

ZROZUMIEĆ
POLITYKĘ
UNII EUROPEJSKIEJ



Komisja
Europejska

Handel

**Wolny handel
to jedno
ze źródeł
wzrostu
gospodarczego**

Dzięki otwieraniu się nowych rynków rozwijają się nasze gospodarki – można to osiągnąć wyłącznie przez aktywny wolny handel i politykę inwestycyjną na szczeblu unijnym.



ZROZUMIEĆ POLITYKĘ UNII EUROPEJSKIEJ

Ta publikacja jest częścią serii wydawniczej poświęconej działaniom, jakie podejmuje Unia w różnych obszarach, powodom ich podejmowania i osiąganym wynikom.

Publikacje z tej serii można znaleźć na stronie:

http://europa.eu/pol/index_en.htm

<http://europa.eu/!ud99qu>

Jak działa Unia Europejska

Europa w 12 lekcjach

„Europa 2020” – europejska strategia na rzecz wzrostu

Założyciele Unii Europejskiej

Agenda cyfrowa

Badania i innowacje

Bankowość i finanse

Bezpieczeństwo żywności

Budżet

Cła

Działania w dziedzinie klimatu

Energia

Gospodarka morską i rybołówstwo

Granice i bezpieczeństwo

Handel

Konkurencyjność ✕

Konsumenci

Kształcenie, szkolenie, młodzież i sport

Kultura i sektor audiowizualny

Migracja i azyl

Opodatkowanie

Polityka regionalna

Pomoc humanitarna i ochrona ludności

Przedsiębiorstwa

Rolnictwo

Rozszerzenie

Rynek wewnętrzny

Sprawiedliwość, prawa podstawowe i równość

Sprawy zagraniczne i polityka bezpieczeństwa

Środowisko

Transport

Unia gospodarcza i walutowa oraz euro

Współpraca międzynarodowa i rozwój

Zatrudnienie i sprawy społeczne

Zdrowie publiczne

Zwalczanie nadużyć finansowych

SPIS TREŚCI

Dlaczego potrzebujemy
unijnej polityki handlowej 3

Jak UE tworzy
politykę handlową 7

Co składa się na tę politykę 10

Perspektywy 15

Więcej informacji 16

Zrozumieć politykę Unii Europejskiej – Handel

Komisja Europejska

Dyrekcja Generalna ds. Komunikacji Społecznej

Dział Informacji dla Obywateli

1049 Bruksela

BELGIA

Tekst zaktualizowano w listopadzie 2014 r.

Zdjęcie na okładce i na str. 2:

© iStockphoto.com/Grzegorz Petrykowski

16 str. – 21 × 29,7 cm

ISBN 978-92-79-42742-8

doi:10.2775/99260

Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2014

© Unia Europejska, 2014

Zezwala się na powielanie niniejszej publikacji.

Wykorzystywanie lub powielanie pojedynczych zdjęć

wymaga bezpośredniej zgody posiadaczy praw autorskich.

Dlaczego potrzebujemy unijnej polityki handlowej

Politykę handlową Unii Europejskiej należy postrzegać w kontekście dwóch ważnych dzisiaj czynników. Pierwszy z nich to znaczenie samej Unii jako jednego z głównych partnerów handlowych na arenie międzynarodowej. Drugi to sposób, w jaki środowisko międzynarodowe zmienia się pod wpływem globalizacji.

Unia Europejska jest największą gospodarką świata, największym eksporterem i importerem, czołowym inwestorem i obszarem realizacji inwestycji zagranicznych oraz największym dawcą pomocy. Pomimo iż na Unię przypada zaledwie 7% ludności świata, skupia ona ponad jedną czwartą światowego bogactwa mierzonego produktem krajowym brutto (PKB) – całkowitą wartością towarów i usług.

Jednolity rynek, który zapewnia swobodny przepływ towarów, usług, osób i kapitału w granicach UE, jest fundamentem zdolności Unii do tworzenia miejsc

pracy dzięki wymianie handlowej z innymi państwami i regionami. To właśnie Unia, nie zaś rządy krajowe, odpowiada za ten rynek. Zarządza ona również stosunkami handlowymi z resztą świata. Mówiąc jednym głosem, UE liczy się w międzynarodowych negocjacjach handlowych znacznie bardziej niż którekolwiek z państw członkowskich występujące wyłącznie we własnym imieniu. Unia jest aktywnym partnerem gospodarczym i politycznym, który ma coraz szerszy zakres interesów i zobowiązań zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej.

Unijny handel – najważniejsze dane

- *Udział UE w eksporcie i imporcie światowym: 16,4% – 2013*
- *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w UE: 3947 mld euro – 2012*
- *Wychodzące bezpośrednie inwestycje zagraniczne UE: 5207 mld euro – 2012*
- *Nadwyżka handlowa w sektorze wytwórczym, nie uwzględniając ropy naftowej: ponad 400 mld euro – 2013*
- *Nadwyżka handlowa w sektorze usług: 110 mld euro – 2013*
- *Pomoc rozwojowa UE: 56,5 mld euro – 2013*

GLÓWNE GOSPODARKI ŚWIATA (2013)

	PKB w cenach bieżących (w mld euro)	% światowego PKB	Dług publiczny brutto jako % PKB
Unia Europejska (28 państw członkowskich)	13 186	17,2	88,0
Argentyna	460	0,9	41,0
Australia	1 134	1,0	28,6
Brazylia	1 691	3,0	66,2
Kanada	1 375	1,5	88,8
Chiny	7 130	15,8	39,4
Indie	1 413	6,6	61,5
Indonezja	655	2,3	26,1
Japonia	3 688	4,6	243,2
Meksyk	949	2,0	46,4
Rosja	1 579	3,4	13,9
Arabia Saudyjska	564	1,5	2,7
Republika Południowej Afryki	264	0,7	45,2
Korea Południowa	982	1,7	33,9
Turcja	617	1,4	36,3
Stany Zjednoczone	12 626	16,5	104,2
Cały świat	56 245	100,0	

Unia jest jedną z gospodarek, które są najbardziej zorientowane na zewnątrz w skali świata, i zamierza taką pozostać. W latach 1999–2010 wymiana handlowa z resztą świata uległa podwojeniu, a obecnie niemal trzy czwarte importu do UE objęte jest zerową lub obniżoną stawką celną. Tam gdzie cła nadal są pobierane, średnia stawka celna w 2012 r. wynosiła zaledwie 2,2 % dla wyrobów przemysłowych oraz 2,6 % dla towarów ogółem. Unia jest największym partnerem handlowym 59 państw. Dla porównania, w przypadku Chin jest to 36 państw, a w przypadku USA – 24. Europejski handel zagraniczny towarami i usługami stanowi 35% unijnego PKB – o pięć punktów procentowych więcej niż w przypadku USA. Jako jeden z kluczowych rynków UE importuje taką samą ilość produktów rolnych z krajów rozwijających się co Australia, Kanada, Japonia, Nowa Zelandia i Stany Zjednoczone razem, posiadające łącznie porównywalną liczbę ludności.



