych w pediatrii. Dyskusje między Kanadyjskim Stowarzyszeniem Branży Wodorowej a Hydrogen Europe zaowocowały podpisaniem **protokołu ustaleń** w czerwcu 2024 r., podczas gdy regulacje dotyczące energii wodorowej, zrównoważonych praktyk i wykorzystywania sztucznej inteligencji nadal są przedmiotem rozmów.
- Dostęp do rynku ułatwiły również **umowy o wzajemnym uznawaniu** w odniesieniu do ocen zgodności, które eliminują konieczność kosztownego podwójnego badania zgodności. W 2024 r. nowa unijna jednostka oceniająca zgodność uzyskała akredytację na podstawie umowy o wzajemnym uznawaniu z 1999 r. zawartej między UE a Stanami Zjednoczonymi ²⁷, a dwie unijne jednostki oceniające zgodność

²⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/pl/TXT/?uri=celex%3A21999A0204%2801%29>

otrzymały odnowioną akredytację na mocy umowy o wzajemnym uznawaniu zawartej między UE a Japonią.

B. Handel i zrównoważony rozwój w centrum uwagi

W 2024 r. Komisja kontynuowała wdrażanie przeglądu polityki w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju²⁸, uznając rolę handlu i zrównoważonego rozwoju w polityce handlowej.

W odniesieniu do 14 umów UE, które obejmują konkretne postanowienia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju, Komisja, w **ściślejszej współpracy** z ustanowionymi na mocy tych umów **wewnętrznymi grupami doradczymi UE**, kontynuowała wyznaczanie priorytetów dla **poszczególnych krajów** w obszarach pracy, płci, środowiska i klimatu oraz społeczeństwa obywatelskiego. Trzy ostatnio zawarte umowy (**przejściowa umowa handlowa między UE a Chile, umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Kenią oraz umowa o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią**) zawierają również wiążące postanowienia dotyczące równości płci, wzmocnienia pozycji kobiet i praw pracowniczych.

W 2024 r. Komisja zleciła niezależnemu konsultantowi przeprowadzenie **oceny ex post wpływu unijnych umów o wolnym handlu na kluczowe aspekty środowiskowe, w tym klimat**. Opublikowana w lutym 2025 r. ocena²⁹ przedstawia jakościową analizę wpływu przepisów dotyczących środowiska i klimatu zawartych w siedmiu umowach handlowych UE na podstawie analizy dokumentacji i wywiadów z różnymi zainteresowanymi stronami. Dołączono do niej 20 studiów przypadków obejmujących łącznie 11 krajów partnerskich.

- W ocenie zasadniczo uznano, że postanowienia dotyczące ochrony środowiska zawarte w umowach o wolnym handlu miały pozytywny wpływ na środowisko i klimat w krajach partnerskich, a w szczególności nie doprowadziły do regresu w zakresie stosowania norm środowiskowych lub klimatycznych w celu pobudzenia handlu lub przyciągnięcia inwestycji.
- W szczególności w ocenie stwierdzono, że postanowienia dotyczące klimatu i ochrony środowiska zawarte w unijnych umowach o wolnym handlu zasadniczo umożliwiły osiągnięcie założonych w nich celów i były skuteczne. Uznano je również za efektywne, ponieważ korzyści wynikające z osiągnięcia celów przewyższały koszty poniesione przez zainteresowane strony.
- Ponadto w ocenie stwierdzono, że postanowienia dotyczące ochrony środowiska zawarte w unijnych umowach o wolnym handlu są spójne i adekwatne.

²⁸ Podsumowanie głównych wniosków z przeglądu w zakresie rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju można znaleźć w rocznym sprawozdaniu z wdrażania i egzekwowania za 2022 r.: [rejestr dokumentów Komisji – COM\(2022\) 730 \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_1000).

²⁹ <https://circabc.europa.eu/ui/group/8a31feb6-d901-421f-a607-ebbdd7d59ca0/library/01b3ba3c-a300-45ca-b12c-d069db91ed7e/details?download=true>

Kolejnym priorytetem w 2024 r. było monitorowanie postępów w rozpatrywaniu pierwszej **skargi dotyczącej handlu i zrównoważonego rozwoju** złożonej przez organizację pozarządową w maju 2022 r. w pojedynczym punkcie kontaktowym Komisji, dotyczącej praw pracowników w sektorze górniczym w **Peru i Kolumbii**. W 2024 r. kontynuowano dialog z tymi państwami w celu zidentyfikowania problemów związanych ze wdrażaniem ich odpowiednich przepisów prawa pracy. W przypadku Kolumbii głównym przedmiotem rozmów były postępy w realizacji krajowych reform rynku pracy. Jeżeli chodzi o współpracę w obszarze handlu i zrównoważonego rozwoju z Peru, w marcu i listopadzie 2024 r. opublikowano wykaz działań w ramach współpracy technicznej w odniesieniu do wolności zrzeszania się, pracy dzieci, pracy przymusowej, zwalczania pracy nieformalnej, a w szczególności wzmocnienia systemu inspekcji pracy. Działania te mają być realizowane w najbliższych latach przy szerokim wsparciu w ramach programów UE.

Pozytywne wyniki tych działań pokazują, jak ważną rolę odgrywa społeczeństwo obywatelskie w monitorowaniu przestrzegania polityki w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju w państwach trzecich oraz sygnalizowaniu ewentualnych naruszeń.

W marcu 2024 r. do pojedynczego punktu kontaktowego wpłynęła **druga formalna skarga dotycząca polityki w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju**. Dotyczyła ona rozdziału dotyczącego handlu i zrównoważonego rozwoju w **umowie o wolnym handlu między UE a Wietnamem**, w szczególności podjętego przez Wietnam zobowiązania do „podejmowania dalszych nieustających wysiłków na rzecz ratyfikowania pozostałych podstawowych konwencji MOP”. We wstępnej ocenie Komisji zwrócono uwagę na ograniczone postępy poczynione przez Wietnam w odniesieniu do dalszych nieustających wysiłków na rzecz ratyfikacji konwencji MOP nr 87. 27 listopada 2024 r. Wietnam przyjął nową ustawę o związkach zawodowych. Jednakże nowa ustawa nie czyni ratyfikacji konwencji nr 87 warunkiem ani wymogiem, ani też sama w sobie nie stanowi ratyfikacji tej konwencji. 21 marca 2025 r. Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Wietnamu przedstawiło na piśmie aktualne informacje dotyczące szeregu kwestii związanych z pracą, które są przedmiotem zainteresowania UE. W piśmie przedstawiono najnowsze informacje oraz stosowaną przez Wietnam wykładnię przepisów nowej ustawy o związkach zawodowych, jednak nie zawarto w nim wystarczających szczegółów dotyczących dotychczasowych i planowanych działań Wietnamu, które pozwoliłyby ocenić, czy Wietnam wywiązuje się z zobowiązania wynikającego z umowy o wolnym handlu między UE a Wietnamem, polegającego na podejmowaniu dalszych nieustających wysiłków na rzecz ratyfikacji konwencji MOP nr 87. Konieczne jest zatem przeprowadzenie dalszej analizy i Komisja oczekuje w tym celu na dodatkowe informacje od Wietnamu.

W lutym 2025 r. wpłynęła **trzecia skarga dotycząca handlu i zrównoważonego rozwoju**, również dotycząca umowy o wolnym handlu między UE a Wietnamem, odnosząca się do naruszeń praw człowieka i praw pracowniczych. Komisja prowadzi obecnie wstępną ocenę tej skargi.

Na mocy dwustronnych umów handlowych UE zawierających rozdziały dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju ustanawia się **wspólne komitety ds. handlu i zrównoważonego rozwoju** w celu omawiania kwestii dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju.

Poniżej przedstawiono przykłady wymiernych postępów osiągniętych w 2024 r. w zakresie ratyfikacji i wdrażania podstawowych konwencji dotyczących praw pracowniczych i środowiska, które skłoniły kraje partnerskie do modernizacji swoich krajowych ram prawnych (zgodnie z postanowieniami umów zawartych z UE).

- 6 grudnia 2024 r. **Kolumbia** ratyfikowała konwencję MOP C156 (konwencja dotycząca pracowników mających obowiązki rodzinne). 6 sierpnia 2024 r. **Gwatemala** ratyfikowała konwencję MOP C191 (konwencja w sprawie bezpiecznego i zdrowego środowiska pracy). 19 marca 2024 r. **Mołdawia** ratyfikowała konwencję MOP nr 190 (konwencja w sprawie eliminacji przemocy i molestowania w miejscu pracy).
- **Mołdawia** poczyniła również postępy w zakresie **modernizacji** swoich **krajowych ustaleń** dotyczących **pracy i środowiska**. Przyjęła ustawę o zmianie klimatu, która ustanawia ramy prawne służące osiągnięciu zerowych emisji netto do 2050 r. Ponadto w 2024 r. uruchomiono Program Rozwoju Niskoemisyjnego Mołdawii do 2030 r. oraz opublikowano wymagania dotyczące ekoprojektu w odniesieniu do 21 produktów związanych z energią. Jeżeli chodzi o inspekcje pracy, Mołdawia poinformowała o nowelizacji przepisów umożliwiającej przeprowadzanie niezapowiedzianych inspekcji w celu wykrywania i regulowania pracy nierejestrowanej. Postępy w tej dziedzinie poczyniła również **Gruzja**, która jeszcze bardziej wzmocniła swój system inspekcji pracy poprzez rekrutację dodatkowych pracowników, szkolenia i budowanie zdolności. Kraj ten przyjął również krajową strategię przeciwdziałania zmianie klimatu do 2030 r.

Podobnie jak w poprzednich latach Komisja korzystała ze wsparcia **komitetów ds. handlu i zrównoważonego rozwoju** utworzonych na mocy umów handlowych UE, aby angażować partnerów w kluczowe istotne elementy przeglądu polityki w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju oraz **zacieśniać współpracę w kwestiach środowiskowych i klimatycznych, a także w kwestiach związanych z płcią**. Prace prowadzono w szczególności w drodze specjalnego dialogu politycznego i zielonych partnerstw. Poniżej przedstawiono przykłady postępów poczynionych w 2024 r.

