



Bruksela, dnia 9.11.2017r.
COM(2017) 654 final

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

na temat wdrażania umów o wolnym handlu

1 stycznia 2016 r. – 31 grudnia 2016 r.

{SWD(2017) 364 final}

1.	WPROWADZENIE	4
1.1.	Skuteczność, przejrzystość, współpraca.....	4
1.2.	Struktura sprawozdania	4
2.	UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI – KOREA POŁUDNIOWA, KOLUMBIA I PERU, AMERYKA ŚRODKOWA	7
2.1.	Przepływy handlowe	7
2.2.	Kontyngenty taryfowe	10
2.3.	Wskaźnik wykorzystania preferencji	11
2.4.	Usługi i inwestycje	12
2.5.	Organy wdrażające	12
3.	POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU – UKRAINA, MOŁDAWIA, GRUZJA.....	15
3.1.	Przepływy handlowe	15
3.2.	Kontyngenty taryfowe	16
3.3.	Wskaźniki wykorzystania preferencji	17
3.4.	Usługi i inwestycje	17
3.5.	Organy wdrażające	17
4.	UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM – PAŃSTWA AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU	19
4.1.	Stan realizacji umów	19
4.2.	Przepływy handlowe	19
4.3.	Inwestycje.....	22
4.4.	Wsparcie UE na rzecz wdrożenia umowy o partnerstwie gospodarczym.....	22
4.5.	Pomoc rozwojowa	23
4.6.	Działania instytucjonalne	24
5.	UMOWY O WOLNYM HANDLU „PIERWSZEJ GENERACJI”	24
5.1.	Przepływy handlowe	25
5.2.	Kontyngenty taryfowe	26
5.3.	Wskaźniki wykorzystania preferencji	27
5.4.	Usługi i inwestycje	27
5.5.	Organy wdrażające	28
6.	OMAWIANA KWESTIA: ROZDZIAŁY DOTYCZĄCE HANDLU I ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU	29
6.1.	Działania prowadzone w ramach umów o wolnym handlu nowej generacji	29

6.2.	Międzyrządowe posiedzenia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju	29
6.3.	Inne posiedzenia	30
6.4.	Aktualna sytuacja i wyzwania	30
7.	OCENA <i>EX POST</i> SKUTKÓW UMÓW O WOLNYM HANDLU – CHILE I MEKSYK.....	32
7.1.	Chile	32
7.2.	Meksyk	33
8.	PRZYGOTOWANIE DO SKUTECZNEGO WDROŻENIA UMÓW O WOLNYM HANDLU	34
9.	INTENSYFIKACJA DZIAŁAŃ INFORMACYJNYCH.....	35
10.	WNIOSEK.....	36
10.1.	Przepływy handlowe	36
10.2.	Kontyngenty taryfowe	36
10.3.	Wskaźniki wykorzystania preferencji	36
10.4.	Usługi i inwestycje	37
10.5.	Handel i zrównoważony rozwój	37
10.6.	Otwarte kwestie	37
10.7.	Egzekwowanie prawa.....	38
	ZAŁĄCZNIK 1 – ZAKRES SPRAWOZDANIA I WYKORZYSTANE DANE.....	39
	ZAŁĄCZNIK 2 – PRZEGLĄD UMÓW O WOLNYM HANDLU UWZGLĘDNIONYCH W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU	40
	ZAŁĄCZNIK 3 – STATYSTYKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI.....	42
	ZAŁĄCZNIK 4 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE.....	44
	ZAŁĄCZNIK 5 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE.....	45

1. WPROWADZENIE

1.1. Skuteczność, przejrzystość, współpraca

Ostatnimi czasy wiele osób podważało zdolność polityki handlowej do wykorzystania możliwości płynących z globalizacji i wspierania osób i przedsiębiorstw w UE i poza jej granicami. Osiągnięcie **maksymalnych korzyści** wynikających z unijnych umów o wolnym handlu jest zatem jednym z głównych celów Komisji.

Mając to na uwadze, w komunikacie w sprawie handlu pt. „Handel z korzyścią dla wszystkich”¹ podkreślono kluczowe znaczenie skutecznej realizacji i skutecznego egzekwowania umów o wolnym handlu. W komunikacie nałożono na Komisję obowiązek przedstawiania rocznego sprawozdania z realizacji umów o wolnym handlu. Ten dokument jest pierwszym takim sprawozdaniem.

Głównym celem tego sprawozdania jest zapewnienie **przejrzystości**. Podkreślono w nim nie tylko osiągnięte postępy, ale także zaistniałe problemy i niedociągnięcia. W ten sposób powinien on umożliwić pozostałym instytucjom UE, społeczeństwu obywatelskiemu i wszystkim mającym interes w unijnej polityce handlowej kontrolę i debatę nad sposobem, w jaki UE wprowadza w życie umowy o wolnym handlu.

Komisja dąży również do **ściślejszej współpracy** z pozostałymi instytucjami UE, państwami członkowskimi UE, przedsiębiorstwami i organizacjami niebędącymi przedsiębiorstwami w zakresie gromadzenia dalszych pomysłów dotyczących zwiększania skuteczności umów o wolnym handlu. Ma ona również na celu znalezienie sposobów na pomoc przedsiębiorstwom na terenie UE i w krajach partnerskich w lepszym wykorzystywaniu tych pomysłów.

Obecnie nie istnieje kompleksowy przegląd realizacji wszystkich zawartych przez UE umów o wolnym handlu. W przypadku niektórych umów prowadzi się jednak sprawozdawczość roczną². To sprawozdanie opiera się na obowiązujących praktykach. Ma ono być kompleksowe i ma służyć dalszemu monitorowaniu i współdzieleniu informacji na temat prac UE nad realizacją umów o wolnym handlu.

1.2. Struktura sprawozdania

W sprawozdaniu przedstawiono krótki przegląd głównych ustaleń dotyczących zawartych i stosowanych przez UE umów o wolnym handlu. Umowy te podzielono na:

- umowy o wolnym handlu nowej generacji;
- pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA);
- umowy o partnerstwie gospodarczym;
- umowy o wolnym handlu pierwszej generacji.

W sprawozdaniu przedstawiono również:

¹ Komunikat Komisji Europejskiej „Handel z korzyścią dla wszystkich: W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”, COM(2015) 497. Przekaz ten ponownie zawarto w „Sprawozdaniu z wdrażania strategii polityki handlowej »Handel z korzyścią dla wszystkich«” Komisji Europejskiej, COM(2017) 491.

² W omawianym okresie sprawozdawczym dotyczy to umów o wolnym handlu między UE a Koreą Południową (zob. najnowsze sprawozdanie roczne COM (2017) 614), Ameryką Środkową (zob. COM (2017) 160) oraz Kolumbią i Peru (zob. COM (2017) 585).

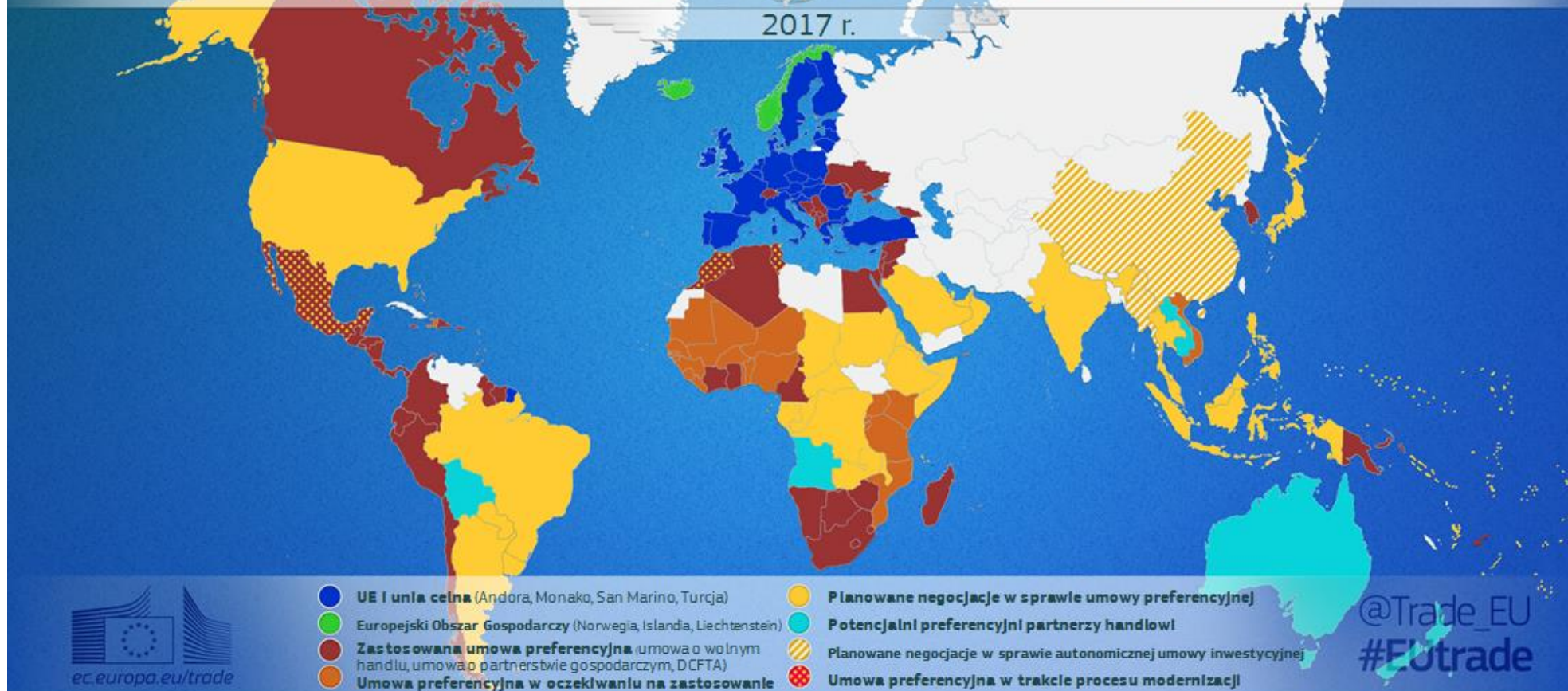
- oświadczenia przedsiębiorstw – szczególnie dotyczące małych przedsiębiorstw – w których podkreślono korzyści płynące z zawartych przez UE umów o wolnym handlu,
- sekcję poświęconą wdrażaniu postanowień dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju określonych w zawartych przez UE umowach o wolnym handlu;
- wyjaśnienie dokonanych przez Komisję ocen *ex post* wpływu umów o wolnym handlu, oraz
- sekcję dotyczącą przygotowań do zbliżających się prac nad realizacją nowych umów o wolnym handlu.

W towarzyszącym niniejszemu sprawozdaniu dokumencie roboczym służb Komisji przedstawiono bardziej szczegółowe indywidualne roczne sprawozdania w sprawie DCFTA z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą, a także noty informacyjne dotyczące umów o wolnym handlu pierwszej generacji i umów o partnerstwie gospodarczym.

Komisja z niecierpliwością czeka na debatę dotyczącą wniosków z tego sprawozdania i zwraca się do wszystkich zainteresowanych o wzięcie w niej udziału.

SYTUACJA HANDLOWA UE

2017 r.