W dzisiejszych czasach takie wyroby, jak np. samochody, nie powstają już od początku do końca w jednym miejscu.

Taka otwartość jest źródłem siły, ponieważ świat, w którym żyjemy, stale się zmienia. Dzięki globalizacji – stanowiącej połączenie rozwoju technologicznego i liberalizacji gospodarczej – towary, usługi, kapitał, przedsiębiorstwa i ludzie mogą w szybki i łatwy sposób dotrzeć do niemal każdego zakątka globu.

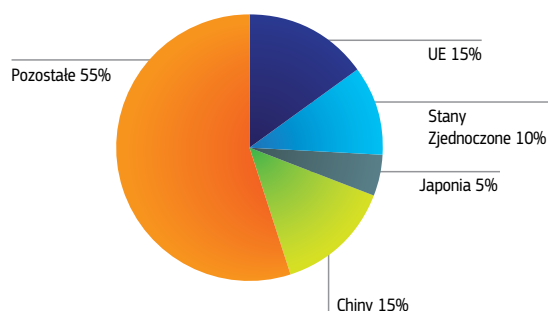
Globalizacja

W dzisiejszych czasach wyroby nie powstają już od początku do końca w jednym miejscu. Montuje się je w ramach długiego procesu, którego poszczególne etapy często zlokalizowane są w różnych częściach świata. Napis „made in” na wyrobie wskazujący na wykonanie w tylko jednym państwie to dziś raczej wyjątek niż reguła. Oznacza to, że kwestia eksportu i importu jest obecnie bardziej złożona niż kiedyś i nie możemy jej postrzegać wyłącznie w kategoriach wwozu do danego państwa gotowych produktów lub wywozu ich z niego.

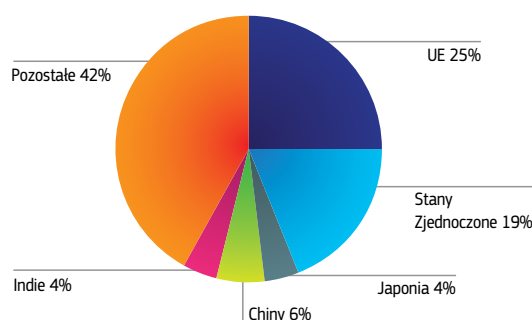
Rozwój innych potęg gospodarczych, takich jak Chiny, Indie czy Brazylia, zaostrza konkurencję pod względem cen i jakości wyrobów, a co może bardziej istotne – pod względem dostępu do energii i surowców. Jednocześnie państwa te tworzą nową grupę zamożnych konsumentów, a ich gospodarki są bardziej otwarte niż miało to miejsce 10 czy 15 lat temu. Chińskie cła przywózowe spadły z 19,8% w 1996 r. do 4,7% w 2012 r. W tym samym okresie w Indiach nastąpił spadek z 20,1% do 7,0 %, a w Brazylii z 13,8% do 10,0 %, przy czym utrzymują się inne, mniej widoczne bariery dla eksportu unijnego.

GLÓWNE POTĘGI HANDLOWE ŚWIATA

% światowego eksportu, towary, 2013



% światowego eksportu, usługi, 2013



Źródło: Eurostat - WTO.



© iStockphoto/Kikkerdink

Wolny handel może pomóc UE w wyjściu z obecnego kryzysu.

Wolny handel i konkurencyjność

Polityka handlowa Unii jest integralną częścią składową szerszej strategii „Europa 2020”, mającej na celu zwiększenie zatrudnienia oraz stworzenie nowocześniejszej, efektywniejszej i bardziej zrównoważonej gospodarki. Dynamiczna gospodarka krajowa wymaga od UE coraz większej konkurencyjności za granicą.

Znaczenie wolnego handlu dla wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy jest dziś większe niż kiedykolwiek wcześniej. Dwie trzecie importu stanowią surowce, towary pośrednie oraz komponenty potrzebne producentom unijnym. Rynek Europy musi pozostać otwarty na te dostawy. Ich ograniczenie bądź podniesienie kosztów importu przyniosłoby niepożądany skutek w postaci zwiększenia kosztów i zmniejszenia konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw zarówno w kraju, jak i za granicą.

Wolny handel może pomóc UE w wyjściu z obecnego kryzysu, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych krachem na rynku kredytów hipotecznych *subprime* w latach 2007–2008. Obnażył on jednak słabe punkty również wewnątrz samej Unii. Obok rozwoju jednolitego rynku i ukierunkowanych ogólnoeuropejskich inwestycji w takich obszarach, jak badania naukowe, edukacja i energia, wolny handel jest jedną z kluczowych sił napędowych stymulujących europejską gospodarkę.

Unijna polityka aktywnego wolnego handlu w stosunkach z gospodarkami rynków wschodzących zapewnia Unii perspektywę wzrostu i nowe możliwości wymiany handlowej. Zgodnie z szacunkami Międzynarodowego Funduszu Walutowego do 2015 r. aż 90% przyszłego wzrostu gospodarczego będzie generowane poza Europą (z czego jedna trzecia w samych Chinach).

Potencjalne korzyści gospodarcze

Z obliczeń Komisji Europejskiej wynika, że finalizacja wszystkich prowadzonych obecnie rozmów w sprawie wolnego handlu mogłaby zwiększyć unijny PKB o ponad 2%. Odpowiadałoby to rozszerzeniu unijnej gospodarki o takie państwo jak Austria czy Dania. Pozwoliłoby to również na wspieranie zatrudnienia ponad 2 mln osób.

Dalsze korzyści z wolnego handlu

Otwarte rynki zapewniają Europie i jej partnerom wyższy wzrost gospodarczy oraz lepsze i liczniejsze miejsca pracy. W 2011 r. od eksportu do państw reszty świata uzależnione było w sposób bezpośredni lub pośredni 14% unijnej siły roboczej. Od 1995 r. wskaźnik ten wzrósł w przybliżeniu o 50%. Ważnym motorem procesu tworzenia miejsc pracy są również bezpośrednie inwestycje zagraniczne – ponad 4,6 mln osób zatrudniają obecnie w Europie firmy amerykańskie i japońskie.

Liberalizacja handlu otwiera również nowe możliwości w zakresie innowacji i podnoszenia produktywności. Przepływy handlowe i inwestycyjne upowszechniają nowe pomysły i innowacje, nowe technologie oraz najlepszy dorobek badań naukowych, co pozwala na ulepszanie produktów i usług, z których korzystają konsumenci i przedsiębiorcy. Jak pokazuje doświadczenie państw unijnych, otwarcie gospodarki o każdy 1% przynosi w kolejnym roku wzrost wydajności pracy o 0,6%.

Do korzyści z handlu należy zaliczyć niższe ceny i większy wybór dla konsumentów, co wynika z faktu, że importowane artykuły spożywcze, towary konsumpcyjne i komponenty wyrobów wytwarzanych w Europie stają się tańsze.