- **UE i Republika Korei** pogłębiły współpracę w ramach **zielonego partnerstwa** zainicjowanego w maju 2023 r. w kwestiach związanych z handlem, takich jak morska energia wiatrowa, dekarbonizacja sektora żeglugi, gospodarka o obiegu zamkniętym i mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ (CBAM).
- **UE i Japonia** zacieśniły współpracę w ramach **zielonego sojuszu** w kwestiach takich jak ustalanie opłat za emisję gazów cieplarnianych, morska energia wiatrowa oraz wychwytywanie i utylizacja dwutlenku węgla.

- UE i **Singapur** zacieśniły współpracę w zakresie technologii wspierających transformację ekologiczną.
- Rozpoczęto dialog między UE a **Ameryką Środkową** oraz między UE a **Peru, Kolumbią i Ekwadorem** w celu wzmocnienia wdrażania komponentu zrównoważonego rozwoju uwzględnionego w umowach handlowych zawartych z każdym z tych państw.
- Odbyły się rozmowy między **UE a Kanadą** na temat wdrożenia zalecenia **CETA w sprawie handlu i płci**³⁰. Zorganizowano wydarzenia, podczas których wymieniano informacje na temat polityki, przepisów prawnych i najlepszych praktyk dotyczących różnych kwestii. 19 marca 2024 r. w ramach Forum Społeczeństwa Obywatelskiego 2024 zorganizowano warsztaty poświęcone kwestiom związanym z handlem, płcią i MŚP, a w kwietniu 2024 r. w Toronto odbyło się wydarzenie poświęcone wspieraniu kobiet w handlu międzynarodowym.

Struktury ustanowione na mocy rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju stanowiły również istotne fora umożliwiające partnerom UE **lepszemu zrozumieniu niedawno zaproponowanych lub uchwalonych przepisów UE** dotyczących zrównoważonego rozwoju, ponieważ niektóre z nich budziły poważne obawy różnych partnerów. Na przykład w ramach przygotowań do ostatniego posiedzenia komitetu ds. handlu i zrównoważonego rozwoju z Nową Zelandią Komisja zorganizowała spotkania poświęcone kwestiom wylesiania, w których wzięli udział eksperci ds. zrównoważonej gospodarki leśnej z UE i Nowej Zelandii.

UE nadal finansowała współpracę techniczną wspierającą cele zrównoważonego rozwoju

Aby poczynić postępy we wdrażaniu i egzekwowaniu postanowień dotyczących zrównoważonego rozwoju zawartych w umowach handlowych UE, Komisja zasadniczo opierała się na oferowaniu swoim partnerom zachęt, a także korzystała z dostępnej możliwości rozstrzygania sporów. W 2024 r. UE nadal realizowała projekty współpracy w **Ameryce Środkowej**³¹ i **Azji Południowo-Wschodniej**, w tym w ramach drugiego etapu projektu „Handel na rzecz godnej pracy” (4 mln EUR na lata 2024–2027), mającego na celu poprawę wdrażania norm pracy, w szczególności w Bangladeszu, Mongolii, Filipinach i Wietnamie. Za pośrednictwem inicjatywy na rzecz odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej w celu zapewnienia ekologicznych, cyfrowych i odpornych łańcuchów dostaw w Azji UE nadal wspierała prace OECD i jej partnerów w regionie, szerząc wiedzę na temat wdrażania uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym norm odpowiedzialnego prowadzenia działalności gospodarczej i wspierając budowanie zdolności w tym zakresie.

Współpraca z wewnętrznymi grupami doradczymi

³⁰ [Zalecenie CETA w sprawie handlu i płci: plan prac UE-Kanada na lata 2020–2021.](#)

³¹ <https://www.euroclima.org/en/mapas-2021-en>

Pod koniec 2024 r. zakończono realizację **unijnego projektu** mającego na celu wsparcie wdrażania mechanizmów społeczeństwa obywatelskiego w ramach umów handlowych, zleconego przez Komisję w 2018 r., którego **budżet opiewał na kwotę 3 mln EUR**. Dzięki wkładowi wewnętrznych grup doradczych trwają prace nad utworzeniem **nowego instrumentu finansowego** wspierającego funkcjonowanie wewnętrznych grup doradczych, który przewiduje możliwość wspierania ich w kilku krajach partnerskich będącymi stronami umów o wolnym handlu, w tym w krajach andyjskich i środkowoamerykańskich. Nowy instrument wsparcia (którego budżet ma wynosić **1,5 mln EUR** na dwa lata, z możliwością jednokrotnego przedłużenia) posłuży do sfinansowania prac wewnętrznych grup doradczych w UE i w rozwijających się krajach partnerskich. Zakres nowej umowy dotyczącej tego projektu dostosowano do potrzeb członków wewnętrznych grup doradczych, w tym dotyczących dodatkowego wkładu ekspertów, sporządzania notatek podczas posiedzeń i wsparcia sekretariatu wewnętrznych grup doradczych w krajach partnerskich, aby pomóc im w organizacji posiedzeń.

Wkład wewnętrznych grup doradczych zarówno z Europy, jak i z krajów partnerskich, które **monitorują sytuację** w terenie w krajach partnerskich, dostarcza Komisji informacji potrzebnych do zapewnienia realizacji zobowiązań w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju. Poniżej przedstawiono kilka przykładów.

Przykłady wkładu wewnętrznych grup doradczych.

- Kwestie poruszone przez organizacje społeczeństwa obywatelskiego UE w Wietnamie związane z **naruszeniami praw człowieka** wobec niektórych działaczy na rzecz ochrony środowiska lub przedstawicieli związków zawodowych wspierają rozmowy prowadzone na ten temat przez UE z Wietnamem.
- Informacje przekazane przez **wewnętrzną grupę doradczą UE–Kanada** pomogły obu stronom wzmocnić wspólny **plan prac** UE–Kanada w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju.
- Przykłady przedstawione przez **wewnętrzną grupę doradczą UE–Japonia** rzuciły światło na szeroko zakrojoną kampanię reklamową w Japonii, która była przedmiotem badania japońskiej organizacji zajmującej się przeglądem reklamy (Advertising Review Organisation) w związku z podejrzeniem stosowania pseudoekologicznego marketingu. Informacje te wniosły wkład w dyskusję na temat zalet stosowania regulowanego podejścia w tej dziedzinie, tak jak ma to już miejsce w UE.
- W kontekście niepewności politycznej i regresu demokracji w Gruzji organizacje społeczeństwa obywatelskiego wyraziły obawy co do zgodności **gruzińskiego projektu ustawy** w sprawie wartości rodzinnych i ochrony małoletnich z konwencjami MOP nr 111 (konwencja dotycząca dyskryminacji w zakresie zatrudnienia i wykonywania zawodu) i nr 190 (konwencja w sprawie eliminacji przemocy i molestowania) i zwróciły się o wycofanie projektu ustawy.

III. Pomoc MŚP w odnalezieniu się w światowym handlu

Przez cały 2024 r. Komisja w dalszym ciągu wykazywała się zdecydowanym zaangażowaniem na rzecz pomocy unijnym przedsiębiorstwom, w szczególności MŚP, w jak najlepszym wykorzystaniu umów handlowych UE.

A. Modernizacja i promowanie platformy Access2Markets

Platforma Access2Markets przyciągnęła 12 mln odwiedzających od czasu jej uruchomienia w 2020 r. W 2024 r. platformę odwiedziło ponad trzy miliony osób, co stanowi najwyższy wynik w historii. Jednocześnie Komisja przeszkoliła 14 000 zainteresowanych stron w zakresie korzystania z platformy, umożliwiając im czerpanie korzyści z bezpłatnych informacji dostępnych w wielu językach. Platforma Access2Markets jest regularnie ulepszana, aby korzystanie z niej było łatwiejsze i bardziej intuicyjne dla użytkownika oraz aby mogła być jeszcze bardziej pomocna dla europejskich MŚP pragnących rozszerzyć działalność na rynki międzynarodowe. Obecnie zawiera również nowe statystyki dotyczące usług.

- **Narzędzie samooceny reguł pochodzenia (ROSA)** jest cennym źródłem informacji, które umożliwia przedsiębiorstwom ocenę, czy ich produkty spełniają warunki korzystania z preferencyjnego traktowania na podstawie umowy handlowej UE. W 2024 r. narzędzie zostało znacznie ulepszone, aby zapewnić jego dostępność we wszystkich językach UE i uwzględnić w nim umowę o wolnym handlu z Nową Zelandią. Narzędzie obejmuje obecnie 32 umowy oraz warunki w ramach ogólnego systemu preferencji taryfowych.
- **Mój asystent handlowy ds. usług i inwestycji** to uruchomione w 2022 r. narzędzie internetowe dostarczające praktycznych informacji na temat wymogów, które usługodawcy z UE muszą spełnić przy wywozie poza UE. Do asystenta kierowanych jest średnio 2 000 zapytań miesięcznie. Dzięki rozbudowie narzędzia w 2024 r. obejmuje ono obecnie ponad 100 sektorów usług, w tym usługi biznesowe i usługi świadczone w ramach zawodów regulowanych, usługi finansowe, usługi telekomunikacyjne i usługi transportowe w ośmiu państwach: Kanada, Chiny, Specjalny Region Administracyjny Hongkong, Japonia, Norwegia, Szwajcaria, Zjednoczone Królestwo i Stany Zjednoczone. W 2025 r. do Mojego asystenta handlowego ds. usług i inwestycji załadowano informacje dotyczące Brazylii, Indii, Meksyku i Republiki Południowej Afryki.
- **Mój asystent handlowy ds. zamówień publicznych** pomaga przedsiębiorstwom z UE ustalić, czy dane zamówienie jest objęte jedną z dwustronnych umów handlowych zawartych przez UE. Narzędzie to obejmuje Stany Zjednoczone, Kanadę, Japonię, Zjednoczone Królestwo, a od 2025 r. – Szwajcarię, Norwegię, Islandię, Liechtenstein, Albanie, Bośnię i Hercegowinę, Serbię, Macedonię Północną, Kosowo i Czarnogórę.