2. UMOWY O WOLNYM HANDLU NOWEJ GENERACJI – KOREA POŁUDNIOWA, KOLUMBIA I PERU, AMERYKA ŚRODKOWA

Do celów niniejszego sprawozdania umowy o wolnym handlu nowej generacji oznaczają umowy o wolnym handlu wynegocjowane po 2006 r., kiedy Komisja w swoim komunikacie „Globalny wymiar Europy”³ ogłosiła, że rozpocznie negocjacje w sprawie kompleksowych umów o wolnym handlu z wybranymi państwami trzecimi. Z umów, które weszły w życie, do tej kategorii należą umowy o wolnym handlu zawarte z Koreą Południową („Korea”), z Kolumbią i Peru oraz z Ameryką Środkową.

2.1. Przepływy handlowe

Patrząc na rozwój sytuacji w handlu, umowa o wolnym handlu z Koreą okazała się sukcesem z punktu widzenia europejskiego wywozu.

2.1.1. Korea Południowa

Od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu wywóz z UE do Korei **wzrósł** o 59,2 %⁴. Unijny deficyt w handlu wynoszący 11,6 mld EUR w 2010 r. zamienił się w **nadwyżkę** w wysokości 3,1 mld EUR w 2016 r.

W 2016 r. – po raz pierwszy w okresie obowiązywania umowy o wolnym handlu – wywóz z UE spadł jednak o 6,9 %. Wywóz z UE spadł w szczególności w przypadku **maszyn i urządzeń** (o 8,2 %) oraz **środków transportu** (o 6,4 %). Udział tych dwóch sektorów w łącznym wywozie z UE do Korei wynosi ponad 50 %.

W ujęciu ogólnym, przywóz z Korei utrzymał się na stosunkowo **stabilnym** poziomie. W 2016 r. przywóz z Korei również spadł – o 2,2 %. W przywozie **maszyn i urządzeń** oraz **środków transportu** z Korei również odnotowano spadek na poziomie 4,9 %.

Pojazdy silnikowe są sektorem, który jest przedmiotem szczególnego zainteresowania w przypadku umowy o wolnym handlu między UE a Koreą. Jest to również sektor, w którym wywóz z UE osiąga **doskonale wyniki**.

Od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu **wywóz** pojazdów silnikowych z UE wzrósł o 244 %, co stanowi 13 % łącznego wywozu z UE do Korei.

Przywóz do UE z Korei wzrósł o 53 %, co stanowi 10 % łącznego przywozu do UE z Korei.

W 2016 r. wywóz pojazdów silnikowych z UE spadł jednak o 7,5 % (co częściowo było spowodowane skandalem dotyczącym silników wysokoprężnych), natomiast przywóz – o 9 %.

³ Komunikat Komisji Europejskiej „Globalny wymiar Europy – Konkurowanie na światowym rynku”, COM(2006) 567.

⁴ Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą obowiązuje od lipca 2011 r.

Kolejnymi powodami spadku ogólnego wywozu z UE są spadek **wywozu paliwa ze Zjednoczonego Królestwa** (ze względu na uchylene sankcji wobec Iranu) i mniejsza liczba dostaw **statków powietrznych** (przy czym większą liczbę dostaw zaplanowano na kolejne lata).

Austriacki producent sprzętu wspinaczkowego zdobywa szczyt dzięki wywozowi

Znosząc cło, umowa handlowa między UE a Koreą pomogła przedsiębiorstwu AustriAlpin rozpocząć działalność w Korei Południowej i przyczyniła się do wzmocnienia jego pozycji na rynkach azjatyckich i światowych. Ten producent sprzętu wspinaczkowego wywozi teraz około 80 % swoich produktów, co w dużej mierze jest zasługą umów handlowych zawartych przez UE.

Chociaż przedsiębiorstwo zatrudnia mniej niż 100 osób, w 2015 r. całkowita sprzedaż przedsiębiorstwa AustriAlpin osiągnęła wartość 8,5 mln EUR, z czego 7,1 mln EUR pochodziło z wywozu.

Francuski producent kosmetyków ekologicznych odnosi sukces w Korei Południowej

Przedsiębiorstwo Laboratoire Soniam produkuje wyciągi roślinne wykorzystywane w przemyśle kosmetycznym. Umowa handlowa między UE a Koreą przyniosła korzyści temu małemu przedsiębiorstwu – obniżki taryf celnych umożliwiły przedsiębiorstwu oferowanie swoich produktów po atrakcyjniejszych cenach.

Za sprawą certyfikowanych przez Ecocert produktów ekologicznych oraz etykiety „wyprodukowano we Francji”, w 2016 r. przedsiębiorstwo Soniam odnotowało wzrost wywozu do Korei na poziomie 20 %.

2.1.2. Kolumbia i Peru

UE jest drugim co do wielkości partnerem handlowym dla Kolumbii oraz trzecim co do wielkości partnerem dla Peru. Od czasu rozpoczęcia stosowania umów o wolnym handlu⁵ poziom **dwustronnej wymiany handlowej** między UE a Kolumbią **spadł** o 23,5 %, natomiast poziom dwustronnej wymiany handlowej między UE a Peru – o 11 %. Można to przypisać przede wszystkim **spowolnieniu** gospodarczemu w Ameryce Łacińskiej oraz **spadkowi cen towarów** na rynku światowym, co miało wpływ na wywóz obu państw.

Umowa o wolnym handlu była jednak **czynnikiem stabilizującym**: ogólny spadek poziomu wymiany handlowej tych dwóch państw z resztą świata w tym samym okresie (wynoszący około 36 % w przypadku Kolumbii i 18 % w przypadku Peru) jest większy niż spadek wymiany handlowej z UE. Można bezpiecznie założyć, że bez stosowania umowy o wolnym handlu spadek wymiany handlowej z UE byłby jeszcze większy.

Wywóz z UE do **Kolumbii** wzrósł o 18 % podczas pierwszych dwóch lat stosowania umowy o wolnym handlu, ale w 2016 r. spadł o 17 % ze względu na niewielki popyt.

⁵ Umowę o wolnym handlu między UE a Peru stosuje się od marca 2013 r., natomiast umowę o wolnym handlu między UE a Kolumbią – od sierpnia 2013 r.

Przywóz do UE z Kolumbii spadł o 37,5 % od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu.

W przypadku **Peru**, porównując z 2012 r., wywóz z UE wzrósł o 4 %, natomiast do końca 2016 r. spadł przywóz – również o 4 %.

Mimo niewielkiego ogólnego rozwoju handlu, znacznie **wzrósł** jednak wywóz **produktów rolnych** z UE na rynki obu tych krajów – o 82 % w przypadku Kolumbii i o 73 % w przypadku Peru. To samo dotyczy przywozu do UE z Kolumbii i Peru – przywóz z Kolumbii wzrósł o 33 % (45 % w przypadku kawy), a przywóz z Peru wzrósł o 19 % (120 % w przypadku owoców, 30 % w przypadku ryb i mięczaków, 226 % w przypadku kakao).

W tym samym okresie czasu **zmniejszył się przywóz surowców i minerałów** z tych dwóch państw.

Luksemburskie piwo w kolumbijskich barach

Zawarcie umowy handlowej między UE a Kolumbią i Peru pomogło luksemburskiemu browarowi „Brasserie Nationale” – znanemu ze swojego piwa Bofferding – w rozpoczęciu wywozu do Kolumbii, której rynek jest 100-krotnie większy niż rynek Luksemburga. Dzięki umowie przedsiębiorstwo może bezpośrednio zajmować się wszystkimi wymogami dotyczącymi wywozu bez potrzeby wzywiania ekspertów lub negocjowania z pośrednikami za każdym razem, gdy przesyła kontener do Kolumbii.

Wzmożony wywóz do Kolumbii przyczynił się do rozwoju browaru, który obecnie wywozi ogółem 34 000 hektolitrów piwa rocznie.

Austriackie wino robi furorę na stokach Andów

Wytwórnia wina Rainer Wess mieści się w dolinie Wachau w Austrii. Wino produkuje się tam od 2003 r., przy czym 65 % wyprodukowanego towaru wywozi się do ponad dwudziestu państw.

Umowa handlowa zawarta między UE a Kolumbią i Peru umożliwiła przedsiębiorstwu czerpanie korzyści z niższych taryf celnych i mniejszego obciążenia administracyjnego. Produkowane przez to przedsiębiorstwo wino obecnie zyskuje popularność wśród niektórych najlepszych restauracji w Limie – stolicy Peru.

2.1.3. Ameryka Środkowa

Jeżeli chodzi o umowę o wolnym handlu zawartą z Ameryką Środkową⁶, **poziom wymiany handlowej wzrasta**. Wywóz z UE wzrósł o 22 %, natomiast przywóz z pięciu państw Ameryki Środkowej wzrósł o 18,3 %.

⁶ Umowa o wolnym handlu jest stosowana tymczasowo od dnia 1 sierpnia 2013 r. w odniesieniu do Hondurasu, Nikaragui i Panamy, od dnia 1 października 2013 r. w odniesieniu do Kostaryki i Salwadoru oraz od dnia 1 grudnia 2013 r. w odniesieniu do Gwatemali, obejmując wszystkich sześciu partnerów po stronie Ameryki Środkowej.

Jedynym **wyjątkiem jest Kostaryka**, która odczuwa skutki przeniesienia do Azji przedsiębiorstwa, które było w przeszłości głównym eksporterem sprzętu komputerowego. W następstwie wspomnianego przeniesienia w 2015 r. wywóz urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych z Kostaryki zmalał o niemal 94 %. W tym samym roku wywóz z Kostaryki do UE spadł o 40 %, co spowodowało, że poziom ogólnych przepływów handlowych między UE a Ameryką Środkową był ujemny i wyniósł - 0,78 %.

Głównym miejscem przeznaczenia wywozu z UE do Ameryki Środkowej jest Kostaryka (25 %), a w dalszej kolejności – Panama (24 %) i Gwatemala (22 %).

Belgijska palarnia kawy tworzy spótki na całym świecie

Belgijska palarnia kawy OR, która powstała w 2001 r., rozszerzyła od tamtej pory swoją działalność na rynki międzynarodowe, zakładając, że najlepszymi ziarnami kawy są ziarna pochodzące bezpośrednio od rolników.

Zawarte przez UE umowy handlowe z państwami Ameryki Środkowej i Południowej ułatwiły europejskim przedsiębiorstwom pozyskiwanie kawy z tego regionu. Ponadto umowy przyniosły korzyści również ludności lokalnej dzięki nałożeniu na eksporterów z tych państw wymogów spełniania unijnych norm w zakresie warunków pracy i ochrony środowiska.

2.2. Kontyngenty taryfowe

W ramach uzgodnionych ilości na przywóz towarów podlegających kontyngentom taryfowym nałożone zostanie niższe cło importowe. Po przekroczeniu tych ilości cło importowe będzie wyższe.

2.2.1. Kolumbia i Peru

Zarówno **Kolumbia**, jak i **Peru** wykorzystują swoje kontyngenty taryfowe na **cukier**. Peru wykorzystuje też coraz więcej kontyngentów na kukurydzę cukrową i czosnek; kontyngenty taryfowe na inne produkty wykorzystuje się sporadycznie.

Ogółem UE w dużym stopniu wykorzystwała swoje kontyngenty taryfowe uzgodnione w umowie. W przypadku niektórych produktów wskaźnik wykorzystania jest jednak bardzo niski, np. na wywóz **sera** do Kolumbii wykorzystano jedynie 7,9 % całkowitego kontyngentu, a na wywóz sera do Peru – 4,3 %, natomiast na wywóz **wyrobów cukierniczych** do Kolumbii – jedynie 3,8 % całkowitego kontyngentu na cukier.