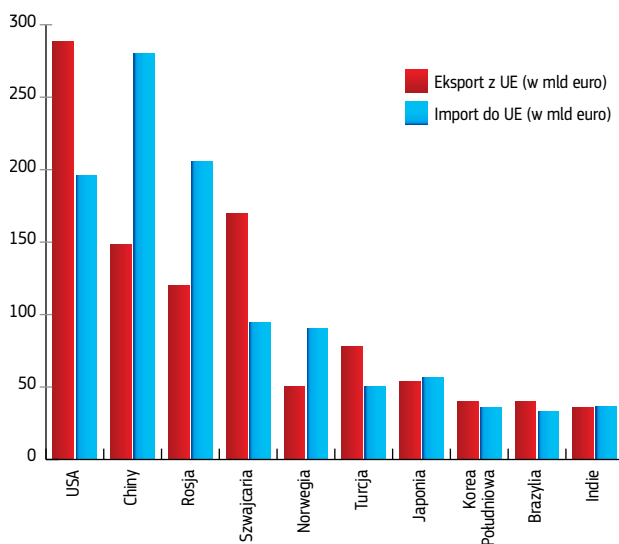
Handel nie polega jedynie na przewożeniu fizycznych dóbr: to również usługi i inwestycje.

Nie tylko towary i usługi

Dawniej, kiedy handel ograniczał się do przemieszczania fizycznych dóbr z jednego miejsca na świecie do innego, negocjacje dotyczyły niemal wyłącznie taryf i kontyngentów. Obecnie, kiedy gospodarki stały się bardziej złożone, polityka handlowa obejmuje szeroką gamę działań i praktyk. Są to m.in. usługi, prawa własności intelektualnej, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, normy dotyczące zdrowia roślin i zwierząt oraz towarów przemysłowych i nieprzemysłowych, a także praktyki licencyjne i podatki krajowe.

Unia przywiązuje dużą wagę do kwestii społecznych i środowiskowych w szerszym ujęciu. Umowy o wolnym handlu mogą również odgrywać rolę w promowaniu zrównoważonego rozwoju, dobrych rządów oraz poszanowania praw człowieka. Aby handel funkcjonował bez zakłóceń, nie wystarczy jedynie wynegocjować niższe taryfy dla eksporterów. Dla zapewnienia stabilnego i przewidywalnego otoczenia regulacyjnego niezbędne jest poszanowanie zasady praworządności, a co istotne w tym względzie, należy skupić się na mniej widocznych barierach w handlu, takich jak formalności celne, biurokracja oraz, w niektórych przypadkach, nieetyczne praktyki biznesowe.

NAJWIĘKSI PARTNERZY HANDLOWI UE: TOWARY



Afryka: import 168,3; eksport 154,7

Ameryka Środkowa i Południowa: import 102,4; eksport 120,9

Inne państwa europejskie: import 477,6; eksport 488,7

Ameryka Północna: import 223,8; eksport 320,5

Oceania: import 14,6; eksport 39,0

Azja: import 678,6; eksport 573,7

Dane za 2013 r.

Źródło: Eurostat.

Jak UE tworzy politykę handlową

Za politykę handlową swoich państw członkowskich odpowiada sama Unia, natomiast negocjacje prowadzi w ich imieniu Komisja Europejska. Oznacza to, że rządy poszczególnych państw członkowskich nie mogą zawierać dwustronnych umów handlowych z partnerami spoza UE. Taki podział odpowiedzialności wynika z traktatów unijnych.

Cele umów o wolnym handlu

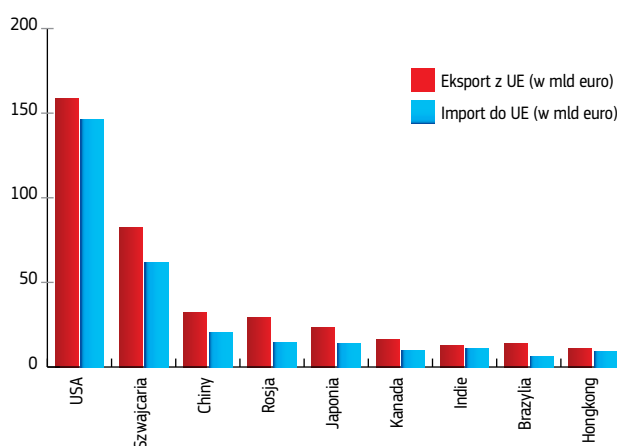
- *otwarcie nowych rynków dla towarów i usług*
- *zwiększenie ochrony inwestycji i możliwości inwestycyjnych*
- *zmniejszenie kosztów handlu dzięki ograniczeniu ceł i biurokratyzmu*
- *zwiększenie tempa handlu przez ułatwienie odprawy celnej oraz wprowadzenie zgodnych norm technicznych i sanitarnych*
- *stworzenie większej pewności dzięki przejrzystym zasadom dotyczącym praw własności intelektualnej, konkurencji i zamówień publicznych*
- *wspieranie zrównoważonego rozwoju przez propagowanie współpracy, przejrzystości i dialogu w kwestiach społecznych i środowiskowych*

Dostosowanie do nowych uwarunkowań

W kontekście fundamentalnych zmian zachodzących w światowych łańcuchach dostaw bardziej istotne staje się to, gdzie tworzona jest wartość dodana, niż to, gdzie *de facto* księgowany jest eksport. W związku z tym unijna polityka handlowa zamiast dążyć do zatrzymania każdego etapu produkcji na gruncie rodzimym, zmierza do zachowania – a w razie potrzeby do przededefiniowania – miejsca UE w ramach światowych łańcuchów dostaw. Handel w coraz większym stopniu polega na dodawaniu kolejnych składowych wartości uzyskanych na poszczególnych etapach, począwszy od badań i rozwoju oraz projektowania po produkcję komponentów, montaż i logistykę.

Dotyczy to również łańcuchów dostaw w samej UE, gdzie granice gospodarcze uległy zatarciu, a stosunki handlowe wciąż się zmieniają. Angażując się w eksport, firmy tworzą miejsca pracy nie tylko w państwie, z którego pochodzą dane towary i usługi, ale także w całej Unii. Usługi mają szczególne znaczenie, jeśli chodzi o włączenie UE do światowych łańcuchów dostaw i utrzymanie miejsc pracy w Europie. Blisko jedna trzecia miejsc pracy generowanych przez wyroby wywożone z Europy znajduje się w przedsiębiorstwach, które zapewniają eksporterom usługi towarzyszące. Ogółem usługi stanowią 50% krajowej wartości dodanej w światowym eksporcie Europy.

NAJWIĘKSZY PARTNERZY HANDLOWI UE: USŁUGI



Dane za 2013 r.
Źródło: Eurostat.

Nawet jeśli małe i średnie przedsiębiorstwa nie zawsze występują jako bezpośredni eksporterzy, wiele z nich dostarcza części, komponenty i usługi, które są objęte eksportem większych przedsiębiorstw. Artykuły wliczane oficjalnie do eksportu niemieckiego mogą *de facto* zawierać elementy pochodzące z Czech, Belgii lub Polski.