- Narzędzie **Access2Conformity**, które dodano do platformy Access2Markets w 2023 r., pomaga unijnym eksporterom określić, gdzie w UE mogą oni poddać swoje produkty badaniu zgodności i certyfikacji przy wywozie do państw trzecich, które zawarły umowę o wzajemnym uznawaniu z UE. Narzędzie obejmuje obecnie Australię, Japonię, Kanadę, Nową Zelandię, Stany Zjednoczone i Szwajcarię.
- W czerwcu 2024 r. do platformy Access2Markets dodano narzędzie **Procurement4Buyers**. Narzędzie to pomaga instytucjom zamawiającym w UE zrozumieć, które z ich ofert powinny być otwarte na niedyskryminacyjnych zasadach dla oferentów, towarów i usług z niektórych państw trzecich. Takie rozwiązanie pomaga zagwarantować przejrzystość zobowiązań UE w zakresie zamówień publicznych w stosunku do państw trzecich.

B. Pomoc MŚP w jak najlepszym wykorzystaniu międzynarodowych umów handlowych

Handel międzynarodowy przynosi szereg różnorodnych korzyści gospodarce, przedsiębiorstwom i konsumentom. Z danych z 2023 r. wynika, że chociaż około 95 % przedsiębiorstw eksportujących z UE stanowiły MŚP, wartość ich wywozu odpowiadała za jedynie 30 % całkowitego wywozu. W 2024 r. Komisja ponownie zintensyfikowała działania mające na celu wsparcie MŚP w zwiększaniu ich międzynarodowego zasięgu.

Europejska Sieć Przedsiębiorczości

Europejska Sieć Przedsiębiorczości³² (EEN) wspiera MŚP pragnące prowadzić działalność na arenie międzynarodowej, w tym przedsiębiorstwa typu start-up i scale-up. Oferuje ona usługi w zakresie partnerstwa biznesowego, wsparcie w zakresie wejścia na rynek oraz przywozu/wywozu, a także doradztwo dotyczące obowiązujących przepisów.

W tym celu Europejska Sieć Przedsiębiorczości ściśle współpracuje z punktami kontaktowymi ustanowionymi na rynkach międzynarodowych mających istotne znaczenie dla unijnych MŚP, w tym w Japonii, Korei Południowej, Singapurze, Wietnamie, Indiach, Kanadzie, Chile, Zjednoczonym Królestwie i USA.

30 września 2024 r. opublikowano otwarte zaproszenie³³ do wzmocnienia Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości i rozszerzenia jej o dodatkowe państwa trzecie o strategicznym znaczeniu. Celem otwartego zaproszenia było włączenie do Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości nowych organizacji wspierających przedsiębiorstwa, znanych jako „międzynarodowi partnerzy sieci”, oraz wykorzystanie ich doświadczeń w terenie.

³² <https://een.ec.europa.eu/>

³³ <https://een.ec.europa.eu/news/open-invitation-join-enterprise-europe-network-international-network-partner>

W grudniu 2024 r. Europejska Sieć Przedsiębiorczości przeprowadziła ankietę internetową skierowaną do swoich doradców świadczących usługi w zakresie umiędzynarodowienia na rzecz lokalnych przedsiębiorstw. Poniżej przedstawiono najważniejsze ustalenia wynikające z ankiety:

- Do około **jednej trzeciej** doradców Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości klienci zwracali się o wsparcie w zakresie korzystania z obniżonych taryf i zgodności z przepisami w związku z **umowami handlowymi UE**.
- Około 45 % doradców Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości regularnie udzielało wsparcia w związku z umowami handlowymi UE. Ponad jedna trzecia doradców Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości kierowała klientów do bardziej wyspecjalizowanych usługodawców.
- Ponad **40 % doradców Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości** dokonało już pewnych osiągnięć lub umożliwiło klientom **odniesienie sukcesu** w wyniku świadczonych im usług handlowych.
- Ponad dwie trzecie doradców Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości regularnie (lub przynajmniej sporadycznie) korzystało z unijnej platformy Access2Markets.

W 2024 r. Europejska Sieć Przedsiębiorczości wspierała i organizowała seminaria internetowe promujące umowy handlowe UE, które transmitowano za pośrednictwem serwisu YouTube³⁴, w tym seminaria internetowe poświęcone następującym zagadnieniom:

- testowanie i certyfikacja na potrzeby wywozu – korzyści wynikające z umów o wzajemnym uznawaniu w odniesieniu do zakresu oceny zgodności;
- prowadzenie działalności gospodarczej w Nowej Zelandii: sposoby realizacji umowy handlowej między UE a Nową Zelandią;
- prowadzenie działalności gospodarczej w Wietnamie: badanie możliwości w lokalnym sektorze rolno-spożywczym.

Konkretne wyniki prac doradców biznesowych z Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości oraz przykłady tego, w jaki sposób pomogły one europejskim MŚP wykorzystać możliwości, są dostępne na stronie internetowej Europejskiej Sieci Przedsiębiorczości³⁵.

Dni Dostępu do Rynku

Komisja, we współpracy z państwami członkowskimi, nadal organizowała Dni Dostępu do Rynku. Wydarzenia te, organizowane w różnych krajach UE, przyczyniły się do szerzenia wiedzy wśród przedsiębiorstw na szczeblu krajowym i lokalnym na temat korzyści płynących z umów handlowych UE. W 2024 r. Dni Dostępu do Rynku odbyły się we Francji, w Austrii, Niemczech, Belgii, Niderlandach i na Węgrzech. W wydarzeniach tych, które zgromadziły prawie 700 zainteresowanych stron, wziął udział główny urzędnik ds. egzekwowania

³⁴ https://www.youtube.com/playlist?list=PLq0qsbVGoO6EO_q6ho_ip0x9IgDTRRAJd

³⁵ <https://een.ec.europa.eu/success-stories>

przepisów handlowych, aby omówić konkretne wyzwania związane z dostępem do rynków państw trzecich oraz korzyści wynikające z umów handlowych pod względem konkurencyjności.

Analiza strategii UE na rzecz umiędzynarodowienia MŚP

3 lutego 2025 r. Komisja opublikowała ³⁶ badanie dotyczące strategii UE na rzecz umiędzynarodowienia MŚP. W badaniu przedstawiono i przeanalizowano istniejące krajowe i unijne środki wsparcia oraz zidentyfikowano luki, powielane działania i możliwości usprawnień. Przedstawiono w nim zalecenia dotyczące bardziej efektywnego wykorzystania istniejących zasobów krajowych i unijnych. Wyniki badania przedstawiono podczas warsztatów ³⁷, które odbyły się 7 lutego 2025 r. Komisja pracuje nad wdrożeniem kluczowych zaleceń zawartych w badaniu.

Wdrażanie rozdziałów dotyczących MŚP w umowach handlowych UE

Kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa (CETA) między UE a Kanadą. W grudniu 2024 r., w następstwie regularnych rozmów między odpowiednimi punktami kontaktowymi ds. MŚP, UE i Kanada uzgodniły trzyletni plan działania ³⁸ (2025–2027) w celu wdrożenia zalecenia CETA w sprawie MŚP.

Umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. 20 września 2024 r. unijne i japońskie punkty kontaktowe ds. MŚP odbyły czwarte posiedzenie w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym, a następnie odrębne posiedzenie odbyło się 11 listopada 2024 r. w Brukseli. Obie strony poinformowały o swoich najnowszych inicjatywach mających na celu wdrożenie postanowień dotyczących wymiany informacji w ramach umowy o partnerstwie gospodarczym oraz o innych działaniach prowadzonych w celu zachęcenia większej liczby MŚP do czerpania korzyści z tej umowy. Wspólne sprawozdanie z działalności punktów kontaktowych ds. MŚP jest dostępne w internecie ³⁹. Ponadto Centrum UE–Japonia ds. Współpracy Przemysłowej ⁴⁰ nadal odgrywało kluczową rolę we wspieraniu MŚP. Przykłady unijnych MŚP z powodzeniem wchodzących na rynek japoński są dostępne w internecie ⁴¹.

Umowa o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią. Po wejściu w życie umowy o wolnym handlu między UE a Nową Zelandią, które miało miejsce 1 maja 2024 r., unijne i nowozelandzkie punkty kontaktowe ds. MŚP odbyły pierwsze posiedzenie 11 grudnia 2024 r. Omówiono postępy w realizacji zobowiązań w zakresie wymiany informacji

³⁶ https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/study-european-union-smes-internationalisation-strategy_en?prefLang=pl

³⁷ https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/hybrid-workshop-sme-internationalisation-2025-02-10_en?prefLang=pl

³⁸ <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/8c22233e-aa1c-4d70-9f0e-abcd021fc1f7/details>

³⁹ <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/619f8187-79fe-4141-9756-ca58c042333d/details>

⁴⁰ <https://www.eu-japan.eu/>

⁴¹ <https://www.eu-japan.eu/eubusinessinjapan/procedures/import-export/case-studies-and-success-stories>

w ramach rozdziału dotyczącego MŚP, tematy będące przedmiotem zainteresowania przyszłych posiedzeń oraz sposób ustrukturyzowania przyszłych prac.

Światowa Organizacja Handlu (WTO)

W 2024 r. UE przyczyniła się do rozwoju Global Trade Helpdesk⁴², inicjatywy prowadzonej wspólnie przez WTO, Międzynarodowe Centrum Handlu i Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, mającej na celu uproszczenie badań rynku poprzez gromadzenie informacji handlowych i biznesowych na jednym portalu internetowym. UE wzięła udział w 13. konferencji ministerialnej WTO, która miała miejsce od 26 lutego do 2 marca 2024 r. w Abu Zabi. Podczas tej konferencji opublikowano dwa dokumenty zatytułowane „Access to finance for women-led micro, small and medium-sized enterprises (‘MSMEs’): a compendium of financial inclusion initiatives” [Dostęp do finansowania dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw („MMŚP”) prowadzonych przez kobiety: kompendium inicjatyw na rzecz włączenia finansowego]⁴³ oraz „A compendium of special provisions for MSMEs in Authorized Economic Operator (AEO) Programs” [Kompendium przepisów szczególnych dotyczących mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w programach upoważnionych przedsiębiorców]⁴⁴, w których opracowanie UE wniosła znaczący wkład.

W 2024 r. UE wzięła również udział w czterech posiedzeniach nieformalnej grupy roboczej WTO ds. MMŚP⁴⁵ – składającej się ze 103 państw – na których przedstawiła członkom WTO Europejską Sieć Przedsiębiorczości, platformę internetową TRACES na potrzeby certyfikacji zdrowia zwierząt i roślin, oraz działania podjęte w celu wdrożenia pakietu na rzecz MMŚP z grudnia 2020 r.