2.2.2. Ameryka Środkowa

Ameryka Środkowa wykorzystwała jedynie kontyngenty taryfowe na **cukier i rum**, natomiast nie skorzystała z innych kontyngentów taryfowych.

UE przyznano kontyngenty taryfowe na cztery rodzaje produktów, ale ich **wykorzystanie pozostaje niskie**: Wykorzystano 26 % całkowitego kontyngentu na szynki wędzone, 14 % na mleko w proszku, 44 % na ser i jedynie 4,9 % na przetworzone mięso ze świń.

2.3. Wskaźnik wykorzystania preferencji

Wskaźnik wykorzystania preferencji przedstawia zakres, w jakim przedsiębiorstwa korzystają z preferencji taryfowych oferowanych przez zawarte przez UE umowy o wolnym handlu.

Wskaźnik uwzględnia łączny przywóz z kraju partnerskiego do UE (lub odwrotnie) *kwalifikowalny* do obniżenia taryf celnych na zasadzie preferencji i wskazuje udział łącznego przywozu, wobec którego *faktycznie* zastosowano obniżoną taryfę celną⁷.

Ocena wykorzystania przez unijnych eksporterów preferencji taryfowych uzgodnionych w umowie o wolnym handlu jest istotnym pomiarem skuteczności umowy o wolnym handlu.

2.3.1. Korea Południowa

W 2016 r. wskaźnik wykorzystania preferencji dla **wywozu z UE** do Korei wynosił 71 %, osiągając najwyższą wartość w historii. Wskaźnik ten wynosił 68 % w 2015 r. oraz 65 % w latach 2014 i 2013. Wykorzystanie preferencji było wyższe w przypadku produktów rolnych niż w przypadku produktów przemysłowych (86 % w porównaniu z 64 %). Najwyższe całkowite wskaźniki wykorzystania preferencji odnoszą się do **środków transportu** oraz **zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego** (93 %). Wykorzystanie obniżonych taryf celnych było poniżej poziomu 50 % w przypadku wywozu z UE produktów mineralnych, pereł i metali szlachetnych, metali nieszlachetnych i maszyn.

W 2016 r. **koreańscy eksporterzy** wykorzystali preferencje taryfowe w odniesieniu do 87 % ich kwalifikowalnego wywozu. Wskaźnik wykorzystania preferencji wyniósł ponad 90 % w przypadku produktów mineralnych, środków transportu oraz tworzyw sztucznych i kauczuku, natomiast 9 % w przypadku drewna i 34 % w przypadku pereł. Koreańczycy korzystali z obniżonych taryf celnych w przypadku maszyn o wiele częściej niż unijni eksporterzy wywożący do Korei (wskaźnik wykorzystania preferencji równy 72 % w porównaniu z 48 %).

2.3.2. Kolumbia i Peru

Na podstawie kolumbijskich statystyk wskaźnik wykorzystania preferencji dla **wywozu z UE** do Kolumbii wynosił 70,6 % w 2016 r. (w porównaniu z 50,7 % w 2014 r.). Brakuje danych dotyczących Peru.

Jeżeli chodzi o **wywóz z Kolumbii i Peru** na rynek UE, stawki preferencyjne stosuje się do ponad 95 % kwalifikowalnego wywozu.

2.3.3. Ameryka Środkowa

W przypadku Ameryki Środkowej dane statystyczne dotyczące wywozu z UE były dostępne jedynie w Kostaryce: korzyści płynące z umowy o wolnym handlu miały zastosowanie jedynie do 16,6 % kwalifikowalnego **wywozu z UE** do Kostaryki.

⁷ Bardziej szczegółowe wyjaśnienie przedstawiono w załączniku 3.

Jeżeli chodzi o **wywóz z Kostaryki** do UE, wskaźnik wynosił 92 %.

2.4. Usługi i inwestycje

2.4.1. Korea Południowa

Od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu **eksport usług** z UE do Korei wzrósł o 49 %, pomimo faktu, że w 2015 r. eksport spadł o 7 %. **Import usług** z Korei również wzrósł – o 32 % ogółem oraz o 7,3 % w 2015 r.

Od czasu rozpoczęcia stosowania umowy o wolnym handlu **wartość unijnych inwestycji** w Korei wzrosła o 32,8 %, natomiast wartość koreańskich inwestycji w UE wzrosła o 60 %. Unijne inwestycje w Korei (49,7 mld EUR w 2015 r.) są o około 2,5-krotnie większe niż koreańskie inwestycje w UE (20,9 mld EUR w 2016 r.)

2.4.2. Kolumbia i Peru

W przypadku państw Ameryki Łacińskiej można zaobserwować niewielkie zmiany. **Eksport usług** z UE utrzymał się na stabilnym poziomie w przypadku Kolumbii i wzrósł o 11 % w przypadku Peru. **Import** z Kolumbii wzrósł o 3 %, natomiast w przypadku Peru spadł o 6 %.

Wartość unijnych inwestycji wzrosła o 4 % w Kolumbii oraz o 15 % w Peru. UE jest największym inwestorem zagranicznym w obu tych państwach.

2.4.3. Ameryka Środkowa

Całkowity **handel usługami UE** z Ameryką Środkową **zmniejszył się** o 3 %. W eksporcie i imporcie z różnych państw Ameryki Środkowej odnotowano duże **wahania**, ale w przypadku Kostaryki i Panamy handel usługami wzrósł w obu kierunkach.

Panama jest największym w tym regionie partnerem UE w handlu usługami (53 %); następane w kolejności są Kostaryka (21 %) i Gwatemala (13 %).

2.5. Organy wdrażające

W umowach o wolnym handlu nowej generacji określona jest złożona struktura organów wdrażających. Każdego roku szereg **podkomitetów i grup roboczych** odbywa posiedzenie i zdaje sprawozdanie Komitetowi ds. Handlu (lub Komitetowi Stowarzyszenia w przypadku Ameryki Środkowej). Komitety ds. Handlu, które często odbywają spotkania na poziomie ministerialnym, mają na celu podsumowanie zmian we wszystkich dziedzinach oraz omówienie problemów napotkanych podczas realizacji umów o wolnym handlu, aby znaleźć na nie rozwiązania.

2.5.1. Korea Południowa

Głównymi zagadnieniami poruszonymi przed Komitetem ds. Handlu z Koreą w okresie sprawozdawczym były kwestie **sanitarne i fitosanitarne**, mianowicie dostęp do rynku wołowiny oraz regionalizacja w zakresie wywozu wieprzowiny. Kwestii tych wciąż nie rozwiązano. Z drugiej strony dobra współpraca z Koreą w zakresie **dobrostanu zwierząt** jest wzorcem do naśladowania. Doświadczenie z Koreą w zakresie kwestii sanitarnych

i fitosanitarnych pokazuje, jak istotne jest zamieszczenie w umowach o wolnym handlu jasnych i szczegółowych rozdziałów dotyczących środków sanitarnych i fitosanitarnych.

Jeżeli chodzi o ochronę **własności intelektualnej**, otwartą kwestią nadal pozostaje prawo do publicznego odtwarzania oraz dodanie nowych oznaczeń geograficznych do ochrony w ramach umowy o wolnym handlu, czego wciąż nie udało się uzyskać mimo wniosków UE przedstawianych od 2014 r.

Szczegółowo omówiono także handel i **zrównoważony rozwój**, kładąc szczególnie nacisk na ratyfikację i wdrażanie konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) oraz ochronę praw pracowniczych przez Koreę. Niestety rozmowy te nie doprowadziły jeszcze do rozwiązania zidentyfikowanych problemów.

W umowie o wolnym handlu zawarto również jasne przepisy dotyczące przejrzystości **udzielania zamówień publicznych**, dzięki którym możliwe będzie monitorowanie skutecznego dostępu unijnych przedsiębiorstw do rynku w Korei. Korea jeszcze nie przedstawiła jednak danych dotyczących umów w sprawie zamówień publicznych przyznanych unijnym przedsiębiorstwom. Ta kwestia będzie omawiana podczas kolejnego posiedzenia grupy roboczej ds. zamówień publicznych.

2.5.2. Kolumbia i Peru

W 2016 r. Kolumbia poczyniła zadowalające postępy w rozwiązywaniu kwestii **sanitarnych i fitosanitarnych** (tj. wdrożenie podejścia ukierunkowanego na pojedyncze podmioty, procedury wstępnego umieszczania na listach) oraz dyskryminujących przepisów dotyczących napojów spirytusowych poprzez przyjęcie nowej ustawy, która weszła w życie dnia 1 stycznia 2017 r. W 2016 r. wywóz napojów spirytusowych z UE do Kolumbii osiągnął wartość 43,7 mln EUR, co stanowi 12 % całkowitego wywozu produktów rolnych z UE do Kolumbii. Peru również poczyniło postępy w dziedzinie środków sanitarnych i fitosanitarnych, jednak w tym zakresie nadal potrzebne są dalsze prace.

Zasadę regionalizacji określono w rozdziale dotyczącym środków sanitarnych i fitosanitarnych. Zarówno Kolumbia, jak i Peru zastosowały ją do swojego przywozu z UE.

Poczyniono postępy w rozmowach na temat dostępu do rynku **zamówień publicznych** na szczeblu regionalnym i lokalnym w Kolumbii.

W Peru nadal obecne są problemy takie jak dyskryminujące podejście do przywożonych **napojów spirytusowych** oraz kwestia **praw do publicznego odtwarzania**.

W obu krajach problemem pozostaje egzekwowanie **oznaczeń geograficznych**. Kwestia **bezpośredniej przesyłki**, w ramach której UE na czas przewozu chce zachować preferencje umowy o wolnym handlu dla podzielonych przesyłek, również pozostaje otwarta.

2.5.3. Ameryka Środkowa

W przypadku Ameryki Środkowej główne kwestie są związane z:

- egzekwowaniem **oznaczenia geograficznego** (w szczególności w Gwatemali i Hondurasie);

- **zamówieniami** publicznymi (Panama);
- dyskryminacją podatkową **piwa** (Kostaryka); oraz
- wdrażaniem zobowiązań na rzecz większej integracji regionalnej dotyczącej niektórych **regulacji technicznych**.

3. POGŁĘBIONE I KOMPLEKSOWE STREFY WOLNEGO HANDLU – UKRAINA, MOŁDAWIA, GRUZJA

Ukraina, Republika Mołdawii („Mołdawia”) i Gruzja zawarły z UE odpowiednie **układy o stowarzyszeniu**. W układach tych przewidziano pogłębienie **powiązań politycznych** i stopniową **integrację gospodarczą** między UE a tymi wschodnimi partnerami.

Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu są **gospodarczymi filarami** układów o stowarzyszeniu oraz tworzą warunki dla nawiązywania wzmocnionych stosunków gospodarczych i handlowych. Przewidują one szeroko zakrojone, stopniowe **zbliżenie prawodawstwa partnerów** do przepisów UE.

Celem DCFTA jest stworzenie **nowych ram** i nowej atmosfery dla handlu i inwestycji z omawianymi partnerami oraz wniesienie wkładu w gospodarczą restrukturyzację, modernizację i dywersyfikację gospodarek zainteresowanych państw. Ze względu na cel stopniowej **integracji z rynkiem wewnętrznym UE** DCFTA wykraczają poza umowy o wolnym handlu nowej generacji i stanowią wyjątkowy rodzaj umowy handlowej.