Wielonarodowy łańcuch produkcyjny

Chiny są dobrym przykładem coraz większego międzynarodowego rozdrobnienia produkcji. Na przykład pewien model smartfona oznaczony jako „montowany w Chinach” może zawierać mniej niż 4% wartości dodanej w Chinach, natomiast ponad 16% wartości dodanej w Europie. W przypadku niektórych europejskich smartfonów czy tabletów oznaczonych jako „wyprodukowane w Chinach” nawet więcej niż połowa wartości dodanej może być wytwarzana w Europie. Może to również dotyczyć innych wyrobów, od zabawek po samoloty. Jednak większość krajów w dalszym ciągu w dużym stopniu jest uzależniona od krajowej wartości dodanej, jeśli chodzi o produkcję na eksport. Krajowa wartość dodana w unijnym eksporcie to około 87%. W Chinach odsetek ten wynosi 76%. Mimo to łańcuchy wartości pomagają coraz lepiej zrozumieć skutki handlu, zwłaszcza w odniesieniu do rynków pracy. I tak na przykład coraz większe powiązania produkcyjne między UE i Chinami oznaczają, że w 2009 r. ponad 1,1 mln miejsc pracy w UE było podtrzymywane przez chińską działalność eksportową, zaś 5,5 mln miejsc pracy w Chinach – przez eksport z UE.

z którymi UE prowadzi negocjacje. Uniwersalne rozwiązanie nie istnieje. Ponieważ liczne grono partnerów UE ma zróżnicowane interesy, treść umowy dostosowuje się do konkretnej sytuacji. Motorem umów o wolnym handlu z krajami rozwiniętymi i gospodarkami wschodzącymi jest ekonomia, a na ogół opierają się one na wzajemnym otwarciu rynków. W umowach o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku cele gospodarcze połączono z celami rozwojowymi.

Choć unijna polityka handlowa koncentruje się na kluczowych partnerach, takich jak USA, Kanada i Japonia, zwraca uwagę również na rynki wschodzące, jak np. BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA). Są one postrzegane jako nowe koła napędowe światowej gospodarki. Korzyści dla eksporterów unijnych wynikające z umów zawieranych z takimi państwami są oczywiste. Średnia taryfa celna, jaką obłożona jest ich sprzedaż do państw reszty świata, to wciąż ok. 5%. W niektórych krajach taryfy są znacznie wyższe.

Typowa umowa obejmuje różne sektory i kwestie, określa ponadto harmonogram zmniejszenia taryf dla poszczególnych wyrobów. Współczesne (unijne) umowy handlowe obejmują również kwestie pozataryfowe, poczynając od własności intelektualnej, a kończąc na zamówieniach publicznych. Zawierają one różnego rodzaju postanowienia, np. reguły pochodzenia, pozwalające ustalić, które wyroby kwalifikują się do objęcia zmniejszoną lub zerową taryfą.

Umowy takie wzmacniają system oparty na zasadach unijnych, wykraczający poza WTO, co znajduje odzwierciedlenie w międzynarodowych postanowieniach umownych, które służą zapewnieniu ochrony i rozwoju handlu oraz inwestycji.

Umowy o wolnym handlu

Unia realizuje obecnie politykę aktywnego zaangażowania w relacje ze swoimi partnerami – niekiedy w ramach grup regionalnych – w celu wynegocjowania kompleksowych umów o wolnym handlu. Zapewniają one uprzywilejowany dostęp do rynków zainteresowanych państw oraz stanowią ogólnie przyjęty wyjątek od podstawowej zasady Światowej Organizacji Handlu (WTO), zgodnie z którą wszystkim partnerom handlowym należy zapewnić równe traktowanie.

Umowy różnią się w zależności od poziomu ambicji i możliwości danego państwa lub grupy państw,

W umowach o partnerstwie gospodarczym cele gospodarcze połączono z celami rozwojowymi.



Własność intelektualna

Konkurencyjność Europy w ramach gospodarki światowej w znacznym stopniu opiera się na innowacji oraz na wartości dodanej jej wyrobów. Nielegalne kopiowanie i podrabianie europejskich pomysłów, marek i produktów podkopuje wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Ochrona praw własności intelektualnej, takich jak patenty, znaki towarowe, wzory, prawa autorskie i oznaczenia geograficzne, ma coraz większe znaczenie dla europejskich wynalazców, twórców i firm walczących z procederem wytwarzania nielegalnych kopii przez nieuczciwych konkurentów.

Unia Europejska chroni prawa własności intelektualnej w różny sposób. W ramach WTO była ona jednym z głównych zwolenników Porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej.

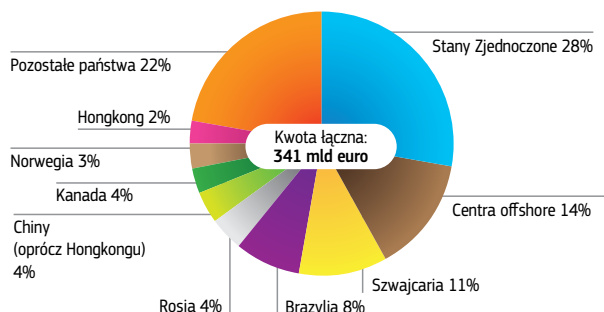
Unia negocjuje również odpowiednie zapisy w dwustronnych umowach handlowych i ściśle współpracuje z organami państw spoza UE w celu wzmocnienia systemu ochrony takich praw.

Inwestycje

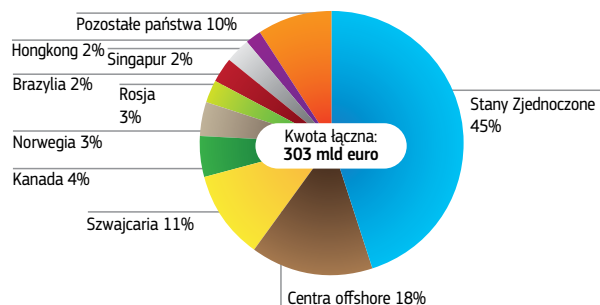
Jako największe źródło bezpośrednich inwestycji zagranicznych Unia wspiera przejrzyste reguły w celu ochrony tej formy finansowania, która odgrywa zasadniczą rolę w tworzeniu firm i miejsc pracy za granicą oraz budowaniu światowych łańcuchów dostaw.

DOKĄD TRAFIAJĄ I SKĄD POCHODZĄ INWESTYCJE

Przepływy BIZ wychodzące z UE



Napływ BIZ do UE



„Bezpośrednie inwestycje zagraniczne” (BIZ) oznaczają sytuację, kiedy osoba fizyczna lub prawna posiada przedsiębiorstwo lub część przedsiębiorstwa w innym państwie. W związku z tym „przepływy BIZ wychodzące z UE” oznaczają sytuację, kiedy podmiot na terytorium UE posiada przedsiębiorstwa w państwach poza terytorium UE. „Napływ” BIZ oznacza sytuację odwrotną. Przedstawiono wartości średnie za lata 2009–2012 obejmujące ogółem 27 państw członkowskich UE.
Źródło: Eurostat

Ma to na celu zapewnienie inwestorom pewności prawa oraz stabilnego, przewidywalnego, sprawiedliwego i właściwie uregulowanego otoczenia do prowadzenia działalności gospodarczej. Cel ten jest w znacznym stopniu realizowany poprzez Układ ogólny w sprawie handlu usługami WTO (GATS) oraz, w miarę możliwości, poprzez umowy dwustronne.