IV. Usuwanie barier i znajdowanie rozwiązań

IV.1 Aktualna sytuacja i tendencje w 2024 r.

W 2024 r. na sytuację w sektorze handlu na świecie coraz większy wpływ wywierały napięcia geopolityczne, wahania gospodarcze i zmiany w polityce handlowej. Krajom i blokom handlowym udało się znaleźć równowagę między ochroną przemysłu krajowego a zapewnieniem systemu wolnego i sprawiedliwego handlu.

Ograniczenia przywozu, wymogi stosowania materiałów miejscowego pochodzenia, praktyki dyskryminacyjne, a także, bardziej ogólnie, środki ukierunkowane na zastępowanie przywozu (np. nieautomatyczne pozwolenia na różne rodzaje przywozu), w szczególności w krajach

⁴² <https://globaltradehelpdesk.org/en>

⁴³ [directdoc.aspx\(wto.org\)](https://directdoc.aspx(wto.org))

⁴⁴ [INFMSMEW47R1.pdf](https://infmsmew47r1.pdf)

⁴⁵ https://www.wto.org/english/tratop_e/msmes_e/msmes_e.htm

południowego sąsiedztwa⁴⁶, ale także w Azji, stały się często wybieranym instrumentem polityki przemysłowej wśród niektórych partnerów handlowych UE.

Przedsiębiorstwa z UE nadal stawały w obliczu środków ograniczających wywóz ukierunkowanych na surowce (krytyczne) w celu stworzenia przestrzeni politycznej dla rozwoju i przetwórstwa przemysłowego, zwłaszcza w krajach partnerskich w Azji Południowo-Wschodniej (np. indonezyjski zakaz wywozu rudy niklu), na Dalekim Wschodzie (np. ograniczenia wywozu metali ziem rzadkich nałożone przez Chiny) lub w Afryce Subsaharyjskiej (np. Ghana i Tanzania lub ostatnio zakaz wywozu litu z Namibii i Zimbabwe), ale również USA starały się ograniczyć dostęp do wywozu zaawansowanych półprzewodników dla ponad 120 krajów, w tym niektórych państw członkowskich UE.

Znaczenie **usuwania barier w handlu i środków protekcyjnych oraz funkcjonowania mimo ich obecności** ponownie wysunęło się na pierwszy plan i stanowiło jeden z utrzymujących się problemów, ponieważ **zarejestrowano łącznie 23 nowe bariery**. Większość z nich stanowiły środki sanitarne i fitosanitarne (dziewięć nowych barier), a także bariery techniczne w handlu (pięć nowych barier) oraz bariery w świadczeniu usług (cztery nowe bariery).

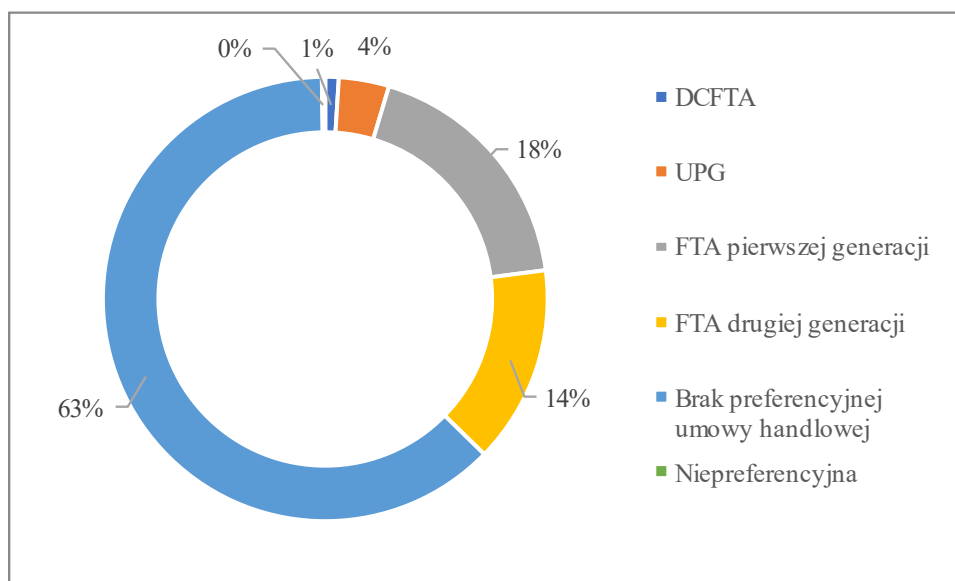
A. Wykaz łącznie zarejestrowanych barier w handlu i inwestycjach na 31 grudnia 2024 r.

Na koniec 2024 r. w prowadzonej przez Komisję bazie danych Access2Markets zarejestrowano łącznie **410 barier w dostępie do rynku w 67 państwach trzecich**. Stanowiło to spadek o 13 barier w porównaniu z 423 barierami zarejestrowanymi na koniec 2023 r. Podobnie jak w poprzednich latach spadek ten odzwierciedlał realizację dwutorowej strategii: po pierwsze, proaktywną współpracę z krajami partnerskimi w celu eliminowania barier handlowych mających wpływ na unijnych eksporterów, a po drugie, przeprowadzanie regularnych przeglądów wewnętrznych w celu usuwania nieaktualnych wpisów, które nie odzwierciedlają już rzeczywistych wyzwań związanych z dostępem do rynku.

Pod względem **rozmieszczenia geograficznego** największą liczbę barier w dostępie do rynku w 2024 r. odnotowano w **Rosji (32), Indiach (31) i Chinach (30)**, a następnie w Stanach Zjednoczonych (24), Brazylii i Indonezji (po 18). Ten ogólny schemat zasadniczo odpowiada sytuacji z 2023 r., chociaż zmieniła się kolejność trzech czołowych państw, ponieważ Rosja i Indie wyprzedziły Chiny. W Brazylii i Indonezji ponownie odnotowano taką samą liczbę barier. Inne państwa trzecie, w których istniało co najmniej 10 barier, to Korea Południowa (17), Turcja (14), Malezja, Australia i Algieria (po 11) oraz Meksyk, Tajlandia i Maroko (po 10). Jak pokazano na wykresie 6 poniżej, za nałożenie 63 % barier w handlu odpowiadali niepreferencyjni partnerzy handlowi.

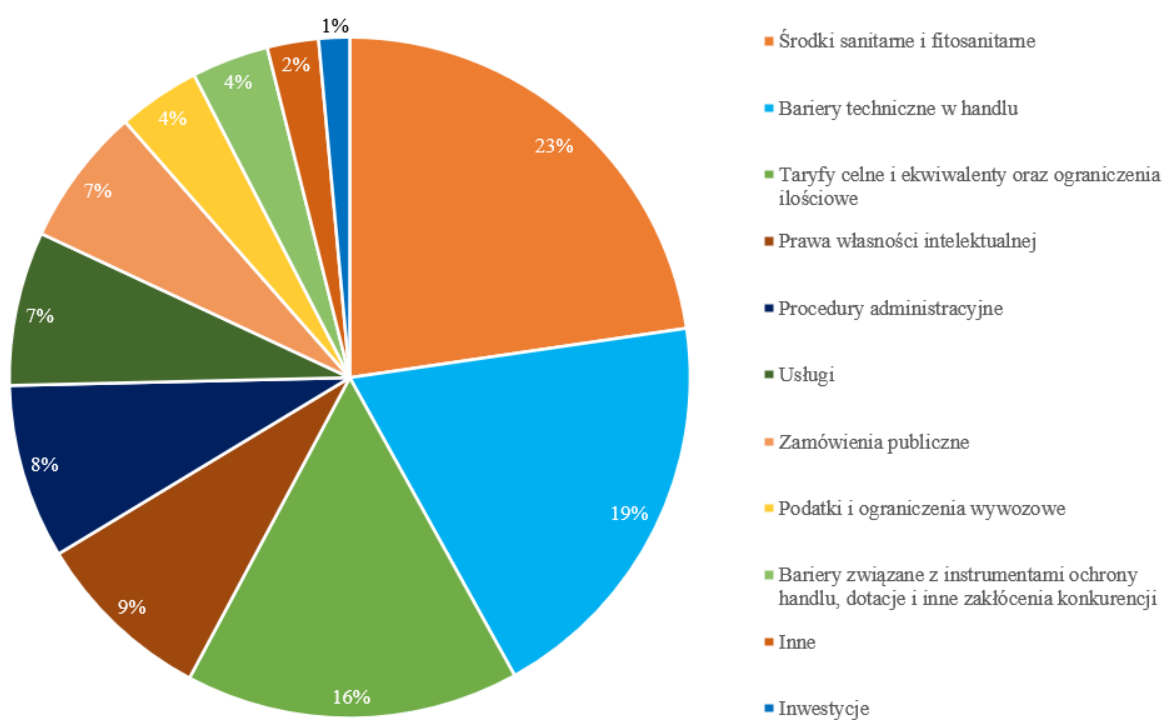
Wykres 6: Rozmieszczenie barier w podziale na rodzaje umów

⁴⁶ Południowe sąsiedztwo obejmuje 10 krajów partnerskich (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Libia, Maroko, Palestyna, Syria i Tunezja), które współpracują z UE w ramach europejskiej polityki sąsiedztwa (EPS).



Jak pokazano na wykresie 7 poniżej, **środki sanitarne i fitosanitarne** stanowiły **najliczniejszą kategorię** barier w 2024 r., ponieważ należały do niej 93 bariery, czyli 23 % wszystkich zarejestrowanych barier, podobnie jak w 2024 r. Drugą co do liczebności kategorią były bariery techniczne w handlu – 79 barier, natomiast taryfy celne i ekwiwalenty oraz ograniczenia ilościowe stanowiły 65 barier. Na koniec 2024 r. trzy główne kategorie łącznie stanowiły 58 % wszystkich aktywnych barier handlowych.

Wykres 7: Rodzaje barier zarejestrowanych na koniec 2024 r.