DCFTA obejmują dwie główne części składowe:

- 1) stopniowe, wzajemne **otwarcie rynku** (zniesienie/obniżenie taryf celnych oraz zniesienie pozataryfowych barier dla handlu) przez obie strony z pewną asymetrią na korzyść wschodnich partnerów; oraz
- 2) dalekosiężne **zbliżenie regulacyjne** do prawa Unii w dziedzinach związanych z wymianą handlową.

3.1. Przepływy handlowe

UE jest największym partnerem handlowym wszystkich trzech państw, który w 2016 r. odpowiadał za odpowiednio 55 % (Mołdawia), 41 % (Ukraina) i 30 % (Gruzja) wielkości ich wymiany handlowej ogółem. Bilans handlowy UE jest dodatni dla wszystkich trzech państw.

3.1.1. Ukraina

W 2016 r., tj. w pierwszym roku stosowania DCFTA⁸, **wywóz** z UE na Ukrainę i **przywóz** z Ukrainy do UE **wzrosły** odpowiednio o 17,6 % i 1,9 %. W dużej mierze wynika to z ożywienia ukraińskiej gospodarki wychodzącej powoli z recesji, która miała miejsce w 2015 r., podczas której PKB spadło o 9,9 %, a wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto zmniejszyła się z 8,2 mld EUR w 2012 r. do 3 mld EUR w 2015 r.

3.1.2. Mołdawia

W latach 2014–2016 **wywóz** z UE do Mołdawii **zmniejszył się** o 13 % ze względu na spadający popyt krajowy, problemy wewnętrzne (nadużycia finansowe w sektorze bankowym) i trudności gospodarcze regionu. W tym samym okresie **przywóz** do UE z Mołdawii **wzrósł** o 13,5 %, w szczególności w kategorii produktów rolnych, ale również w kategoriach maszyn, mebli i odzieży.

⁸ DCFTA UE–Ukraina jest tymczasowo stosowana od dnia 1 stycznia 2016 r. DCFTA z Gruzją i Mołdawią są tymczasowo stosowane od dnia 1 września 2014 r.

3.1.3. Gruzja

W latach 2014–2016 **wywóz** z UE do Gruzji **wzrósł** o 2,8 %, natomiast **przywóz** do UE z tego państwa **zmaliał** o 16,4 %. Spadek cen towarów na świecie był jedną z głównych przyczyn spadku wartości wywozu z Gruzji, ponieważ państwo to wywozi przede wszystkim surowce i półprodukty. Pod względem wielkości poziom wywozu pozostał jednak stabilny.

Korzyści dla unijnej geodezji i topografii dzięki ukraińskim dronom i usługom posprzedażowym

Przedsiębiorstwo Drone.ua z siedzibą w Kijowie produkuje bezzałogowe statki powietrzne, tj. drony, sprzedawane w Europie. Przedsiębiorstwo utworzyło na Litwie spółkę *joint venture* o nazwie UAV.tools, aby rozprzestrzeniać swoją technologię w piętnastu państwach europejskich. Wkrótce przedsiębiorstwo otworzy biura w Zjednoczonym Królestwie i Mołdawii.

Przedsiębiorstwo nie tylko dokonuje wywozu statków powietrznych, ale zapewnia także wsparcie techniczne, szkolenia i przetwarzanie danych. Na Ukrainie drony wykorzystuje się w rolnictwie, natomiast w UE często używa się ich do celów geodezyjnych i topograficznych.

Ukraina umacnia swoją pozycję w Europie w dziedzinie żywienia zwierząt

W maju 2017 r. ukraińskie przedsiębiorstwo Kormotech LLC umieszczono na liście 50 najlepszych producentów karmy dla zwierząt domowych na świecie i w Europie (na liście znajdują się jedynie 3 przedsiębiorstwa z Europy Środkowej i Wschodniej).

Dzięki DCFTA na przestrzeni ostatnich dwóch lat produkty tego przedsiębiorstwa (karma dla kotów i psów) zaczęły podbijać nowe rynki w UE, ponieważ jego zakłady produkcji spełniają europejskie normy bezpieczeństwa i jakości żywności. Kormotech LLC produkuje 16 000 ton mokrej i 30 000 ton suchej gotowej karmy w ciągu roku i wywozi ją do 15 państw.

3.2. Kontyngenty taryfowe

Ze względu na niezgodność z unijnymi wymogami sanitarnymi i fitosanitarnymi żaden z trzech partnerów DCFTA nie wykorzystał w pełni kontyngentów taryfowych na produkty rolne.

W przypadku **Ukrainy** w pełni wykorzystano 11 spośród 36 kontyngentów taryfowych.

W przypadku **Mołdawii** wykorzystano kontyngenty taryfowe na dwie z sześciu grup produktów.

Gruzja również nie wykorzystała swojego jedyne go bezcłowego kontyngentu taryfowego, który przyznano na świeży i schłodzony czosnek.

3.3. Wskaźniki wykorzystania preferencji

Te wskaźniki są dostępne jedynie dla wywozu do UE dokonywanego przez wschodnich partnerów. Są one bardzo **wysokie** – około 80 % dla Gruzji i 90 % dla Ukrainy i Mołdawii.

3.4. Usługi i inwestycje

Jeżeli chodzi o **usługi**, w latach 2014–2015 **eksport** z UE do Mołdawii i **import** z Mołdawii do UE **wzrosły** odpowiednio o 3 % i 17 %, natomiast w przypadku Gruzji utrzymały się na **stałym poziomie**.

Przepływy inwestycyjne między UE a Mołdawią również **wzrosły** obustronnie (inwestycje UE w Mołdawii o 127 %, inwestycje Mołdawii w UE o 67 %), natomiast pozostały bardzo niskie, jeżeli chodzi o wartości bezwzględne. W przypadku Gruzji przepływy inwestycyjne utrzymały się na stałym poziomie⁹.

3.5. Organy wdrażające

Zbliżenie regulacyjne jest kluczowym elementem realizacji DCFTA. To również na tym zagadnieniu skoncentrowano się podczas posiedzenia organów wdrażających – Komitetu Stowarzyszenia w składzie rozstrzygającym kwestie dotyczące handlu i czterech tematycznych Podkomitetów ds.:

- Ceł,
- Oznaczeń Geograficznych,
- Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych,
- Handlu i Zrównoważonego Rozwoju.

Jeżeli chodzi o **środki sanitarne i fitosanitarne**, UE i Mołdawia wspólnie przyjęły kompleksową strategię, natomiast w przypadku Gruzji przyjęto ustawodawczy plan działania. Przewiduje się, że formalne przyjęcie strategii dotyczącej środków sanitarnych i fitosanitarnych z Ukrainą będzie miało miejsce w drugiej połowie 2017 r. Dokumenty te stały się integralną częścią układów o stowarzyszeniu / DCFTA i w kolejnych latach wyznaczają krajom partnerskim kierunek prac nad zbliżeniem prawnym i instytucjonalnym budowaniem zdolności.

Podobne plany reform przyjęto dla **regulacji i norm technicznych**. W obu tych dziedzinach trzeba będzie jednak wzmocnić potencjał administracyjny we wszystkich trzech państwach, aby móc przeprowadzić pozostałe prace i zapewnić skuteczne wdrożenie i egzekwowanie prawa.

W odniesieniu do **zamówień publicznych** we wszystkich państwach przygotowano kompleksowe strategie reform. Należy również zauważyć, że w 2016 r. Mołdawia oraz Ukraina dołączyły do Porozumienia w sprawie zamówień publicznych WTO.

Jeżeli chodzi o **bariery handlowe**, Ukraina nałożyła (między lipcem 2016 r. a lipcem 2017 r.) należności celne wywozowe na złom i nadal stosuje niezgodny z DCFTA i WTO zakaz wywozu drewna. W odniesieniu do ochrony unijnych oznaczeń geograficznych w Gruzji obie strony poczyniły znaczne wysiłki, aby usunąć z rynku

⁹ Brakuje dostępnych danych dotyczących handlu usługami między UE a Ukrainą w okresie od rozpoczęcia stosowania DCFTA.

nazwy sprzeczne w oznaczeniach geograficznymi chronionymi w UE. W Mołdawii napotyka się problemy dotyczące ochrony niektórych unijnych oznaczeń geograficznych, takich jak Prosecco, oraz istnienia nieprzejrzystych i dyskryminujących środków wpływających na sektor dystrybucji energii elektrycznej. Usunięcie tych barier omawia się w organach wdrażających DCFTA i na szczeblu politycznym.

Zbliżenie regulacyjne i instytucjonalne **budowanie zdolności** będą wymagać stałych wysiłków ze strony organów krajów partnerskich i UE. Od tego zależy skuteczne wdrożenie DCFTA i ułatwienie handlu między UE a jej partnerami.

UE zapewni **finansowe i techniczne wsparcie** reform i budowania zdolności administracyjnych w dziedzinach związanych z handlem, w tym:

- usunięcie barier technicznych w handlu (poprzez dostosowanie infrastruktury normalizacyjnej i metrologicznej, systemu oceny zgodności (w tym organów akredytacyjnych i jednostek oceniających) oraz systemu nadzoru rynku do standardów unijnych),
- wprowadzenie reguł konkurencji (w tym dotyczących pomocy państwa),
- zbliżenie środków sanitarnych i fitosanitarnych do systemu UE (szczególnie w zakresie instytucjonalnego budowania zdolności kontroli bezpieczeństwa żywności),
- ochronę i egzekwowanie praw własności intelektualnej,
- dostosowanie systemu zamówień publicznych celem wzajemnego otwarcia rynku,
- promocję organizacji producentów i optymalizacji łańcucha wartości,
- rozwój MŚP.

Jeżeli chodzi o rozwój MŚP, przedmiotowe trzy państwa czerpią korzyści wynikające z **instrumentu DCFTA dla małych i średnich przedsiębiorstw** (200 mln EUR dla wszystkich trzech państw).

4. UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM – PAŃSTWA AFRYKI, KARAIBÓW I PACYFIKU

W 2016 r. liczba stosowanych umów o partnerstwie gospodarczym wzrosła do siedmiu, obejmując 28 państw:

- na Karaibach i Pacyfiku oraz w podregionie Afryki Wschodniej i Południowej,
- Kamerun w Afryce Środkowej,
- grupę umowy o partnerstwie gospodarczym Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju,
- Ghanę i Wybrzeże Kości Słoniowej w Afryce Zachodniej.

4.1. Stan realizacji umów

4.1.1. Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju

Ważny etap osiągnięto w czerwcu 2016 r., kiedy to **UE podpisała umowę o partnerstwie gospodarczym** z sześcioma państwami Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju, której tymczasowe stosowanie rozpoczęto w październiku 2016 r. Oprócz **podstawowych postanowień dotyczących handlu** uczestniczące państwa Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju (Botswana, Lesotho, Namibia, Republika Południowej Afryki, Suazi i Mozambik) oraz UE zobowiązały się do partnerstwa skupionego wokół **zrównoważonego rozwoju**, w tym do utrzymywania standardów społecznych i norm środowiskowych.

Umowa bezpośrednio wspiera integrację gospodarczą regionu, faworyzując bliższe powiązania między tymi sześcioma państwami. W 2016 r. jedynie **Mozambik** (siódme państwo Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju) jeszcze nie ratyfikował i nie stosował umowy.