Wraz z niedawnym wejściem w życie traktatu lizbońskiego UE została zobligowana do prowadzenia

negocjacji w sprawie ochrony inwestycji europejskich w państwach spoza UE.

Zamówienia publiczne

Unia Europejska dąży do zapewnienia europejskim przedsiębiorcom sprawiedliwej możliwości konkurencji o zamówienia publiczne na towary, roboty budowlane i usługi zlecane przez organy publiczne poza Unią. Zakres takich zamówień może obejmować zarówno duże projekty infrastrukturalne – np. budowę dróg i szpitali – jak i zakup sprzętu komputerowego, a ich wartość handlowa sięga ok. 1 bln euro rocznie.

W 2011 r. WTO przyjęła zmiany do swojego Porozumienia w sprawie zamówień publicznych. Zmiany stanowią kolejny istotny krok w kierunku otwarcia międzynarodowych rynków zamówień publicznych. Komisja poszła jeszcze dalej, przedstawiając propozycję przepisów, które mają uniemożliwić udział w europejskich przetargach na zamówienia przedsiębiorstwom z państw spoza UE, które nie stosują zasad WTO i dyskryminują firmy z UE.

Jak dochodzi do podpisania umowy o wolnym handlu

Rozpoczęcie negocjacji handlowych poprzedzają wielomiesięczne, szczegółowe przygotowania. Obejmują one konsultacje społeczne, ocenę potencjalnego wpływu danej umowy na europejskie firmy i europejskich konsumentów, a także nieformalne i formalne rozmowy pomiędzy Komisją a danym państwem lub regionem prowadzone w celu uzgodnienia zakresu spraw do regulacji. Po tak kompleksowych przygotowaniach Komisja występuje do Rady Ministrów (składającej się z przedstawicieli rządów krajów UE) o zgodę na rozpoczęcie negocjacji. Ministrowie uzgadniają cele, do których realizacji powinna dążyć Komisja. W czasie procesu negocjacyjnego, który trwa zwykle kilka lat, Komisja regularnie informuje Radę i Parlament Europejski o dokonywanych postępach.

Po osiągnięciu porozumienia Rada formalnie zezwala na podpisanie umowy. Parlament Europejski, działając zgodnie z uprawnieniami nadanymi przez nowy traktat lizboński, może zaakceptować bądź odrzucić tekst umowy, lecz nie może go zmienić.

W przypadku poszczególnych krajów UE może również zachodzić potrzeba ratyfikacji umowy zgodnie z własnymi procedurami krajowymi oraz ze zgodą wyrażoną na szczeblu międzynarodowym. Umowa wchodzi w życie w określonym dniu, przy czym może być wykonywana tymczasowo również przed tą datą.

Co składa się na tę politykę

Unia buduje swoją politykę handlową na trzech głównych obszarach działalności:

- aktywna rola w wielonarodowych negocjacjach prowadzonych pod auspicjami WTO,
- pogłębione dwustronne stosunki handlowe z poszczególnymi państwami i regionami oraz stosowanie środków jednostronnych, jak np. zapewnianie uprzywilejowanego traktowania krajom rozwijającym się,
- strategia w sprawie dostępu do rynków, która ma pozwolić zidentyfikować i wyeliminować konkretne bariery na kluczowych rynkach eksportowych.

Podejście wielostronne

Unia zdecydowanie popiera działania wielostronne. Udziela silnego wsparcia dauhańskiej rundzie rozwojowej negocjacji handlowych od czasu jej zapoczątkowania przez WTO w 2001 r. W ten sposób dąży do wynegocjowania dalszej liberalizacji handlu towarami i usługami, poprawienia dostępu do rynku dla krajów rozwijających się oraz zweryfikowania zasad handlu.

Korzyści z udanego zakończenia tych rozmów byłyby znaczne. Szacuje się, że pozwoliłyby one na zwiększenie światowego handlu o 2% oraz na znaczne usprawnienie procedur handlowych, logistyki i transportu. Ze względu jednak na złożoność przedmiotowych kwestii oraz odmienne interesy uczestników dotychczas nie osiągnięto porozumienia.

Światowa Organizacja Handlu (WTO)

WTO, która powstała 1 stycznia 1995 r., zastąpiła podpisany po zakończeniu II wojny światowej Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (GATT). Obecnie WTO zrzesza 160 krajów członkowskich i 24 obserwatorów. Organizacja umożliwiła stworzenie systemu zasad, dzięki któremu gospodarka światowa pozostaje otwarta dla handlu. Zarządza ona umowami handlowymi WTO, zapewnia forum do prowadzenia negocjacji, rozstrzyga kwestie sporne, monitoruje politykę krajową, świadczy wsparcie techniczne i przeprowadza szkolenia dla krajów rozwijających się, a także organizuje współpracę z innymi organizacjami międzynarodowymi. Nowa runda handlowa negocjacji uruchamiana jest w momencie, kiedy członkowie WTO wyrażają wolę aktualizacji zasad wielostronnych. Ostatnia z nich (i wciąż trwająca) to runda dauhańska.

UMOWY O WOLNYM HANDLU

Unia realizuje, na niespotykaną dotychczas skalę, program wzajemnego otwarcia rynków z kluczowymi partnerami w ramach dwustronnej wymiany handlowej. Jego głównym narzędziem są umowy o wolnym handlu. Do 2006 r. odpowiadały one za mniej niż jedną czwartą unijnego handlu. W przypadku udanego zakończenia wszystkich prowadzonych obecnie negocjacji udział ten wzrośnie do dwóch trzecich. Na koniec 2012 r. UE posiadała już 28 umów handlowych.



Unia Europejska odgrywa w WTO zasadniczą rolę.