Jeżeli chodzi o tendencje, w 2024 r. odnotowano gwałtowny spadek w dwóch konkretnych kategoriach: **taryfy celne i ograniczenia ilościowe, w przypadku których liczba barier spadła z 70 do 65, oraz podatki i ograniczenia wywozowe, w przypadku których liczba barier spadła z 20 do 16.** W kategorii **środków sanitarnych i fitosanitarnych** również utrzymywała się **tendencja spadkowa**, ponieważ odnotowano ich łączny spadek o prawie 15 % od 2020 r., co potwierdza tendencję obserwowaną od pięciu lat. Podobnie w kategorii **taryf celnych i ograniczeń ilościowych** oraz w kategorii **procedur administracyjnych** liczba barier spadła w tym samym okresie o 17 %. W zakresie barier związanych z zamówieniami publicznymi odnotowano spadek o 4 % w porównaniu z rokiem 2020.

Liczba barier we wszystkich pozostałych kategoriach pozostała zasadniczo stabilna w porównaniu z danymi z końca 2020 r.

B. Tendencje w zakresie liczby barier w handlu i inwestycjach w latach 2020–2024

W 2024 r. **liczba nowo zarejestrowanych barier jeszcze bardziej wzrosła w porównaniu z 2023 r.**, choć pozostawała znacznie poniżej poziomów sprzed pandemii COVID-19. W 2024 r. odnotowano łącznie 23 nowe bariery, co oznacza wzrost w porównaniu z 16 barierami w 2023 r.

Kategoria	2020	2021	2022	2023	2024
Środki sanitarne i fitosanitarne	13	2	3	3	9
Bariery techniczne w handlu	5	6	2	3	5
Taryfy celne i ekwiwalenty oraz ograniczenia ilościowe	5	2	3	4	2
Procedury administracyjne	5	1	0	4	2
Usługi i inwestycje	4	1	0	0	4
Inne środki ⁵⁵	4	2	0	0	0
Prawa własności intelektualnej	1	0	2	0	1
Zamówienia publiczne	3	2	0	0	0
Podatki i ograniczenia wywozowe	1	0	0	2	0
Ogółem	41	16	10	16	23

Największy wzrost odnotowano w związku ze **środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi**, w odniesieniu do których zarejestrowano dziewięć nowych barier – więcej niż w którymkolwiek z trzech poprzednich lat. Liczba barier technicznych w handlu również wzrosła do pięciu nowo zarejestrowanych barier w porównaniu z trzema w 2023 r. Z kolei

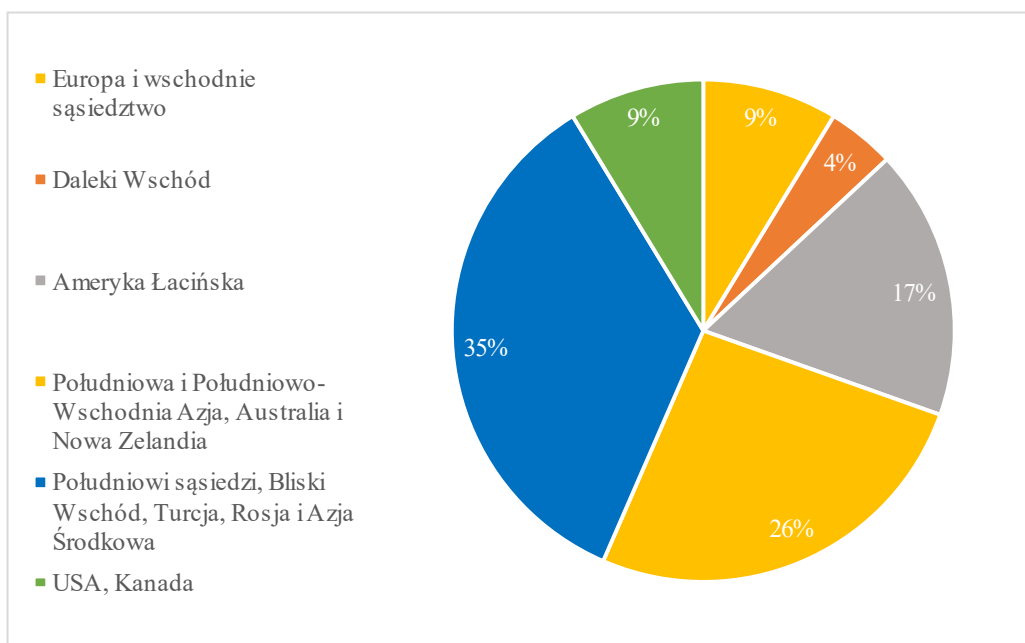
liczba barier związanych z taryfami celnymi i **ekwiwalentami oraz ograniczeniami ilościowymi** zmniejszyła się z czterech w 2023 r. do dwóch. W kategorii **usług i inwestycji** zarejestrowano cztery nowe bariery, podczas gdy w poprzednich dwóch latach nie odnotowano żadnej.

Jak pokazano w poniższej tabeli, w 2024 r. **bariery nadal w największym stopniu dotyczyły sektor rolnictwa i rybołówstwa**, ponieważ odnotowano w nim 10 nowych barier, czyli ponad dwukrotnie więcej niż w 2023 r. W sektorze usług odnotowano również wzrost o cztery nowe środki w porównaniu z jednym w poprzednim roku. Nowe bariery odnotowano również w branżach, które dotychczas nie były nimi dotknięte, takich jak kosmetyki, elektronika, drewno/papier, tekstylia/skóra oraz ceramika/szkło. Natomiast liczba środków horyzontalnych spadła do zera.

Rodzaj sektora	Nowe bariery 2022	Nowe bariery 2023	Nowe bariery 2024
Rolnictwo i rybołówstwo	5	4	10
Środki horyzontalne	3	5	0
Wina i napoje spirytusowe	1	1	1
Inne sektory	1	1	0
Przemysł motoryzacyjny	0	2	0
Produkty farmaceutyczne	0	2	2
Górnictwo	0	1	0
Usługi	0	1	4
Ceramika i szkło	0	0	1
Kosmetyki	0	0	2
Elektronika	0	0	1
Drewno, papier i masa celulozowa	0	0	1
Przemysł tekstylny i skórzany	0	0	1
Ogółem	10	16	23

Na wykresie 8 poniżej przedstawiono rozmieszczenie geograficzne nowych barier w handlu w 2024 r. Największą liczbę nowych barier w handlu – osiem – ponownie odnotowano w **południowym sąsiedztwie**. Tuż za nim uplasowały się Azja Południowa i Południowo-Wschodnia, Australia i Nowa Zelandia, w których odnotowano sześć nowych barier.

Wykres 8: Rozmieszczenie geograficzne nowych barier w handlu w 2024 r.



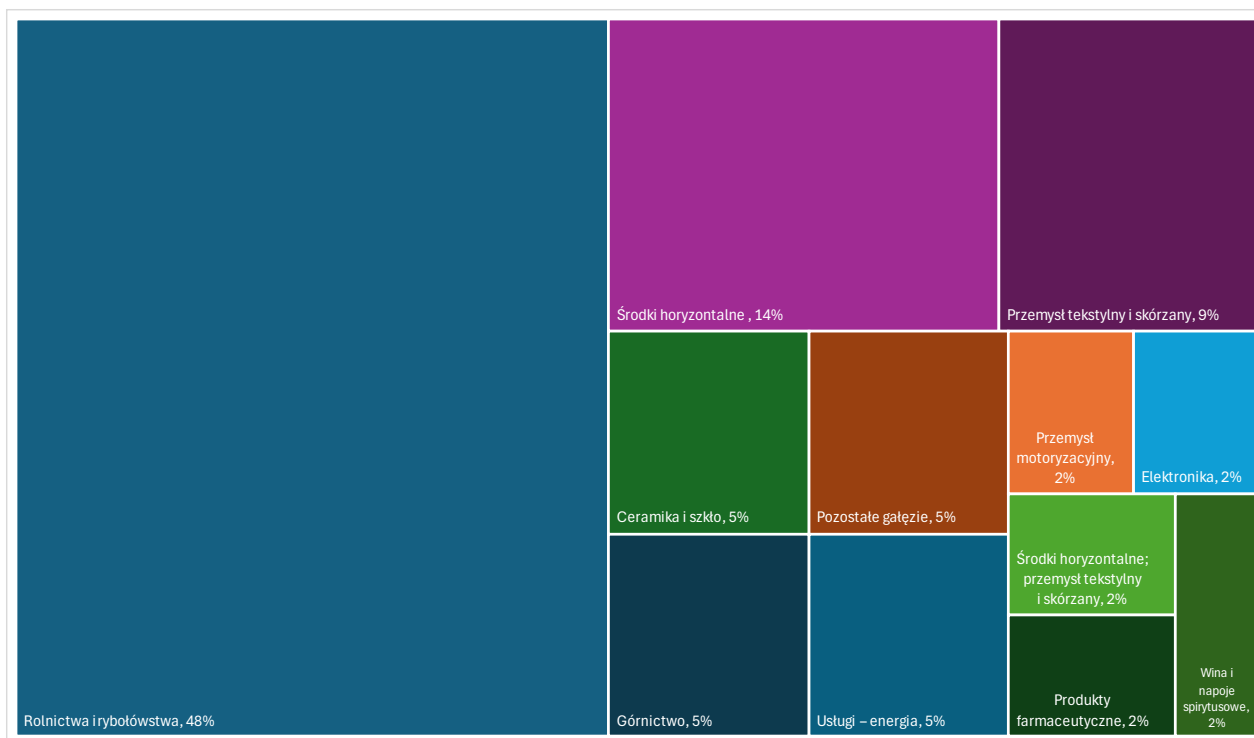
C. Bariery usunięte w 2024 r.

W 2024 r. poczyniono postępy w usuwaniu barier w handlu – **w 27 krajach partnerskich całkowicie lub częściowo wyeliminowano 44 bariery**. Cel ten osiągnięto dzięki połączeniu działań dyplomatycznych i skutecznego wykorzystania mechanizmów instytucjonalnych w ramach dwustronnych umów handlowych i WTO.

We wszystkich przypadkach Komisja ściśle współpracowała z państwami członkowskimi i zainteresowanymi stronami w UE w ramach **partnerstwa na rzecz dostępu do rynku**; w kontekście tego partnerstwa odbywają się comiesięczne spotkania komitetu doradczego ds. dostępu do rynku, który skupia Komisję, państwa członkowskie i unijne stowarzyszenia przedsiębiorców. Delegatury UE w krajach partnerskich odgrywały kluczową rolę w usuwaniu barier w handlu, wykorzystując swoją wiedzę fachową w terenie i ułatwiając bezpośredni dostęp do władz krajów partnerskich. Komitet ds. Polityki Handlowej Rady regularnie omawiał również kwestie związane z wdrażaniem i egzekwowaniem przepisów, w tym w odniesieniu do barier specyficznych dla poszczególnych państw.