4.1.2. Afryka Zachodnia

wstrzymują Ze względu na **brak podpisów** ze strony trzech (z 16) państw tymczasowe stosowanie umowy o partnerstwie gospodarczym z regionem Afryki Zachodniej zostaje wstrzymane. W międzyczasie dwa państwa w tym regionie, **Wybrzeże Kości Słoniowej i Ghana**, podpisały i **ratyfikowały** indywidualne umowy o partnerstwie gospodarczym¹⁰. Wybrzeże Kości Słoniowej rozpoczęło stosowanie umowy o partnerstwie gospodarczym we wrześniu 2016 r., a Parlament Europejski wyraził zgodę na rozpoczęcie tymczasowego stosowania umowy z Ghaną w dniu 1 grudnia 2016 r.

4.1.3. Wspólnota Wschodnioafrykańska

W tym przypadku przed uzyskaniem zgody Parlamentu Europejskiego i rozpoczęciem tymczasowego stosowania nadal potrzebne były **podpisy trzech** (z pięciu) **państw**.

4.2. Przepływy handlowe

Zmiany przepływów handlowych w stosowanych umowach o partnerstwie gospodarczym (zawartych z partnerami z państw Karaibów (CARIFORUM), Pacyfiku i Afryki Wschodniej i Południowej oraz Kamerunem), które uwzględniono w niniejszym

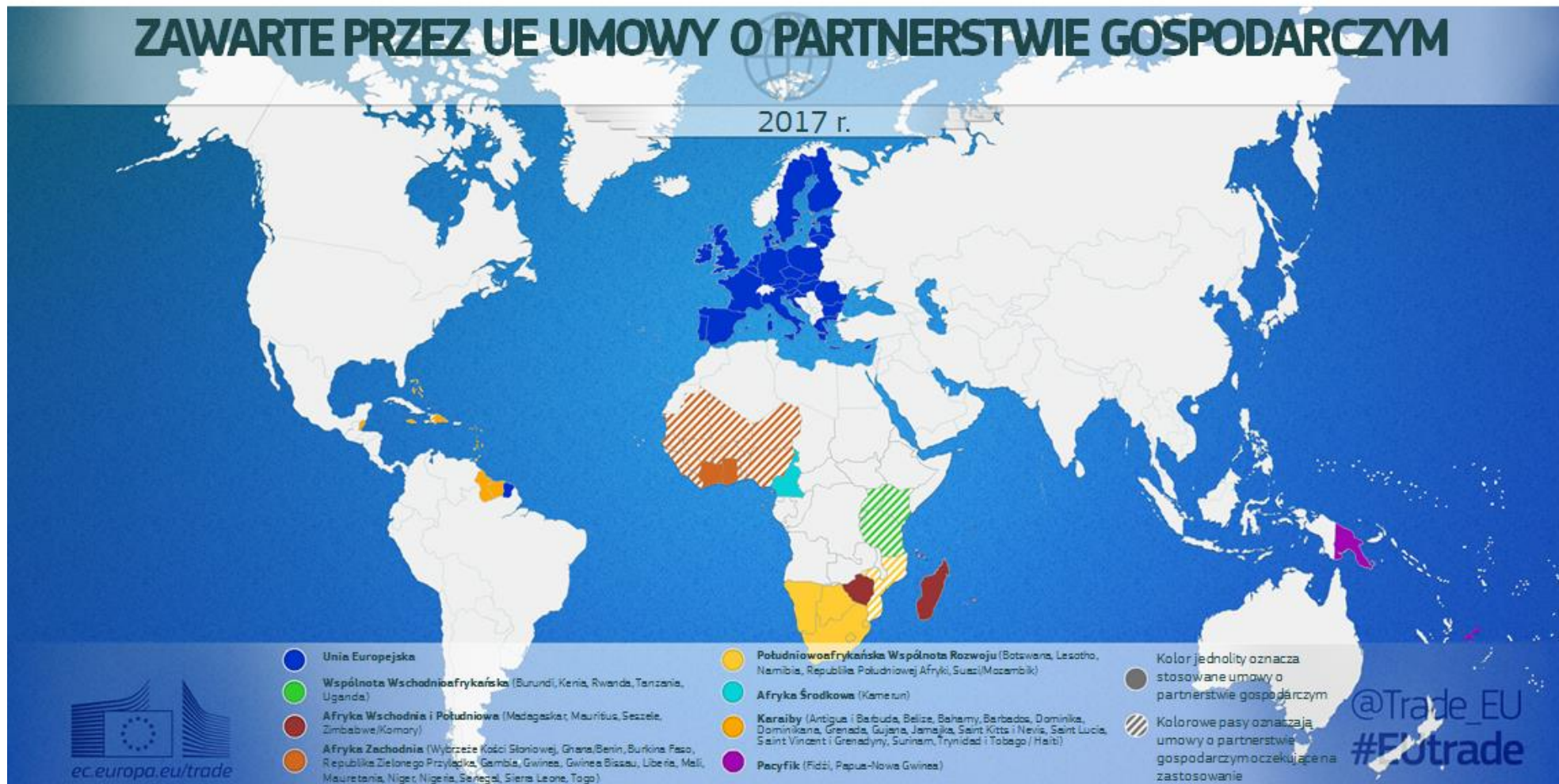
¹⁰ W obu indywidualnych umowach o partnerstwie gospodarczym przewidziano ich zastąpienie umową o partnerstwie gospodarczym między Afryką Zachodnią a UE, gdy zacznie ona obowiązywać.

sprawozdaniu, przedstawiają **niejednoznaczny obraz sytuacji**. Niektóre państwa, takie jak Kamerun i Fidżi, nie stosują umów o partnerstwie gospodarczym wystarczająco długo, aby móc wyciągnąć konkretne wnioski. Inne państwa natomiast w poprzednich latach doświadczyły **wahań w handlu** w obu kierunkach. W niektórych przypadkach były one powiązane z **wahaniami cen towarów** mającymi wpływ na wywóz dokonywany przez partnerów w ramach umów o partnerstwie gospodarczym.

Jeżeli chodzi o wywóz do UE, niektóre państwa wykazują stałą **tendencję wzrostową**, szczególnie **Madagaskar i Republika Dominikańska**.

ZAWARTE PRZEZ UE UMOWY O PARTNERSTWIE GOSPODARCZYM

2017 r.



We wszystkich regionach Afryki, Karaibów i Pacyfiku, z wyjątkiem Karaibów, kraje partnerskie UE w ramach umów o partnerstwie gospodarczym wykazują **dodatni bilans handlowy** z UE.

W państwach **Karaibów** od 2013 r. – z pewnymi wyjątkami – wywóz do UE **wykazuje tendencję spadkową** . W 2016 r. nastąpił 23 % spadek w związku ze spadającymi cenami towarów, które dotknęły wywóz z Trynidadu i Tobago.

4.3. Inwestycje

Zwiększają się inwestycje UE na terytoriach partnerów w ramach umów o partnerstwie gospodarczym. Wyjątkiem jest CARIFORUM, w przypadku którego inwestycje utrzymują się na **stałym poziomie** . Inwestycje CARIFORUM w UE zwiększyły się.

Malgaskie wyroby włókiennicze dla unijnych konsumentów

Sektor produkcji wyrobów włókienniczych i wyrobów odzieżowych Madagaskaru czerpie korzyści z zawarcia umowy o partnerstwie gospodarczym, które polegają na wolnocłowym, bezkontyngentowym dostępie do UE oraz na udoskonalonych regułach pochodzenia. Po rozpoczęciu stosowania umowy o partnerstwie gospodarczym w 2012 r. Madagaskar odnotował wzrost w wywozie do UE o niemal 15 % rocznie. W 2015 r. wyroby włókiennicze i wyroby odzieżowe były głównymi towarami objętymi wywozem – ich wartość przekraczała 300 mln EUR i stanowiła niemal jedną trzecią całkowitego wywozu Madagaskaru do UE.

Jednym z beneficjentów jest lokalne przedsiębiorstwo włókiennicze Epsilon. Początkowo przedsiębiorstwo zatrudniało 100 pracowników, a z czasem ich liczba zwiększyła się do 2 000 osób. Umowa o partnerstwie gospodarczym przyczyniła się również do stworzenia lepszych warunków życia dla pracowników i ich rodzin.

4.4. Wsparcie UE na rzecz wdrożenia umowy o partnerstwie gospodarczym

Istotne jest opracowanie mechanizmów monitorowania, aby śledzić funkcjonowanie i wpływ umów o partnerstwie gospodarczym oraz aby mieć pewność, że współpraca rozwojowa i pomoc związana z handlem wspierają realizację umów o partnerstwie gospodarczym.

W kilku umowach o partnerstwie gospodarczym w rozdziałach dotyczących współpracy rozwojowej i gospodarczej UE zobowiązała się do współpracy z zainteresowanymi państwami, głównie poprzez pomoc finansową i techniczną.

UE koordynuje wdrażanie umowy o partnerstwie gospodarczym poprzez **politykę rozwojową, współpracę i pomoc na rzecz wymiany** w drodze rozmów z właściwymi organami na szczeblu państwa, z sektorem prywatnym i grupami społeczeństwa obywatelskiego.

Razem opracowali oni „ **krajowe plany realizacji umów o partnerstwie gospodarczym** ”. Mają one na celu rozpoznanie potrzeb państw w zakresie:

- zgodności, monitorowania umów o partnerstwie gospodarczym i zarządzania nimi,
- porozumiewania się w sprawie umów o partnerstwie gospodarczym,

- propagowania otoczenia biznesowego umożliwiającego państwom i przedsiębiorstwom korzystanie w pełni z korzyści, które wprowadzają umowy.

Takie propagowanie obejmuje wdrożenie **niezbędnych reform**, aby:

- sprzyjać wzrostowi, dywersyfikacji gospodarczej i lokalnej wartości dodanej,
- przyciągać inwestycje, oraz
- wspierać tworzenie miejsc pracy.

Na tej podstawie UE **rozpoznaje potrzeby i bada powiązania** między różnymi możliwymi źródłami finansowania. Mogą one obejmować finansowanie pochodzące z:

- różnych instrumentów pomocy rozwojowej UE na szczeblach krajowym i regionalnym oraz w obrębie państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku,
- państw członkowskich UE,
- Europejskiego Banku Inwestycyjnego,
- innych instytucji finansowania rozwoju i od innych możliwych dawców.

Ogólnie rzecz biorąc, krajowe plany realizacji umów o partnerstwie gospodarczym pomogą w sposób spójny i bardziej skuteczny zintegrować odpowiedzi na wyzwania i możliwości wynikające z realizacji umów o partnerstwie gospodarczym.

4.5. Pomoc rozwojowa

Oprócz innych źródeł finansowania UE, które w bardziej pośredni sposób ukierunkowano na potrzeby związane z umowami o partnerstwie gospodarczym, dla poszczególnych regionów i państw realizujących umowy o partnerstwie gospodarczym przeznaczono pomoc rozwojową.

W państwach **Karaibów** w ramach 11. Europejskiego Funduszu Rozwoju ponad 100 mln EUR przeznaczono na regionalny program na rzecz CARIFORUM, aby wzmocnić regionalne procesy współpracy i integracji.

W państwach **Pacyfiku** handel regionalny, otoczenie biznesowe i zaangażowanie sektora prywatnego również uznano za priorytety w ramach regionalnej puli środków finansowych wynoszącej 50 mln EUR.

W regionie **Afryki Wschodniej i Południowej** w ramach programu regionalnego Afryki Wschodniej i Południowej przydzielono pulę środków finansowych w wysokości 10 mln EUR dla każdego z czterech państw będących stroną umowy o partnerstwie gospodarczym.