UMOWY O WOLNYM HANDLU OBECNIE REALIZOWANE

- **Wschodnie sąsiedztwo:** w 2013 r. UE zakończyła negocjacje w sprawie pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu (ang. Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA) z Mołdawią, Armenią i Gruzją w ramach szeroko zakrojonych układów o stowarzyszeniu. Negocjacje z Ukrainą zostały zakończone w grudniu 2011 r. Układy o stowarzyszeniu (w tym umowy DCFTA) zostały ratyfikowane przez Mołdawię, Gruzję i Ukrainę latem 2014 r. Umowy z Mołdawią i Gruzją są tymczasowo stosowane od września 2014 r. Umowa z Ukrainą jest tymczasowo stosowana od listopada 2014 r., z wyjątkiem umowy DCFTA, która będzie tymczasowo od 1 stycznia 2016 r. We wrześniu 2013 r. Armenia postanowiła przystąpić do unii celnej z Rosją i przerwała proces negocjacji z UE w sprawie układu o stowarzyszeniu oraz umowy DCFTA.
- **Peru i Kolumbia:** umowa handlowa została podpisana w czerwcu 2012 r. Jest ona tymczasowo stosowana przez Peru od marca 2013 r., a przez Kolumbię od sierpnia 2013 r. Pod koniec pierwszego roku kalendarzowego tymczasowego stosowania umowy wartość obrotów handlowych UE z Peru wynosiła 8,7 mld EUR, a z Kolumbią 13,5 mld EUR. W lipcu 2014 r. UE i Ekwador zakończyły negocjacje w sprawie przystąpienia Ekwadoru do tej umowy handlowej.
- **Korea Południowa:** umowa o wolnym handlu pomiędzy UE a Koreą Południową weszła w życie w czerwcu 2011 r. Jest to pierwsza umowa z nowej generacji umów o wolnym handlu, w sprawie której UE zapoczątkowała negocjacje w 2007 r. W większym niż kiedykolwiek stopniu eliminuje bariery w handlu oraz ułatwia europejskim i koreańskim przedsiębiorstwom wspólne prowadzenie interesów. W trzecim roku jej realizacji unijny eksport towarów do Korei wzrósł o 35%, osiągając 41,5 mld euro w porównaniu z 30,6 mld euro w roku poprzedzającym wejście w życie umowy o wolnym handlu. W tym samym okresie eksport towarów, które na podstawie umowy o wolnym handlu zostały w pełni lub częściowo zwolnione z opłat celnych, wzrósł w większym stopniu niż eksport ogółem: o 46% w odniesieniu do towarów w pełni zwolnionych i o 37% w odniesieniu do towarów częściowo zwolnionych z cła.
- **Chile:** układ o stowarzyszeniu z 2002 r. obejmował kompleksową umowę o wolnym handlu, która weszła w życie w kolejnym roku. Od 2003 r. całkowita wartość dwustronnej wymiany handlowej zwiększyła się ponad dwukrotnie, wynosząc w 2013 r. 18 mld euro. UE jest dla Chile drugim co do wielkości źródłem importu, a jednocześnie trzecim co do wielkości rynkiem eksportowym dla tego kraju.
- **Meksyk:** od momentu wejścia w życie umowy – w październiku 2000 r. – całkowita wartość dwustronnej wymiany handlowej podwoiła się z 21,7 mld euro do 45 mld euro w 2013 r. UE i Meksyk rozważają obecnie aktualizację umowy, tak aby stała się bardziej spójna z najnowszą generacją umów handlowych i odzwierciedlała zmiany w meksykańskiej gospodarce.
- **Republika Południowej Afryki:** zgodnie z obowiązującą od 2000 r. umową o handlu, rozwoju i współpracy ustanowiono strefę wolnego handlu obejmującą 90% dwustronnej wymiany handlowej pomiędzy UE a jej największym partnerem handlowym w Afryce.
- **Południowy region Morza Śródziemnego:** w oparciu o układy o stowarzyszeniu z Algierią, Egiptem, Izraelem, Jordanią, Libanem, Marokiem, Palestyną i Władzą Narodową i Tunezją zawarte w latach 1995–2002 stworzono umowy o wolnym handlu dotyczące handlu towarami.
- **Ameryka Środkowa (Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua, Panama i Salwador):** układ o stowarzyszeniu między UE a Ameryką Centralną podpisano w czerwcu 2012 r. Część handlowa tego układu jest tymczasowo stosowana od sierpnia 2013 r. w stosunkach z Hondurasem, Nikaragą i Panamą, od października 2013 r. – z Kostaryką i Salwadorem, a od grudnia 2013 r. z Gwatemalą. W 2013 r. wartość wymiany handlowej pomiędzy tymi dwoma regionami świata wynosiła 12 mld euro.

UMOWY O WOLNYM HANDLU SFINALIZOWANE, LECZ JESZCZE NIEOBOWIĄZUJĄCE

- **Singapur:** umowa o wolnym handlu UE–Singapur została w większej części zainicjowana we wrześniu 2013 r., a negocjacje dotyczące ochrony inwestycji zakończono w październiku 2014 r. Singapur stał się pierwszym z członków Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), który zawarł porozumienie z UE.
- **Kanada – negocjacje w sprawie kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej UE-Kanada (CETA)** zakończono we wrześniu 2014 r. Umowa znosi 99% ceł i wiele innych przeszkód dla przedsiębiorców, co po jej pełnym wdrożeniu przełoży się na potencjalne korzyści rzędu 12 mld euro dla unijnego PKB. Pełny tekst jest dostępny w internecie. Zanim umowa wejdzie w życie, obie strony muszą ją jeszcze ratyfikować.

- Państwa Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP): umowy o partnerstwie gospodarczym są wprowadzane i stosowane pomiędzy państwami AKP a UE. Przez ponad 30 lat państwa te miały uprzywilejowany dostęp do rynku europejskiego. Nie udało się jednak w ten sposób wystarczająco wzmocnić gospodarek lokalnych, pobudzić wzrostu ani zwiększyć importu z grupy AKP do UE. Umowy o partnerstwie gospodarczym mają za zadanie pomóc państwom AKP w integracji z gospodarką światową, w osiągnięciu zrównoważonego rozwoju oraz zmniejszeniu ubóstwa. Obecnie funkcjonują cztery umowy o partnerstwie gospodarczym, obejmujące Karaiby (14 państw), Afrykę Wschodnią (Madagaskar, Mauritius, Seszele i Zimbabwe), Afrykę Środkową (Kamerun) oraz region Pacyfiku (Papua-Nowa Gwinea i Fidzi). W 2014 r. zakończono negocjacje dotyczące dwóch kolejnych umów o partnerstwie gospodarczym: jednej z Afryką Zachodnią (16 państw) i jednej z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju (SADC) (6 państw).

UMOWY O WOLNYM HANDLU W FAZIE NEGOCJACJI

- Indie: rozmowy rozpoczęto w 2007 r. Stanowią one pierwszą próbę UE zmierzającą do pozyskania współpracy dużego rynku wschodzącego w ramach wzajemnego otwarcia handlu dwustronnego.
- ASEAN (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej): prowadzone są dwustronne negocjacje z poszczególnymi członkami (zob. Singapur powyżej). Negocjacje z Malezją rozpoczęto w maju 2010 r., z Wietnamem w czerwcu 2012 r., a z Tajlandią w marcu 2013 r. Umowy o wolnym handlu z poszczególnymi państwami ASEAN są przez UE uważane za wstęp do porozumienia międzyregionalnego, które pozostaje celem długoterminowym.
- Mercosur (Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuela): w 2013 r. Mercosur był szóstym pod względem wielkości odbiorcą eksportu z UE, przy czym wartość wywiezionych towarów wyniosła 57 mld euro. W 2012 r. eksport usług z UE osiągnął wartość 21 mld euro. Udań zakończenie negocjacji pozwoliłoby na stworzenie największej strefy wolnego handlu pomiędzy dwoma regionami świata (Europą i Ameryką Południową), co obu stronom przyniosłoby znaczące korzyści.
- Rada Współpracy Państw Zatoki (Arabia Saudyjska, Kuwejt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar, Bahrajn i Oman): ważny partner handlowy UE. Choć negocjacje co do umów o wolnym handlu zawieszono w 2008 r., nadal utrzymywane są kontakty nieformalne.