Większość usuwanych barier (48 %) dotyczyła **sektora rolnictwa i rybołówstwa**. Ponadto 14 % spraw dotyczyło kwestii międzysektorowych, które miały wpływ na produkty pochodzące z więcej niż jednej branży.

Wykres 9: Liczba usuniętych barier w podziale na sektory (2024 r.)



Po raz kolejny większość usuniętych barier dotyczyła środków sanitarnych i fitosanitarnych, przy czym w 2024 r. usunięto 21 barier i skuteczność pod tym względem plasowała się na podobnym poziomie w ciągu pierwszych siedmiu miesięcy 2025 r. Jak pokazują poniższe przykłady, zapobieganie takim barierom i ich całkowite lub częściowe usunięcie, osiągnięte w ścisłej współpracy z doradcami handlowymi z państw członkowskich i odpowiednimi stowarzyszeniami branżowymi, wywarło bezpośredni pozytywny wpływ na europejski sektor spożywczy.

- **Arabia Saudyjska** zniosła **zakaz przywozu wołowiny z UE**. Tym samym wartość wywozu wołowiny, baraniny i koziny z UE do Arabii Saudyjskiej wyniosła około 10 mln EUR w 2024 r. (przy czym większość wywozu dotyczyła wołowiny) i oczekuje się, że w przyszłości wywóz ten wzrośnie.
- Po zawieszeniu **przywozu wołowiny i wieprzowiny z Niemiec na trzy miesiące** w kwietniu 2025 r. **Singapur** uznał Niemcy za „obszar wolny od pryszczycy, na którym nie są prowadzone szczepienia” i zezwolił na wznowienie wywozu. Niemcy są obecnie jednym z głównych dostawców wieprzowiny w Singapurze i w 2024 r. wartość kierowanego tam wywozu wyniosła 25 mln EUR. Singapur zatwierdził również wywóz wieprzowiny i produktów wieprzowych z Portugalii na warunkach wstępnych. Wywóz pierwszych 25 ton wieprzowiny z Portugalii trafił do Singapuru w lutym 2025 r.
- **Stany Zjednoczone** uznały Włochy za oficjalnie wolne od choroby pęcherzykowej świń. W związku z tym zniesiono ograniczenia w handlu **wieprzowiną i produktami wieprzowymi** pochodzącymi z Toskanii i Umbrii. Zniesienie tych ograniczeń będzie miało znaczący pozytywny wpływ na wywóz niektórych specjalnych produktów

z Włoch do Stanów Zjednoczonych, w szczególności produktów chronionych o wysokiej wartości, takich jak produkty objęte chronionymi oznaczeniami geograficznymi (ChOG) „Finocchiona” i „Prosciutto di Norcia”. Na wywóz do USA przeznaczają się 13,5 % certyfikowanej produkcji „Finocchiona” i 15 % produkcji „Prosciutto di Norcia”.

- **Stany Zjednoczone ponownie otworzyły również swój rynek** na przywóz wyrobów z **baraniny i kozłiny**. Oczekuje się, że będzie to miało pozytywne skutki dla eksporterów z UE, w szczególności z Hiszpanii, ponieważ szacuje się, że wywóz wzrośnie do 750 ton do 2027 r. w porównaniu z poziomem 120 ton w 2025 r., co odpowiada wartości około 13 mln EUR rocznie.

Spośród barier zniesionych w 2024 r. pięć stanowiły **bariery techniczne w handlu**, a kolejne siedem dotyczyło **taryf celnych i ekwiwalentów lub ograniczeń ilościowych**. Usunięcie tych barier pomogło obniżyć koszty i poprawić dostęp do rynku dla eksporterów z UE. Poniżej przedstawiono kilka przykładów usuniętych barier.

- **Paragwaj** zniósł opłatę za legalizację dokumentów wywozowych w swoich konsulatach (z której tytułu importerzy z UE ponosili koszty w wysokości 22 mln EUR rocznie), eliminując tym samym poważny punkt sporny w stosunkach handlowych między UE a Paragwajem.
- W 2021 r. **Republika Dominikańska** w następstwie działań podjętych przez delegaturę UE, państwa członkowskie i inne państwa, których to dotyczy, postanowiła zwolnić importerów napojów alkoholowych z obowiązków wynikających z jej systemu kontroli fiskalnej i identyfikowalności (TRAFICO). W ramach tego systemu wymaga się indywidualnego oznakowania każdej pojedynczej jednostki produktu (np. butelek, puszek itp.), co spowodowało znaczny wzrost kosztu produktów przywożonych w porównaniu z produktami lokalnymi. Obecnie unijni importerzy zyskują roczne oszczędności na poziomie około 6,5 mln EUR.
- W 2025 r. **Republika Dominikańska** położyła również kres dyskryminacyjnemu traktowaniu przywozu serów, gotowanej szynki i warzyw w puszkach z UE, które w przeciwieństwie do ich krajowych odpowiedników były objęte podatkiem VAT w wysokości 18 %. W następstwie rozmów prowadzonych na szczeblu dwustronnym i w ramach komitetu WTO ds. dostępu do rynku władze Republiki Dominikańskiej zaprzestały dyskryminacyjnego traktowania wspomnianych produktów poprzez rozszerzenie podatku VAT na produkty krajowe (z wyjątkiem niektórych rodzajów warzyw w puszkach i szynki z indyka). Takie rozwiązanie ma przynieść korzyści dla wywozu serów i szynki z UE do Republiki Dominikańskiej, którego wartość w 2024 r. wyniosła około 50 mln EUR.
- **Peruwiański** organ ds. rybołówstwa zmienił swoje przepisy dotyczące transgranicznego świadczenia usług i w listopadzie 2024 r. oficjalnie uznał laboratorium z UE za jednostkę przeprowadzającą badania w Peru na potrzeby

wydawania świadectw sanitarnych i fitosanitarnych w odniesieniu do wywozu żywności i pasz. Dzięki temu laboratorium z UE nie będzie już napotykało przeszkód proceduralnych, takich jak kontrole na miejscu i nadmiernie rygorystyczne warunki pracy wymagane wobec jego pracowników. Przełom ten nastąpił po wielu latach negocjacji mających na celu usunięcie barier regulacyjnych w ramach umowy handlowej między UE a Peru.

- **Indonezja** zniosła zakaz przywozu tekstyliów i wyrobów włókienniczych (np. dywanów i chodników) przez przedsiębiorstwa z UE. Przed zniesieniem zakazu przedsiębiorstwa tekstylne z UE mogły przywozić półprodukty lub produkty niewykończone wyłącznie na wniosek MŚP zarejestrowanych w indonezyjskim Ministerstwie Przemysłu.
- W latach 2024 i 2025 **Arabia Saudyjska** jeszcze bardziej ułatwiła dostęp do rynku dla importerów płytek ceramicznych z UE, zmniejszając obciążenia związane z kontrolami. Po wielu próbach rozwiązania tej kwestii podczas spotkań dotyczących barier technicznych w handlu na szczelbu WTO oraz spotkań dwustronnych, w tym w drodze pisma wystosowanego we wrześniu 2024 r. przez głównego urzędnika ds. egzekwowania przepisów handlowych Komisji, Arabia Saudyjska ostatecznie przedstawiła pisemną gwarancję, że jej organy kontrolne będą przestrzegać ograniczeń dotyczących kosztów kontroli eksporterów z UE. Od czasu zaprzestania zbędnych badań i kontroli produktów, po przeprowadzeniu dochodzenia na podstawie rozporządzenia w sprawie barier handlowych, wywóz płytek ceramicznych z UE do Arabii Saudyjskiej stale rośnie, a jego wartość wzrosła z 385 mln EUR w 2021 r. do 502 mln EUR w 2024 r. Ogólnie rzecz biorąc, płytki ceramiczne stanowią 30 % całego wywozu z UE do Arabii Saudyjskiej.
- W styczniu 2024 r., w odpowiedzi na konsekwentne apele ze strony OECD i UE, **Brazylia** zreformowała swoje przepisy dotyczące cen transferowych, tj. ceny, jaką oddziały tego samego przedsiębiorstwa pobierają od siebie nawzajem z tytułu towarów i usług dostarczanych za granicą. Transakcje takie muszą być obecnie rozliczane według stawek rynkowych, zgodnie z nowymi regułami zgodnymi z „zasadą ceny rynkowej” OECD. Zmiana ta, odzwierciedlająca jeden z długofalowych priorytetów UE, zapewnia większą pewność podatkową, ogranicza podwójne opodatkowanie i upraszcza przestrzeganie przepisów przez przedsiębiorstwa z UE prowadzące działalność w Brazylii. Chociaż pełne skutki będą widoczne dopiero po pewnym czasie, przedmiotowa zmiana już teraz stanowi ważny krok naprzód w tworzeniu bardziej sprawiedliwego i przewidywalnego otoczenia handlowego.

W 2024 r. poczyniono również **znaczne postępy** w eliminowaniu **ograniczeń wywozowych**.

- **Turcja** zniosła obowiązujący od dawna system zezwoleń na wywóz złomu miedzi, który w praktyce stanowił zakaz wywozu ze względu na nałożone w tym zakresie zaporowe warunki. Obecnie złom miedzi podlega automatycznej rejestracji do celów wywozu.

- **Indie i Bangladesz** zniosły długotrwałe ograniczenia wywozowe dotyczące skór i skórki, które od pewnego czasu miały niekorzystny wpływ na unijny przemysł odzieżowy i skórzany. **Indie** zniosły nadmierne cło wywozowe na surowe skóry i skórki oraz na niektóre półwyroby ze skóry (stawki celne na te produkty były najwyższe na świecie i wynosiły od 25 % do 60 %), którego obowiązywanie ograniczyło zdolność przemysłu odzieżowego UE do pozyskiwania wystarczających dostaw surowców z rzetelnych źródeł po cenach rynkowych. W 2025 r. cła podstawowe obniżono z 10 % do zera w przypadku skóry w stanie „wet blue” w odniesieniu do skór i skórki oraz z 20 % do zera w przypadku skór (skóry „crust”). W 2024 r. Bangladesz częściowo zniósł zakaz wywozu i obecnie zezwala na wywóz skór surowych i w stanie „wet blue” w indywidualnych przypadkach.