W **Afryce Zachodniej** poczyniono przygotowania do przyznania Ghanie i Wybrzeżu Kości Słoniowej funduszy z regionalnego programu na rzecz konkurencyjności. Fundusze obejmą szczególne działania związane z realizacją umowy o partnerstwie gospodarczym.

W **Afryce Środkowej** Kamerun ocenia, w jaki sposób wykorzystać fundusze udostępnione w ramach wynoszącej 211 mln EUR regionalnej puli środków finansowych na rzecz integracji regionalnej.

W państwach **Afryki, Karaibów i Pacyfiku** w ujęciu ogólnym UE poczyniła szczególne wysiłki, aby pobudzić handel i inwestycje w sektorze rolno-spożywczym i tym samym pomóc tym państwom czerpać korzyści z umów o partnerstwie gospodarczym.

4.6. Działania instytucjonalne

W tym sprawozdaniu opisano znaczące działania instytucjonalne, które podjęto w ramach umów o partnerstwie gospodarczym:

- odbyły się coroczne posiedzenia **organów zarządzających umowami o partnerstwie gospodarczym** CARIFORUM, Kamerunu oraz Afryki Wschodniej i Południowej (ale nie państw Pacyfiku),
- **przedstawiciele społeczeństwa obywatelskiego** spotkali się na drugim posiedzeniu Wspólnego Komitetu Konsultacyjnego CARIFORUM–UE w sprawie umowy o partnerstwie gospodarczym (Bruksela, kwiecień 2016 r.).

Więcej szczegółowych informacji na temat tych posiedzeń znajduje się w dokumencie roboczym służb Komisji załączonym do tego sprawozdania.

5. UMOWY O WOLNYM HANDLU „PIERWSZEJ GENERACJI”

UE zawierała umowy o wolnym handlu pierwszej generacji przed ogłoszeniem **komunikatu „Globalny wymiar Europy”** w 2006 r. W tych umowach o wolnym handlu zazwyczaj uwzględniano jedynie handel towarami; często nawet produkty rolne dodawano do ich zakresu dopiero na późniejszym etapie.

Ta kategoria umów o wolnym handlu jest dość zróżnicowana i obejmuje:

- unię celną z Turcją,
- umowy o wolnym handlu z Islandią, Norwegią¹¹ i Szwajcarią z lat 70. XX wieku,
- umowy o wolnym handlu z Wyspami Owczymi, Meksykiem, Chile i Republiką Południowej Afryki,
- umowy o wolnym handlu z krajami śródziemnomorskimi będącymi partnerami UE¹² w ramach układów o stowarzyszeniu zawartych z tymi państwami w latach 90. ubiegłego wieku¹³.

Planuje się aktualizacje większości tych umów o wolnym handlu do kompleksowych umów o wolnym handlu, które lepiej odpowiadają złożonym wymianom gospodarczym zachodzącym obecnie między UE i jej partnerami. W sprawie aktualizacji umów o wolnym handlu trwają obecnie negocjacje z **Meksykiem**. Negocjacje w tej sprawie rozpoczęto również z **Marokiem** i **Tunezją**. Trwają przygotowania do rozpoczęcia negocjacji w sprawie modernizacji unii celnej z **Turcją** oraz umowy o wolnym handlu z **Chile**, natomiast umowę o wolnym handlu z **Republiką Południowej Afryki** zastąpiono umową o partnerstwie gospodarczym z Południowoafrykańską Wspólnotą Rozwoju.

Wywóz tradycyjnego włoskiego makaronu do Republiki Południowej Afryki

Pasta Astorino, rodzinne przedsiębiorstwo z Kalabrii, produkuje i sprzedaje makaron we Włoszech i za granicą. Umowa handlowa między UE a Republiką Południowej Afryki weszła w życie w 2000 r. Spowodowała ona, że wywóz europejskiego makaronu

¹¹ Porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG) z 1992 r. zawarte i Islandią i Norwegią wzmocniło swobodny przepływ towarów, usług, inwestycji i osób w tym obszarze. Nie jest ono przedmiotem niniejszego sprawozdania.

¹² Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Palestyna i Tunezja.

¹³ Zob. pełen wykaz w załączniku 2.

do Republiki Południowej Afryki znacząco wzrósł, zarówno pod względem wartości (43 %), jak i ilości (67 %).

Dzięki umowie handlowej między UE a Republiką Południowej Afryki przedsiębiorstwo Pasta Astorino zaczęło prowadzić działalność w Republice Południowej Afryki i w 2015 r. dokonało wywozu jedną tonę makaronu. Lokalne przedsiębiorstwa będące dostawcami Pasta Astorino również skorzystały na zawarciu tej umowy handlowej przez UE.

5.1. Przepływy handlowe

Zasadniczo rozwój w zakresie handlu jest pozytywny – we wszystkich przypadkach podczas stosowania umów o wolnym handlu dwustronna wymiana handlowa wzrosła.

5.1.1. Szwajcaria

Szwajcaria jest trzecim co do wielkości partnerem handlowym UE. **Wywóz z UE** do Szwajcarii i **przywóz do UE** ze Szwajcarii **wzrosły** o 96 % od 2002 r.

5.1.2. Turcja

Turcja jest piątym co do wielkości partnerem handlowym UE. W okresie stosowania umowy **wywóz z UE** do Turcji **wzrósł** o 185 %, natomiast przywóz do UE – o 160 %. Wywóz z UE do Turcji utrzymuje się jednak **na stałym poziomie od 2014 r.**, natomiast przywóz do UE stale wzrasta, przez co nastąpiło zmniejszenie bilansu handlowego UE z 20 mld EUR do 10 mld EUR.

5.1.3. Chile

Jeżeli chodzi o Chile, wywóz z UE wzrósł o 170 % od 2002 r. – niemal trzykrotnie więcej niż przywóz, który w tym okresie wzrósł o 50 %. Ze względu na wiele umów o wolnym handlu, które Chile zawarło z innymi partnerami handlowymi po zawarciu umowy o wolnym handlu między UE a Chile, z biegiem czasu UE stopniowo **utraciła jednak udział w rynku w Chile** na rzecz innych partnerów handlowych¹⁴.

Wywóz austriackiego ciasta do Meksyku

Przedsiębiorstwo Backaldrin jest rodzinnym producentem składników do pieczenia w Asten w Górnej Austrii. Przedsiębiorstwo – twórca bułki ziarnistej Kornspitz – wywozi swoje produkty do ponad 100 państw. Zawarta w 2001 r. umowa handlowa między UE a Meksykiem pomogła przedsiębiorstwu Backaldrin wejść na meksykański rynek.

Przedsiębiorstwo Backaldrin wywozi obecnie 80 % wytworzonych przez siebie produktów, a silnie rozwinięta działalność międzynarodowa zapewnia stałość inwestycji i tworzenie miejsc pracy. W 2013 r. przedsiębiorstwo otworzyło centrum innowacji i technologii, a w bliskiej przyszłości przewiduje utworzenie 50 miejsc pracy dla wysoko

¹⁴ Aby zachować i umocnić swoją pozycję na rynku w Chile, UE i Chile badają obecnie możliwość negocjacji w sprawie modernizacji istniejącej umowy.

wykwalifikowanych pracowników.

5.1.4. Kraje śródziemnomorskie

W umowach z krajami śródziemnomorskimi przewidziano **obustronną liberalizację** całego handlu produktami przemysłowymi oraz różne stopnie liberalizacji handlu produktami rolnymi, przetworzonymi produktami rolnymi i produktami rybołówstwa.

W umowach tych zwykle znajdują się **elementy asymetrii**, np. długie okresy przejściowe lub mniej dalekosiężna liberalizacja handlu produktami rolnymi. Partnerzy z krajów śródziemnomorskich czerpią z tego tytułu korzyści, a ma to na celu przede wszystkim rozwój regionu i jego lepszą integrację z rynkiem UE.

UE jest wiodącym partnerem handlowym dla większości krajów partnerskich w tym regionie. Kraje śródziemnomorskie są **w znacznej mierze zależne od UE** zarówno pod względem przywozu, jak i wywozu.

Chociaż **handel rozwinął się** po obu stronach, w większości państw wywóz z UE do tych partnerów wzrastał szybciej niż przywóz od nich. W drodze wyjątku od momentu wejścia umów w życie wywóz z Maroka i Tunezji do UE zwiększył się bardziej niż wywóz z UE na rynki tych państw. Państwa, które poczyniły największe postępy pod względem **reform strukturalnych i dywersyfikacji** – takie jak **Maroko, Tunezja i Izrael** – mają stosunkowo mniejsze i stabilniejsze deficyty w handlu.

Algieria jest również wyjątkowym przypadkiem – na ponad 90 % jej wywozu do UE składają się paliwa mineralne, co doprowadziło do uzyskiwania nadwyżki handlowej rok po roku do 2012 r. Od 2012 r. wartość tego wywozu jednak znacząco spadła, co wpisuje się w **spadek cen ropy naftowej na świecie**. Od 2015 r. Algieria odnotowuje **deficyt w handlu z UE**.

Wywóz większych ilości hiszpańskich herbatników do Algierii

Galletas Gullón jest jednym z czołowych producentów herbatników w Europie. Przedsiębiorstwo wywozi swoje produkty do ponad 100 państw. Umowa handlowa między UE a Algierią, która weszła w życie w 2005 r., obniżyła bariery taryfowe, które poprzednio sięgały wysokiego poziomu 30 %. Ułatwiło to europejskim przedsiębiorstwom – takim jak Galletas Gullón – wywożenie swoich towarów do tego państwa.

W ciągu pięciu ostatnich lat przedsiębiorstwo Galletas Gullón odnotowało wynoszący 36 % wzrost sprzedaży w Algierii – która to sprzedaż w 2015 r. sięgnęła 2 mln EUR. Stały popyt zapewnił przedsiębiorstwu Galletas Gullón pozycję największego eksportera herbatników do Algierii. Przedsiębiorstwo uważa, że nie byłoby to możliwe do osiągnięcia bez zawarcia umowy o wolnym handlu.

5.2. Kontyngenty taryfowe

Zasadniczo kontyngentów taryfowych **nie wykorzystuje się odpowiednio** lub wykorzystuje się je wyłącznie na ograniczoną liczbę produktów. Wyjątkiem jest Izrael, który w większości wypełnia swoje kontyngenty taryfowe. Wiele śródziemnomorskich krajów partnerskich

napotyka problemy związane z wywozem na rynek UE ze względu na unijne **wymogi regulacyjne** i normy. W wielu przypadkach otoczenie regulacyjne w krajach partnerskich nie spełnia wymogów stawianych przez UE.

W przypadku śródziemnomorskich krajów partnerskich **niestabilność regionalna** wywarła wpływ gospodarczy. Przykłady trudności, przed jakimi stają ci partnerzy, obejmują:

- zamknięcie tradycyjnych szlaków handlowych,
- trudną sytuację polityczną,
- obecność dużej liczby uchodźców, oraz
- trudności w przyciągnięciu inwestycji zagranicznych w niestabilnym okresie.

Skutki **kryzysu uchodźców z Syrii** są szczególnie widoczne na tle małych i wrażliwych gospodarek, takich jak Jordania i Liban. UE bada sposoby wzmocnienia współpracy gospodarczej i pomocy w zakresie handlu, aby zapewnić krajom śródziemnomorskim możliwość czerpania korzyści z liberalizacji handlu w UE. Związana z zatrudnieniem syryjskich uchodźców inicjatywa **uproszczenia reguł pochodzenia** podjęta z **Jordanią** w lipcu 2016 r. stanowi przykład chęci UE do reagowania na konkretne wyzwania, przed którymi stoją śródziemnomorskie kraje partnerskie.