Handel powinien przynosić korzyści również krajom rozwijającym się.



- Japonia: w marcu 2013 r. UE i Japonia oficjalnie rozpoczęły negocjacje w sprawie umowy o wolnym handlu. Trwające negocjacje dotyczą takich obszarów, jak stopniowa liberalizacja handlu towarami i usługami, inwestycje, zamówienia publiczne oraz likwidacja barier pozataryfowych.
- Maroko: w marcu 2013 r. rozpoczęto negocjacje z UE w sprawie pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu.
- Stany Zjednoczone: choć stosunki handlowe UE ze Stanami Zjednoczonymi nie znajdują porównania, jeśli chodzi o zakres i intensywność, wciąż występuje tu znaczny potencjał. Przy średnim poziomie taryf wynoszącym ok. 4% kluczem do uwolnienia tego potencjału jest likwidacja barier pozataryfowych. W lipcu 2013 r. rozpoczęto negocjacje w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa na rzecz Handlu i Inwestycji (TTIP). Zgodnie z niezależną analizą pełne wdrożenie ambitnego TTIP mogłoby przynieść UE zysk gospodarczy w wysokości 119 mld euro rocznie, co można przełożyć na dodatkowe 545 euro rocznego dochodu do dyspozycji dla każdej czteroosobowej rodziny w UE.

PRZYSZŁE NEGOCJACJE

- Południowy region Morza Śródziemnego (Egipt, Jordania, Maroko i Tunezja): w grudniu 2011 r. rządy państw członkowskich UE wyraziły zgodę na rozpoczęcie negocjacji w sprawie rozszerzenia obecnych umów o wolnym handlu z poszczególnymi państwami. Pierwsze rozmowy z Marokiem rozpoczęto w marcu 2013 r. (zob. powyżej).

Umowy o wolnym handlu są zasadniczym elementem wielu układów o stowarzyszeniu. UE jest również związana unią celną z kilkoma spośród swoich sąsiadów (z Andorą, San Marino i Turcją). Umowy o wolnym handlu obowiązują na terenie Europy – w stosunkach z Islandią, Norwegią, Szwajcarią i Wyspami Owczymi – a także na terenie południowego regionu Morza Śródziemnego (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Palestyńska Władza Narodowa, Syria i Tunezja). Oprócz układów o stabilizacji i stowarzyszeniu z Bałkanami Zachodnimi w stosunkach UE z była jugosłowiańską republiką Macedonii, Albanią, Czarnogórą, Bośnią i Hercegowiną oraz Serbią i Kosowem* funkcjonuje autonomiczny system handlowy.

* Użycie tej nazwy pozostaje bez uszczerbku dla stanowisk w sprawie statusu Kosowa i jest zgodne z rezolucją Rady Bezpieczeństwa ONZ nr 1244/99 oraz opinią Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości na temat ogłoszenia przez Kosowo niepodległości.

Stosunki strategiczne

- Chiny: kraj ten jest teraz drugim najważniejszym partnerem handlowym UE po Stanach Zjednoczonych, a Unia jest największym partnerem handlowym dla Chin. W listopadzie 2013 r. UE i Chiny zapowiedziały rozpoczęcie negocjacji w sprawie kompleksowej umowy inwestycyjnej między UE i Chinami. Umowa będzie przewidywać stopniową liberalizację inwestycji i zniesienie ograniczeń dla inwestorów na rynku drugiej strony.
- Rosja: UE jest obecnie najważniejszym partnerem handlowym Rosji, odpowiadającym za ponad połowę importu i eksportu tego kraju. Przystąpienie Rosji do WTO w 2012 r. poskutkowało zmniejszeniem jej ceł przywózowych oraz zapewniło forum do rozwiązywania dwustronnych problemów. W przeciwieństwie do oczekiwań UE Rosja od tego czasu stosuje bardziej protekcyjną politykę, która została zaostrzona wskutek kryzysu na Ukrainie.

Kraje rozwijające się

Unia aktywnie zachęca kraje rozwijające się do wykorzystania handlu w celu rozwoju własnych gospodarek i poprawy standardu życia. Rozwój handlu może zwiększyć ich zyski z eksportu oraz promować dywersyfikację ich gospodarek poza towary i surowce. Aby wspomóc eksport krajów rozwijających się, Unia jako pierwsza organizacja na świecie wprowadziła w 1971 r. ogólny system preferencji taryfowych (GSP), w ramach którego określiła preferencyjne stawki przywózowe dla wszystkich krajów rozwijających się, zapewniając im ważny dostęp do rynków europejskich.

W ciągu ostatnich czterdziestu lat równowaga gospodarki światowej i globalnej wymiany handlowej ulegała jednak ogromnym przesunięciom. Kilka bardziej zaawansowanych krajów rozwijających się z powodzeniem włączyło się do systemu handlu światowego, podczas gdy większa liczba krajów ubogich pozostaje coraz bardziej w tyle. W obecnym otoczeniu konkurencyjnym preferencje taryfowe muszą otrzymywać kraje najbardziej potrzebujące.

W związku z tym w zreformowanym ogólnym systemie preferencji taryfowych, który wszedł w życie w 2014 r., nacisk kładzie się na korzyści dla krajów najstabiliej rozwiniętych (kraje LDC) i innych krajów o niskim i średnioniskim dochodzie, które nie mają innego preferencyjnego dostępu do rynku UE. Obecnie jest 88 takich krajów. Kraje takie, jak Rosja, Brazylia, Kuwejt i Arabia Saudyjska, które zostały sklasyfikowane przez Bank Światowy jako kraje o wysokim lub średniowysokim dochodzie, oraz partnerzy posiadający innego rodzaju

preferencyjny dostęp do UE podobny do ogólnego systemu preferencji taryfowych albo nawet lepszy od niego (np. umowa o wolnym handlu), nie będą już objęte tym systemem.

Dodatkowe zmniejszenie taryf przewidziano w szczególnym rozwiązaniu motywacyjnym GSP Plus w odniesieniu do państw podatnych na zagrożenia, które podpisały 27 konwencji międzynarodowych o prawach człowieka i prawach pracowniczych oraz o normach dotyczących ochrony środowiska i dobrych rządów. Dzięki unijnemu systemowi „wszystko oprócz broni” 49 najsłabiej rozwiniętych krajów ma również bezcłowy i bezkwotowy dostęp do rynku europejskiego w odniesieniu do wszystkich produktów z wyjątkiem broni i amunicji.

Ponadto Komisja Europejska udostępnia specjalną infolinię w czterech językach (angielskim, francuskim, hiszpańskim i portugalskim), zapewniającą usługi doradztwa eksportowego przedsiębiorstwom z krajów rozwijających się, które nie mają możliwości samodzielnego świadczenia takich usług.