IV.2 Dwustronne i wielostronne egzekwowanie zobowiązań handlowych: rozstrzyganie sporów

Chociaż usuwanie większości barier nadal odbywa się w drodze dwustronnej współpracy z partnerem handlowym za pośrednictwem komitetów ds. umów o wolnym handlu lub komitetów w ramach WTO, w niektórych przypadkach nadal konieczne jest przejście do formalnych postępowań w sprawie rozstrzygania sporów w ramach umowy dwustronnej albo WTO. W tym ostatnim przypadku **kluczowe znaczenie ma zatem zachowanie możliwości rozstrzygania sporów** między członkami WTO.

W szczególności **tymczasowy arbitraż odwoławczy** oraz umowy o arbitrażu *ad hoc* pomogły utrzymać rozstrzyganie sporów na forum WTO, mimo że Organ Apelacyjny WTO nie funkcjonuje od 2019 r. z powodu zablokowania przez Stany Zjednoczone wyboru jego członków. Tymczasowy arbitraż odwoławczy gwarantuje swoim uczestnikom dostęp do funkcjonującego systemu rozstrzygania sporów w ramach WTO oraz zapewnia możliwość egzekwowania przepisów i rozstrzygania sporów handlowych, unikając odwoływania się „w próżnię”. Po przystąpieniu **Paragwaju, Malezji i Zjednoczonego Królestwa** w pierwszej połowie 2025 r. mechanizm tymczasowego arbitrażu odwoławczego obejmuje obecnie 57 ze 166 członków WTO (licząc państwa członkowskie UE), którzy odpowiadają za 57 % światowego handlu. Tymczasowy arbitraż odwoławczy wprowadzono w 2020 r. i mechanizm ten okazało się skuteczny w zapewnianiu uporządkowanego rozstrzygania sporów.

W momencie sporządzania niniejszego sprawozdania w żadnym sporze między uczestnikami tymczasowego arbitrażu odwoławczego nie wniesiono odwołania „w próżnię”. Pierwsze orzeczenie w ramach tymczasowego arbitrażu odwoławczego wydano w grudniu 2022 r. w sprawie wniesionej przez UE (DS591, *Kolumbia – mrożone frytki*).

22 kwietnia 2025 r. w ramach tymczasowego arbitrażu odwoławczego UE złożyła również odwołanie w sprawie DS611 (*Chiny – zakazy wnoszenia pozwu*). 21 lipca arbiter WTO uchylił ważne ustalenia pierwotnego panelu i przychylił się do twierdzenia UE, że chińska polityka zakazu wnoszenia pozwu jest niezgodna z porozumieniem TRIPS. Decyzja ta jest korzystna dla unijnych przedsiębiorstw z branży zaawansowanych technologii, ponieważ przedmiotowa polityka Chin miała niekorzystny wpływ na wyniki prowadzonych przez nie

badan naukowych. Tym samym europejskie przedsiębiorstwa mogą nadal bronić swoich praw własności intelektualnej przed europejskimi sądami.

Rozstrzyganie sporów nadal stanowi ważne narzędzie w kontekście działań UE na rzecz egzekwowania prawa. Rozwiązanie to stanowi ugruntowane, oparte na zasadach podejście do rozstrzygania sporów, które zapewnia pewność i przewidywalność prawa przedsiębiorcom, podmiotom gospodarczym i rządów.

W okresie od czerwca 2024 r. do lipca 2025 r. wszczęto łącznie pięć nowych sporów:

- 14 czerwca 2024 r. UE wszczęła postępowanie w sprawie **dwustronnego rozstrzygania sporów** przeciwko Algierii na podstawie układu o stowarzyszeniu między UE a Algierią⁴⁷ i zwróciła się o konsultacje z władzami Algierii w celu rozwiązania kwestii szeregu ograniczeń nałożonych na wywóz z UE i inwestycje UE, w tym m.in. systemu licencjonowania przywozu skutkującego zakazem przywozu; subsydiów uzależnionych od wykorzystania lokalnych środków produkcji do produkcji samochodów; ograniczenia własności zagranicznej przedsiębiorstw przywożących towary w Algierii oraz zakazu przywozu ceramiki i marmuru. UE kwestionuje te środki ograniczające handel i inwestycje jako niezgodne z zobowiązaniami Algierii wynikającymi z układu o stowarzyszeniu między UE a Algierią. Niestety konsultacje nie umożliwiły rozwiązania kwestii budzących obawy UE. W związku z tym 15 lipca 2025 r. UE przystąpiła do kolejnego etapu sporu, wyznaczając arbitra.
- 26 lipca 2024 r. UE zwróciła się do **WTO** o konsultacje w sprawie **rozstrzygania sporów** dotyczących stosowania przez **Tajwan** kryteriów lokalnego udziału w projektach morskiej energii wiatrowej (DS625, *Chińskie Tajpej – środek dotyczący inwestycji w morskie elektrownie wiatrowe*). Zdaniem UE kryteria kwalifikowalności i przyznawania miejscowego udziału Tajwanu w aukcjach alokacji zdolności wytwórczych dla morskich farm wiatrowych skutkowały dyskryminującym traktowaniem przywożonych towarów i importowanych usług. W wyniku konsultacji w listopadzie 2024 r. UE i Tajwan osiągnęły porozumienie w sprawie sposobu, w jaki Tajwan będzie w przyszłości reagować na obawy UE. UE monitoruje realizację tych zobowiązań.
- 23 września 2024 r. UE zwróciła się o przeprowadzenie konsultacji w sprawie **rozstrzygnięcia sporu z Chinami** na forum WTO w sprawie wszczęcia dochodzenia antysubsydyjnego dotyczącego przywozu niektórych przetworów mlecznych z Unii Europejskiej (DS628, *Chiny – wszczęcie dochodzenia w sprawie cel wyrównawczych dotyczących przywozu niektórych przetworów mlecznych*). Tym samym UE po raz pierwszy postanowiła zakwestionować dochodzenie już na etapie jego wszczęcia. Działanie UE było podyktowane nową praktyką szybkiego wprowadzania przez Chiny środków ochrony handlu w oparciu o wątpliwe zarzuty i niewystarczające dowody.

⁴⁷ <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/46ce9fe8-838a-4d71-8dde-9f4cd9976d3e/details?download=true>

W ten sposób Komisja realizuje swoje zobowiązanie do zdecydowanej obrony interesów unijnego przemysłu mleczarskiego i wspólnej polityki rolnej przed nieuczciwie prowadzonymi postępowaniami.

- 25 listopada 2024 r. UE zwróciła się o przeprowadzenie konsultacji w sprawie **rozstrzygnięcia sporu z Chinami** na forum WTO w sprawie tymczasowych ceł antydumpingowych nałożonych przez Chiny na unijną brandy (DS631, *Chiny – tymczasowe cła antydumpingowe nałożone na brandy z UE*). Zwrócono się o konsultacje, ponieważ zdaniem UE środki tymczasowe naruszają zasady WTO, jako że Chiny oparły je na niewystarczających dowodach i wątpliwych zarzutach (w szczególności dotyczących istnienia zagrożenia wystąpienia szkody dla chińskiego przemysłu brandy oraz związku przyczynowego między domniemanym zagrożeniem wystąpienia szkody a przywozem brandy z UE).
- 20 stycznia 2025 r. UE zwróciła się o przeprowadzenie konsultacji w sprawie **rozstrzygnięcia sporu z Chinami** na forum WTO w związku z praktyką chińskiego sądu polegającą na ustalaniu ogólnoswiatowych stawek opłat licencyjnych z tytułu patentów niezbędnych do spełnienia normy bez zgody właściciela patentu (DS632, *Chiny – ogólnoswiatowe warunki licencjonowania patentów niezbędnych do spełnienia normy*). Praktyki te uniemożliwiają unijnym przedsiębiorstwom zwracanie się do sądów UE w celu obrony przysługujących im praw własności intelektualnej i zmuszają innowacyjne europejskie przedsiębiorstwa do obniżenia opłat licencyjnych za swoje patenty na całym świecie z korzyścią dla chińskich przedsiębiorstw.

W przypadku gdy UE ma do czynienia z taktyką opóźniającą lub kraje partnerskie nie stosują się do wniosków paneli ekspertów, Komisja może wszcząć **postępowanie w sprawie przestrzegania przepisów**, tak jak miało to miejsce w sprawie DS577 (*USA – dojrzale oliwki*). W związku z niewdrożeniem przez USA ustaleń zawartych w sprawozdaniu zespołu orzekającego z 14 marca 2024 r. w sprawie przestrzegania przepisów w dniu 14 listopada 2024 r. UE zwróciła się do Organu Rozstrzygania Sporów WTO o zezwolenie na nałożenie środków zaradczych zgodnie z art. 22.2 uzgodnienia w sprawie rozstrzygania sporów. W następstwie wniosku USA o arbitraż w odniesieniu do poziomu środków zaradczych zaproponowanych przez UE 29 listopada 2024 r. powołano zespół orzekający WTO, a postępowanie jest obecnie w toku.

Ponadto Komisja kontynuowała wysiłki na rzecz **zapewnienia pełnego wykonania orzeczeń panelu** na korzyść UE. W tym celu w pełni wykorzystuje możliwości oferowane przez system rozstrzygania sporów WTO. W listopadzie 2024 r. Komisja rozpoczęła konsultacje w ramach wzmocnionego **rozporządzenia w sprawie egzekwowania przepisów** ⁴⁸ w odniesieniu do wpływu, jaki niezgodne z zasadami WTO taryfy celne nałożone przez **Indie** na niektóre towary ICT wywierają na podmioty, których dotyczą stosowane przez Indie środki lub wprowadzone w odpowiedzi na nie ewentualne środki polityki handlowej UE.

⁴⁸ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/167 z dnia 10 lutego 2021 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 654/2014 dotyczące wykonywania praw Unii w zakresie stosowania i egzekwowania zasad handlu międzynarodowego (Dz.U. L 49 z 12.2.2021, s. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2021/167/oj>).