5.3. Wskaźniki wykorzystania preferencji

Wskaźniki te nie są dostępne dla wszystkich państw w odniesieniu do wywozu z UE. Dostępne wskaźniki są jednak o wiele niższe w przypadku wywozu z UE niż w przypadku przywozu z krajów partnerskich umowy o wolnym handlu do UE. Wskaźniki wykorzystania preferencji dla **krajów partnerskich umów o wolnym handlu pierwszej generacji** wahają się między 96 % (przywóz z Tunezji i Egiptu) a 66 % (przywóz z Norwegii), natomiast ich średnia wynosi 84 %. W przypadku **wywozu z UE** wskaźniki wahają się między 74 % (wywóz do Libanu i Chile) a 23,5 % (wywóz do Tunezji), natomiast ich średnia wynosi 53 %.

5.4. Usługi i inwestycje

Co do zasady UE jest albo największym partnerem i inwestorem, albo jednym z czołowych partnerów w handlu usługami i inwestorów we wszystkich zainteresowanych państwach. Zmiany przepływów handlowych w zakresie usług i zmiany w zakresie inwestycji zasadniczo są **pozytywne**. W ostatnich latach szerzej zakrojone zmiany, szczególnie w regionie basenu Morza Śródziemnego, wpłynęły jednak na handel usługami w niektórych państwach, szczególnie w sektorze **turystyki**.

5.4.1. Chile

Umowy o wolnym handlu pierwszej generacji nie obejmują usług. Wyjątkiem są przypadki Meksyku i Chile. W latach 2010–2015 **eksport usług z UE** do Chile wzrósł o 27 %, natomiast import – o 29 %.

Jeżeli chodzi o **inwestycje**, UE jest największym inwestorem w Chile, ale w ostatnich latach poziom inwestycji UE maleje, prawdopodobnie ze względu na **kryzys w chilijskim sektorze górnictwa**.

5.4.2. Meksyk

W latach 2010–2015 eksport **usług z UE** do Meksyku wzrósł o 54 %, natomiast import usług do UE – o 47 %.

W przypadku Meksyku średni roczny przepływ inwestycyjny pochodzący z UE wzrósł **trzykrotnie** odkąd zaczęto stosować umowę o wolnym handlu.

5.5. Organy wdrażające

W umowach o wolnym handlu pierwszej generacji nie określono struktury organów wdrażających w sposób tak dokładny, jak w najnowszych umowach o wolnym handlu, ale przedstawiono w nich plany **corocznego posiedzenia** mającego na celu podsumowanie zmian, do którego zazwyczaj dochodzi.

Kwestie poruszane na tych posiedzeniach charakteryzują się ogromną różnorodnością, co odzwierciedla konkretną sytuację każdego kraju partnerskiego. Wspólnymi tematami omawianymi podczas tych posiedzeń były:

- uciążliwe procedury celne,
- ograniczenia w handlu produktami rolnymi,
- produkty farmaceutyczne,
- zamówienia publiczne oraz
- ograniczenia dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W przypadku krajów śródziemnomorskich omówiono również kwestię **pomocy związanej z handlem**, ze szczególnym naciskiem na **zbliżenie prawodawstwa** do przepisów UE, w szczególności w zakresie środków sanitarnych i fitosanitarnych, norm i oceny zgodności.

6. OMAWIANA KWESTIA: ROZDZIAŁY DOTYCZĄCE HANDLU I ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Zawarte przez UE umowy o wolnym handlu zawierają postanowienia dotyczące zrównoważonego rozwoju, takie jak: przestrzeganie głównych międzynarodowych **norm i instrumentów w zakresie pracy i ochrony środowiska** m.in. w odniesieniu do **drewna i ryb** oraz promowanie **zrównoważonej produkcji i społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw**.

Charakter i zakres działań prowadzonych w ramach rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju jest różny w przypadku poszczególnych partnerów i zależy od okresu, w którym obowiązywały wspomniane rozdziały.

Na mocy układów o stowarzyszeniu z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą dopiero od niedawna stosuje się przepisy dotyczące handlu. Wiele prac prowadzonych w 2016 r. dotyczyło **tworzenia instytucji**, w tym mechanizmów społeczeństwa obywatelskiego, oraz **określenia priorytetowych obszarów prac**.

6.1. Działania prowadzone w ramach umów o wolnym handlu nowej generacji

Umowy obowiązujące przez dłuższy okres zawarto z Koreą Południową, Ameryką Środkową, Kolumbią i Peru. Poniżej przedstawiono niektóre działania podjęte w 2016 r. w ramach tych trzech umów.

Przeprowadzono **badanie porównawcze** poświęcone wdrożeniu Konwencji nr 111 MOP dotyczącej braku dyskryminacji w miejscu pracy w UE i **Korei** (w tym warsztaty w Seulu i Brukseli).

Obecnie trwają prace nad projektami realizowanymi wspólnie z MOP w **Salwadorze i Gwatemali**, których celem jest wzmocnienie wdrażania podstawowych konwencji MOP dotyczących:

- wolności zrzeszania się;
- negocjacji zbiorowych i braku dyskryminacji oraz
- pracy dzieci.

Kontynuowano dialog z **Kolumbią** w sprawie wdrożenia Konwencji o międzynarodowym handlu dzikimi zwierzętami i roślinami gatunków zagrożonych wyginięciem (**CITES**).

Ogólnie rzecz biorąc, odnotowano **stopniowe postępy** we wdrażaniu rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju. Postępy te ułatwiły prowadzenie regularnego i ukierunkowanego dialogu z partnerami handlowymi UE na temat istotnych kwestii związanych z handlem w zakresie pracy i ochrony środowiska oraz zapewniły cenne podstawy do prowadzenia takiego dialogu i wstępnego określenia priorytetów i możliwości w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju.

6.2. Międzyrządowe posiedzenia dotyczące handlu i zrównoważonego rozwoju

W okresie sprawozdawczym takie posiedzenia odbyły się w Ameryce Środkowej, Kolumbii, Peru, Korei, Gruzji i Mołdawii.

Zagadnienia dotyczące **pracy**, które omówiono w 2016 r., obejmowały:

- inspekcję pracy (Kolumbia, Peru, Honduras, Mołdawia, Gruzja),
- negocjacje zbiorowe (Kolumbia, Gwatemala),

- przemoc wobec związków zawodowych (Kolumbia),
- wolność zrzeszania się (Salwador, Panama),
- pracę dzieci (Kolumbia, Salwador, Gwatemala, Panama, Gruzja),
- trójstronne konsultacje¹⁵ (Gruzja) oraz
- zdrowie i bezpieczeństwo w miejscu pracy (Kolumbia, Peru, Mołdawia).

Omówiono następujące główne **kwestie środowiskowe**:

- **CITES**:
 - Gruzja, Mołdawia,
 - handel skórą krokodyla i kajmana z Kolumbii,
 - kwestię drewna (z rodzaju *Dalbergia*) z Gwatemalą i Panamą,
 - kwestię rekinów i płaszczek z Panamą;
- przeciwdziałanie **zmianie klimatu** w ramach porozumienia paryskiego:
 - obniżenie emisji CO₂ z przemysłu na Kostaryce,
 - odtworzenie ekosystemów, ponowne zalesianie i walka z wylesianiem (w Salwadorze, Hondurasie, Nikaragui i Gruzji),
 - Konwencja o różnorodności biologicznej (w szczególności protokół z Nagoi) z Panamą i Mołdawią.

6.3. Inne posiedzenia

Równoległe z posiedzeniami międzyrządowymi dotyczącymi handlu i zrównoważonego rozwoju organizowano otwarte posiedzenia z udziałem **przedstawicieli rządu i społeczeństwa obywatelskiego**. Unijne grupy konsultacyjne społeczeństwa obywatelskiego spotkały w sprawie wszystkich umów w celu omówienia wdrażania rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju z Europejskim Komitetem Ekonomiczno-Społecznym zapewniającym obsługę sekretariatu.

6.4. Aktualna sytuacja i wyzwania

Ogólnie rzecz biorąc, umowy te mają na celu stworzenie **użytecznych ram** rozwiązywania problemów, które mogą pojawić się w związku z wzajemnym oddziaływaniem celów handlowych, społecznych i środowiskowych.

Nie wykorzystano jednak jeszcze pełnego potencjału prac w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju¹⁶. Konieczne będą dalsze działania na rzecz poprawy polityki zatrudnienia i ochrony środowiska, przy jednoczesnym poszanowaniu zobowiązań międzynarodowych i dążeniu do wysokiego poziomu ochrony.

Wypełnienie zobowiązań dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju zależy od **długoterminowego zaangażowania** partnerów handlowych i **ściślejszej koordynacji** pomiędzy

¹⁵ Konsultacje między przedsiębiorstwami, pracownikami i organizacjami państwowymi.

¹⁶ Komisja jest obecnie zaangażowana w kompleksowe dyskusje z Parlamentem Europejskim, Radą oraz zainteresowanymi stronami w celu poprawy skuteczności wdrażania i egzekwowania przepisów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju w unijnych umowach. W dniu 11 lipca 2017 r. Komisja opublikowała dokument roboczy stanowiący podstawę tej debaty. Jest on dostępny na stronie internetowej: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155686.pdf

organami różnego szczebla odpowiedzialnymi za politykę w takich obszarach jak praca i ochrona środowiska. Organy te nie zawsze dostrzegają lub rozumieją związek między tymi politykami i handlem międzynarodowym. Ważną częścią tego procesu jest zaangażowanie organizacji **społeczeństwa obywatelskiego**, w tym przedstawiciele pracowników i pracodawców. Powinny one odgrywać coraz większą rolę w monitorowaniu wdrażania.

W 2016 r. Komisja pracowała nad skuteczniejszym wdrożeniem rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju w umowach o wolnym handlu. Komisja dążyła do **większego zaangażowania** przedsiębiorstw i innych zainteresowanych stron społeczeństwa obywatelskiego oraz do **poprawy koordynacji** z organizacjami międzynarodowymi, w szczególności MOP.

Komisja dąży do lepszego wykorzystania **struktur organów międzynarodowych** służących do nadzorowania i monitorowania, takich jak MOP i wielostronne umowy środowiskowe, jako podstawowego źródła informacji wykorzystywanego do oceny skuteczności realizowania kwestii związanych z handlem i zrównoważonym rozwojem.

Komisja zleciła również przeprowadzenie **badania pilotażowych** dotyczących kontroli, m.in. poprzez konsultacje z partnerami społecznymi, **stanu wdrożenia** przepisów i stosowania podstawowych norm pracy w krajach pilotażowych (Kolumbia, Gruzja i Gwatemala). Komisja zamierza rozszerzyć zakres tych badań w latach 2018–2019.

Komisja uruchomiła mechanizm służący zacieśnieniu **współpracy z państwami członkowskimi UE** w zakresie wdrażania rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju za pośrednictwem specjalnej grupy ekspertów ds. handlu i zrównoważonego rozwoju. Spotkania grupy odbywają się regularnie i umożliwiają wymianę informacji i koordynację. W latach 2017–2018 zintensyfikowane zostaną partnerstwo z państwami członkowskimi i współpraca w zakresie handlu i zrównoważonego rozwoju.