Strategia dostępu do rynku

Przedmiotowa strategia stwarza dla przedsiębiorstw unijnych nowe możliwości eksportu na rynki państw trzecich, szczególnie tych, z którymi nie zawarto umowy o wolnym handlu. Partnerstwo pomiędzy Komisją, państwami członkowskimi UE, przedsiębiorcami oraz lokalnymi centrami wiedzy specjalistycznej, np. izbami handlowymi, pozwala na identyfikację i eliminację powstających barier w handlu.

Źródłem informacji na temat warunków panujących w państwach spoza UE jest baza danych w zakresie dostępu do rynku zarządzana przez UE i udostępniana na zasadzie darmowego, interaktywnego serwisu. Obejmuje ona bariery w handlu dotyczące poszczególnych sektorów, formalności przywozowe, bazy danych statystycznych oraz wybór analiz.

Ochrona handlu

Negocjacje handlowe mogą ułatwić przygotowanie gruntu pod przyszły dobrobyt gospodarczy, przy czym równie istotna jest potrzeba zapewnienia poszanowania i egzekwowania istniejących praw i zasad. W przeciwnym wypadku zdolność Unii do konkurowania na szczeblu międzynarodowym może zostać osłabiona, co odbije się na zatrudnieniu w UE.

Komisja przywiązuje szczególną wagę do właściwego egzekwowania prawa. Monitoruje uważnie zachowanie partnerów handlowych, aby zachować zdolność do szybkiej reakcji w przypadku wystąpienia dyskryminacyjnych lub nieproporcjonalnych barier w handlu, takich jak trudności w uzyskaniu patentów lub licencji, bądź w przypadku wykrycia nieuczciwych praktyk.

Egzekwowanie prawa może być zapewniane w różny sposób: przez kontakty dyplomatyczne i polityczne, negocjacje, współpracę regulacyjną oraz za pośrednictwem WTO.

Główne forum do rozstrzygania różnic zdań w kwestiach handlowych zapewniają procedury rozwiązywania sporów WTO. Każdy z członków organizacji może wnieść sprawę, która rozpatrywana jest przez specjalny panel z wykorzystaniem obowiązujących zasad uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym. W przypadku gdy członek nie zastosuje się do zaleceń, może zostać zastosowana rekompensata handlowa lub sankcje.

Zgodnie z przepisami WTO Unia Europejska dysponuje zestawem własnych narzędzi ochrony handlu, które mają jej pomóc zagwarantować stosowanie zasad *fair play* w konkurencyjnym świecie. Zostały one starannie opracowane, tak aby zapewnić wszystkim równe szanse, a jednocześnie pozwolić uniknąć nadużyć wynikających z protekcjonizmu.

Źródło nieuczciwej konkurencji może być dwojakie: dotacje lub dumping. W pierwszym przypadku danemu sektorowi udzielona zostaje pomoc publiczna. Zakłóca to konkurencję, w sztuczny sposób zwiększając konkurencyjność subsydiowanych towarów. W drugim przypadku producenci spoza UE sprzedają swoje towary na terenie Unii poniżej normalnej ceny sprzedaży na własnym rynku krajowym.

W przypadku podejrzenia o stosowanie jednej z tych praktyk (tj. dotacji lub dumpingu) lub otrzymania informacji o takim zachowaniu Komisja przeprowadza postępowanie wyjaśniające. W razie stwierdzenia naruszenia zasad prowadzenia handlu UE może zastosować środki wyrównawcze, takie jak dodatkowe cła, w celu eliminacji nieuczciwej przewagi konkurencyjnej, którą dane państwo miało nadzieję uzyskać.

Perspektywy

Unia Europejska pozostaje zaangażowana w realizację swojego ambitnego programu w sprawie handlu. Wierzy ona w otwarte rynki oraz w to, że handel jest częścią rozwiązania problemu kryzysu gospodarczego.

Ukończenie negocjacji leży również w interesie indywidualnych i regionalnych partnerów handlowych UE, ponieważ to Unia jest największym światowym rynkiem dla ich eksportu.

Umowy o wolnym handlu mają również krytyków. W Europie wskazuje się niekiedy, iż narażają one producentów unijnych na nieuczciwą konkurencję ze strony taniego importu. W zupełnie innym ujęciu Unia jest oskarżana o próbę penetracji rynków, szczególnie w krajach rozwijających się, a także o niszczenie lokalnego zatrudnienia. Krytyka tego rodzaju nie uwzględnia jednak dowodów świadczących o odmiennym stanie rzeczy, a także zauważalnych korzyści, jakie wynikają z umów zarówno dla UE, jak i dla jej partnerów.

Zwalczanie protekcjonizmu

Co nieuniknione, w niektórych opiniach protekcjonizm stanowi rozwiązanie dla wielu podstawowych problemów. Grupa G-20, którą tworzą największe państwa przemysłowe, formalnie zobowiązała się do niestosowania środków ograniczających handel oraz do niezwłocznego reagowania na wszelkie próby ich wprowadzenia.

Rzeczywistość niekiedy odbiega jednak od oświadczeń i zasad formułowanych na spotkaniach wysokiego szczebla. Pomimo przyjętego zobowiązania wiele gospodarek wschodzących wykazuje raczej skłonność do wprowadzania środków potencjalnie zakłócających handel w celu ochrony własnych rynków przed konkurencją międzynarodową.

Unia będzie nadal zwalczać protekcjonizm. Na wprowadzeniu podobnych środków protekcjonistycznych u siebie UE straciłaby więcej, niż mogłaby zyskać, ponieważ jest uzależniona od wielu importowanych wyrobów. Wzrost ich kosztu ograniczyłby konkurencyjność Unii na własnym terytorium i poza nim, prowadząc bezpośrednio do spadku europejskiej produkcji i zatrudnienia w UE. Zwiększenie ograniczeń handlu o 10% mogłoby spowodować utratę 4% dochodu krajowego.

W interesie UE jako czołowego regionu handlowego świata leżą otwarte rynki oraz przejrzyste ramy regulacyjne. Działając ze świadomością ogromnej odpowiedzialności wobec własnych obywateli i reszty świata, Unia będzie kontynuować obecną strategię oraz zdecydowanie zabiegać o budowę otwartego i sprawiedliwego systemu światowego handlu opierającego się na umowach wielo- i dwustronnych.



Holenderski port kontenerowy w Rotterdamie należy do największych na świecie.

Więcej informacji

- ▶ **Handel UE:** <http://ec.europa.eu/trade>
- ▶ **Unijny biuletyn nt. handlu:** <http://trade.ec.europa.eu/eutn>
- ▶ **Infolinia ds. eksportu:** <http://exporthelp.europa.eu>
- ▶ **Baza danych w zakresie dostępu do rynku:** <http://madb.europa.eu>
- ▶ **Na pytania na temat Unii Europejskiej odpowie serwis Europe Direct:** 00 800 6 7 8 9 10 11 – <http://europedirect.europa.eu>