IV.3 Pojedynczy punkt kontaktowy

Pojedynczy punkt kontaktowy Komisji jest scentralizowaną platformą umożliwiającą przedsiębiorstwom, stowarzyszeniom branżowym i innym zainteresowanym stronom w UE skuteczne zgłaszanie barier w handlu. Zapewnia on usprawniony proces oceny skarg i od momentu jego uruchomienia, które miało miejsce pięć lat temu, otrzymano w jego ramach ponad 180 skarg zewnętrznych. Zdecydowana większość (około 97 %) dotyczy kwestii dostępu do rynku, a 3 % – handlu i zrównoważonego rozwoju. W 2024 r. pojedynczy punkt kontaktowy ponownie okazał się skutecznym instrumentem.

Pojedynczy punkt kontaktowy – jak to działa?

Skargi można składać za pomocą specjalnych formularzy internetowych na platformie Access2Markets. Jeden formularz dotyczy kwestii związanych z dostępem do rynku, a drugi – spraw związanych z handlem i zrównoważonym rozwojem oraz ogólnym systemem preferencji taryfowych (GSP). Formularze te mają na celu dostarczenie Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. Handlu i Bezpieczeństwa Gospodarczego (DG TRADE) informacji wystarczających do przeprowadzenia wstępnej oceny i określenia właściwego sposobu działania.

W grudniu 2023 r. DG TRADE zaktualizowała i usprawniła wytyczne operacyjne dotyczące pojedynczego punktu kontaktowego ⁴⁹, wprowadzając orientacyjny harmonogram rozpatrywania skarg dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju / ogólnego systemu preferencji taryfowych wynoszący 120 dni roboczych.

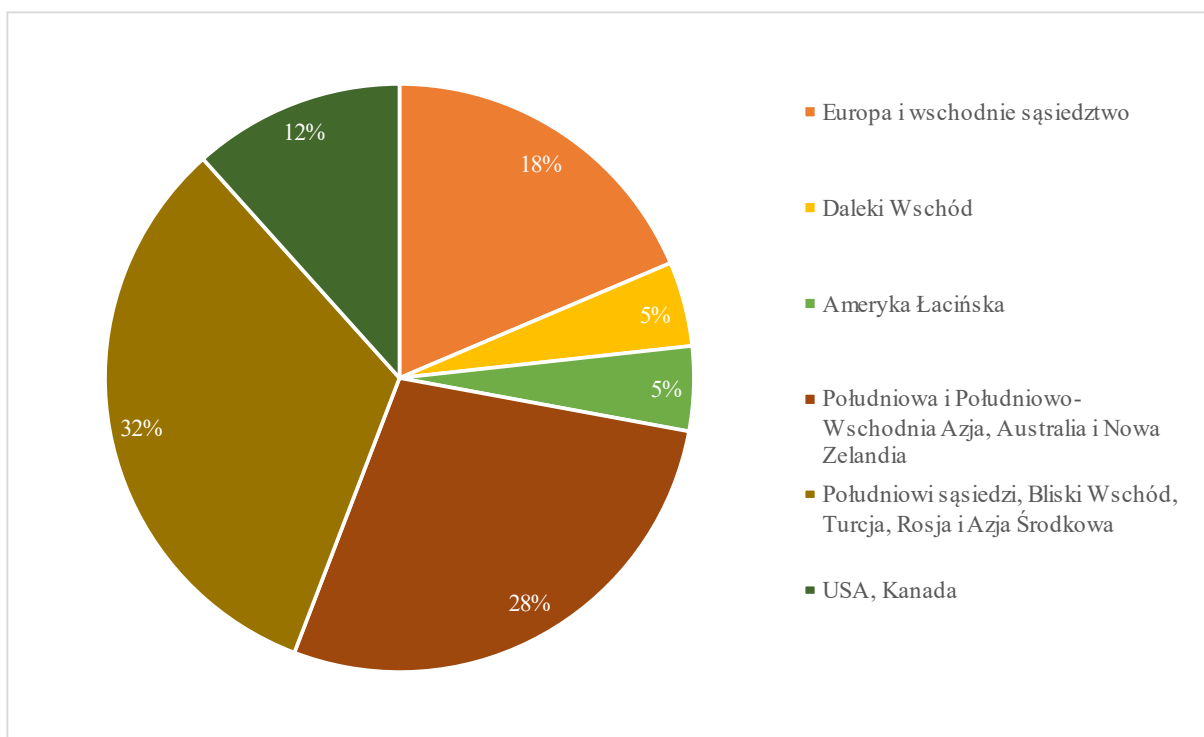
Aby rozwiązać wszelkie wątpliwości, można organizować spotkania poprzedzające złożenie wniosku z potencjalnymi skarżącymi, a po złożeniu skarg można przeprowadzić dyskusje uzupełniające. W razie potrzeby Komisja może również wnieść skargę z własnej inicjatywy (z urzędu).

W 2024 r. do pojedynczego punktu kontaktowego wpłynęły **43 skargi** dotyczące barier w handlu w **24 krajach partnerskich** ze wszystkich regionów geograficznych. Podobnie jak w poprzednich latach największa liczba skarg (około jednej trzeciej) dotyczyła regionu obejmującego południowe sąsiedztwo, Bliski Wschód, Turcję, Rosję i Azję Środkową. Na kolejnym miejscu uplasowały się skargi dotyczące regionu obejmującego Azję Południową i Południowo-Wschodnią, Australię i Nową Zelandię, który odpowiadał za 28 % skarg. Prawie jedna piąta wszystkich skarg dotyczyła Europy i krajów sąsiedztwa wschodniego⁵⁰. Łącznie na te trzy regiony przypadało około 78 % wszystkich skarg otrzymanych w 2024 r.

Wykres 10: Skargi złożone do pojedynczego punktu kontaktowego w 2024 r. w podziale na regiony

⁴⁹ https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/form-assets/operational_guidelines.pdf

⁵⁰ Wschodnie sąsiedztwo obejmuje sześć krajów Europy Wschodniej i Południowego Kaukazu (Armenię, Azerbejdżan, Białoruś, Gruzję, Mołdawię i Ukrainę), które współpracują z UE w ramach europejskiej polityki sąsiedztwa (EPS).



W 2024 r. pojedynczy punkt kontaktowy otrzymał skargi od szerokiego grona zainteresowanych stron. **Zdecydowaną większość złożyły przedsiębiorstwa z UE** – 25 skarg pochodziło od pojedynczych przedsiębiorstw, 10 od europejskich stowarzyszeń branżowych i 3 od krajowych stowarzyszeń branżowych. Państwa członkowskie UE złożyły cztery kolejne skargi. Wynik ten pokrywa się z ogólną tendencją obserwowaną od momentu uruchomienia pojedynczego punktu kontaktowego. Dotychczas 89 % wszystkich skarg zewnętrznych pochodziło od przedsiębiorstw z UE, z czego 52 % wpłynęło od pojedynczych przedsiębiorstw, 29 % od stowarzyszeń na szczeblu UE, a 8 % od stowarzyszeń krajowych. Pozostałe 10 % przypada na państwa członkowskie.

Jak dotąd 48 % wszystkich złożonych skarg dotyczyło identyfikacji nowych lub istniejących barier w handlu.

Nie wszystkie skargi otrzymane w 2024 r. doprowadziły do stwierdzenia istnienia barier w handlu. Ponadto niektóre skargi nie zostały rozpatrzone, ponieważ do pojedynczego punktu kontaktowego nie złożyły ich zainteresowane strony z UE lub inne organy uprawnione do składania skarg zgodnie z wytycznymi operacyjnymi. Szeregu skarg nie rozpatrzono, ponieważ pojedynczy punkt kontaktowy nie otrzymał wystarczających informacji, aby przystąpić do oceny. Ponadto niektóre skargi dotyczyły państw członkowskich UE i w związku z tym nie wchodziły w zakres kompetencji pojedynczego punktu kontaktowego. Niektórych skarg nie zarejestrowano również jako barier w handlu, ponieważ we wstępnej ocenie pojedynczy punkt kontaktowy nie znalazł żadnych dowodów na istnienie naruszenia. Skargi te zamknięto bez podejmowania dalszych działań.

Przykład praktyczny: Argentyna – płytki ceramiczne

Skarga: Pod koniec 2023 r. pojedynczy punkt kontaktowy otrzymał skargę dotyczącą wprowadzonej przez **Argentynę** rezolucji, w której ustanowiono nowy system certyfikacji przywozu zarówno płytek ceramicznych produkowanych w kraju, jak i pochodzących z przywozu.

Zgłoszone kwestie: W ramach systemu na producentów nałożono obowiązek zlecenia Argentyńskiemu Instytutowi ds. Normalizacji i Certyfikacji (IRAM) przeprowadzenie oceny zgodności przez stronę trzecią, zanim ich produkty zostaną dopuszczone do obrotu. Środek ten uznano za niepotrzebną przeszkodę dla unijnych producentów, którzy wytwarzają już płytki zgodnie z powszechnie przyjętą normą samocertyfikacji, która nie wymaga oceny zgodności przeprowadzanej przez stronę trzecią. W związku z tym wprowadzenie systemu wiązało się z nałożeniem znacznych obciążeń finansowych/administracyjnych na przedsiębiorstwa z UE pragnące konkurować na argentyńskim rynku.

Podjęte działania: W następstwie wspólnych wysiłków Komisji, różnych państw członkowskich i delegatury UE w Buenos Aires w marcu 2024 r. odbyło się spotkanie z argentyńskim sekretarzem handlu, który przyznał, że rezolucja nakłada nadmierne obciążenia na producentów i naraża konsumenta końcowego w Argentynie na ryzyko płacenia wyższych cen płytek ceramicznych.

Rozwiązania: 30 sierpnia 2024 r. opublikowano nową rezolucję (236/2024), w której zniesiono wymogi dla importerów. Zamiast tego przedsiębiorstwa zobowiązane do certyfikacji przywozu materiałów budowlanych (w tym płytek ceramicznych) będą mogły przedstawić poświadczoną deklarację zgodności z międzynarodową certyfikacją, która zostanie uznana za równoważną z certyfikacją przeprowadzoną przez IRAM. Szacuje się, że dzięki usunięciu tej bariery eksporterzy płytek ceramicznych z UE do Argentyny zyskają około 16 mln EUR rocznie.