7. OCENA EX POST SKUTKÓW UMÓW O WOLNYM HANDLU – CHILE I MEKSYK

W niniejszym sprawozdaniu przedstawiono stan realizacji umów o wolnym handlu w 2016 r. Na potrzeby porównania uwzględniono również dane z ostatnich kilku lat. W ramach ocen *ex post* prowadzona jest szczegółowa analiza skutków umów o wolnym handlu. Do tej pory takie oceny przygotowano w odniesieniu do umów o wolnym handlu zawartych z Chile i Meksykiem¹⁷. W 2017 r. zakończona zostanie analiza umowy o wolnym handlu z Koreą. Ponadto obecnie prowadzone jest ogólne badanie dotyczące skutków umów o wolnym handlu dotyczących dobrostanu zwierząt.

7.1. Chile

W odniesieniu do Chile w analizie stwierdzono, że **obniżenie ceł** miało znaczący wpływ na dwustronną wymianę handlową. Symulacje pokazały, że w przypadku braku umowy o wolnym handlu wywóz z Chile do UE w 2009 r. byłby o 20 % niższy, zaś wywóz z UE do Chile w 2010 r. byłby mniejszy o co najmniej 40 %.

W badaniu zwrócono uwagę na to, że pomimo znacznego wzrostu dwustronnej wymiany handlowej udział UE w **handlu ogółem** prowadzonym przez Chile od czasu wejścia w życie umowy maleje. Z badania wynika, że w przypadku braku umowy o wolnym handlu eksporterzy UE mogliby zostać w znaczącym stopniu wyparci z rynku chilijskiego ze względu na dużą liczbę umów o wolnym handlu podpisanych przez Chile z innymi partnerami.

Jeżeli chodzi o **usługi**, w badaniu stwierdzono, że unijny eksport usług wzrósł po wejściu w życie umowy o wolnym handlu w sektorach o wyższym stopniu liberalizacji w porównaniu z zobowiązaniami wynikającymi z Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS) w ramach WTO¹⁸. Eksport usług z Chile do UE osiągnął również stosunkowo dobre wyniki w szeregu sektorów, w których zobowiązania wynikające z umowy o wolnym handlu sięgają dalej niż zobowiązania wynikające z Układu ogólnego w sprawie handlu usługami.

W ocenie skutków *ex post* zwrócono uwagę na zróżnicowany – ale ogólnie rzecz biorąc marginalny – wpływ na **zasoby naturalne i degradację środowiska**. Zwiększone wykorzystanie nawozów i większy wywóz molibdenu, łososia, mięczaków i produktów drzewnych przyczyniły się, choć w ograniczonym stopniu, do różnych form zanieczyszczenia powietrza i wody. Te zostały jednak w pewnym stopniu zrekompensowane wyższymi normami środowiskowymi wymaganymi przez UE.

W ramach badania oszacowano również **skutki społeczne**, głównie w Chile, ponieważ stwierdzono, że umowa o wolnym handlu nie spowodowała żadnych widocznych kosztów związanych z dostosowaniami społecznymi w UE.

W sektorze **rolnym** w Chile małe gospodarstwa rolne mogły odnotować straty w porównaniu ze stosunkowo dużymi przedsiębiorstwami rolnymi. Ogólnie rzecz biorąc, skorzystały one jednak na wzroście ogólnych dochodów z rolnictwa i zmniejszeniu nierówności w zakresie

¹⁷ Ocena umowy o wolnym handlu zawartej z Chile została przygotowana przez ITAQA Sarl w 2012 r., zaś ocena umowy z Meksykiem przez Ecorys w 2016 r. Sprawozdania końcowe są dostępne pod adresem: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/august/tradoc_149881.pdf i http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/august/tradoc_156011.pdf

¹⁸ Układ ogólny w sprawie handlu usługami.

dostępu do rynku, które istniały między rolnictwem a innymi sektorami, wynikającymi z umowy o wolnym handlu.

7.2. Meksyk

W tym przypadku w analizie stwierdzono, że dwustronny **handel towarami** między UE a Meksykiem znacznie wzrósł po wejściu w życie umowy o wolnym handlu, w szczególności w odniesieniu do towarów innych niż produkty rolne.

W Meksyku **wywóz produktów rolnych** z UE nadal objęty jest wysokimi taryfami celnymi i napotyka on znaczne przeszkody w zakresie środków sanitarnych i fitosanitarnych.

Wywóz i przywóz wzrosły ponad dwukrotnie, przy czym wywóz z UE do Meksyku wzrastał nieco szybciej niż wywóz z Meksyku do UE. **Udział** Unii w wywozie z Meksyku wynosił 3,8 % w 1999 r. i 4,9 % w 2013 r. Udział Meksyku w wywozie z UE wzrósł z 0,5 % do 0,7 %.

W ujęciu procentowym szacuje się, że dzięki umowie o wolnym handlu **PKB Meksyku** jest o 0,34 % wyższe, a **PKB UE** jest o 0,01 % wyższe. Ten efekt asymetryczności wywołała różnica miejsc, jakie dwie strony, jako partnerzy handlowi, zajmują wobec siebie w rankingu.

Biorąc pod uwagę **dwustronne przepływy handlowe**, wywóz z UE do Meksyku wykazuje nieco większy wzrost, o 19 %, od wywozu z Meksyku do UE, o szacowanym wzroście o 15 %.

W przypadku **handlu usługami** zaobserwowano znaczny wzrost dwustronnych przepływów handlowych, lecz zmiany te wpisują się we wzrostową tendencję w całym sektorze handlu usługami.

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych między dwoma partnerami wykazują cykliczne wahania, nie odbiegając zbytnio od ogólnych tendencji, które charakteryzują przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Umowa o wolnym handlu nie wywarła większego wpływu na **zatrudnienie, prawa człowieka, zmiany w zakresie ubóstwa i nierówności**. Jeżeli doszło do zmian, to były one bardzo nieznaczne, niemniej jednak pozytywne.

W ramach analizy nie można było stwierdzić wystąpienia żadnego wyraźnego wpływu na **środowisko**, a w odniesieniu do **praw pracowniczych**, ochrony socjalnej i dialogu społecznego nie znaleziono żadnego wyraźnego powiązania z umową o wolnym handlu.

8. PRZYGOTOWANIE DO SKUTECZNEGO WDROŻENIA UMÓW O WOLNYM HANDLU

Z doświadczenia wczesnych etapów stosowania umów o wolnym handlu z Koreą oraz Kolumbią i Peru Komisja wyniosła, jak ważne jest staranne **przygotowanie** niezbędne do sprawnego wdrożenia umowy. Dlatego w przyszłości, po zakończeniu negocjacji, i równocześnie z niezbędnymi działaniami ze strony UE, Komisja będzie rozpoczynać przygotowywanie **planu wdrażania**. Plan ten będzie zawierał wykaz środków ustawodawczych i administracyjnych, które kraj partnerski umowy o wolnym handlu musi przyjąć, aby zachować zgodność z zobowiązaniami wynikającymi z umowy o wolnym handlu.

Komisja uzgodni i będzie prowadzić działania następcze wraz krajami partnerskimi w związku z wdrożeniem tych planów, aby zapewnić skuteczne stosowanie umów. W przypadku **Wietnamu i Singapuru** Komisja rozpoczęła już prace nad planami wdrażania. W przypadku **krajów rozwijających się i krajów najsłabiej rozwiniętych** w planach wdrażania uwzględni się również środki mające na celu udzielenie im pomocy w lepszym wykorzystaniu możliwości oferowanych przez umowy handlowe UE zgodnie z tegorocznym przeglądem unijnej strategii pomocy na rzecz wymiany handlowej.

Delegatury Unii w krajach partnerskich umów o wolnym handlu odgrywają **kluczową rolę** w pracach nad wdrażaniem umów o wolnym handlu. Są one najbardziej właściwe do monitorowania krajowych postępów, które mają istotne znaczenie dla skutecznego funkcjonowania umowy o wolnym handlu. Utrzymują one bliskie kontakty z przedstawicielami państw członkowskich, miejscowymi stowarzyszeniami przedsiębiorców i pozostałymi zainteresowanymi stronami, wraz z którymi tworzą **zespoły ds. dostępu do rynku**, prowadzące działania następcze w związku z usunięciem barier handlowych. W krajach partnerskich będących stronami umów o wolnym handlu zespoły ds. dostępu do rynku koncentrują się na wdrażaniu umowy o wolnym handlu, traktując tę kwestię jako priorytet. Delegatury Unii są również niezbędne do prowadzenia działań następczych w związku z planami wdrażania.

Ponadto Komisja dąży do zaangażowania pozostałych instytucji, państw członkowskich, przedsiębiorstw i organizacji niebędących przedsiębiorstwami w przygotowania do skutecznego rozpoczęcia stosowania umów o wolnym handlu.

9. INTENSYFIKACJA DZIAŁAŃ INFORMACYJNYCH

Brak świadomości w zakresie umów o wolnym handlu wskazano jako jedną z głównych przyczyn, ze względu na które przedsiębiorstwa nie stosują umów o wolnym handlu. W związku z powyższym Komisja zwiększa wysiłki podejmowane w celu wypełnienia tej luki:

- przedstawiono kompleksowe informacje na temat CETA¹⁹ i umowy o wolnym handlu z Wietnamem²⁰;
- zidentyfikowano **przykłady działań** eksporterów **zakończonych sukcesem**, opublikowano je w internecie i w mediach²¹;
- opracowano plany, aby:
 - usprawnić wprowadzanie informacji dotyczących umów o wolnym handlu do unijnej **bazy danych dotyczących dostępu do rynku**²² oraz
 - lepiej wykorzystać inne **istniejące narzędzia Komisji** i sieci do rozpowszechniania informacji dotyczących umów o wolnym handlu.

W latach 2017–2018 przeprowadzone zostaną działania informacyjne przy pomocy nowych **narzędzi** cyfrowych, **ukierunkowanych na MŚP**.

Oprócz Komisji również **państwa członkowskie** mają do odegrania **zasadniczą rolę** przy pomaganiu w rozpowszechnianiu informacji na temat umów o wolnym handlu wśród zainteresowanych stron. Dotyczy to w szczególności MŚP, w przypadku których często konieczne jest zapewnienie informacji w miejscowych językach i w różnych regionach.

W 2016 r. Komisja rozpoczęła rozmowy z państwami członkowskimi i organizacjami przedsiębiorstw, w tym na forum **Komiteu Doradczego ds. Dostępu do Rynku i Komitetu Rady ds. Polityki Handlowej**, nad sposobami udoskonalenia współpracy przy wdrażaniu umów o wolnym handlu. Przeprowadzenie lepszych działań informacyjnych, na poziomie centralnym i lokalnym, postrzegano jako szczególnie ważne.

W ramach tych wymian informacji stwierdzono również, że ścisła współpraca między **ambasadami państw członkowskich a delegaturami Unii** w krajach partnerskich umów o wolnym handlu stanowiła kluczowy czynnik w zapewnieniu skutecznego wdrożenia umów o wolnym handlu.

Prace z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim, zainteresowanymi stronami będącymi i niebędącymi przedsiębiorstwami są kontynuowane w 2017 r. w celu zidentyfikowania najlepszych praktyk.

¹⁹ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm

²⁰ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154622.pdf

²¹ <http://ec.europa.eu/trade/trade-policy-and-you/in-focus/exporters-stories/>

²² <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

10. WNIOSEK

UE zawarła wiele różnorodnych umów o wolnym handlu, które znacznie różnią się pod względem zakresu i celów.

Po obu stronach należy zintensyfikować prace nad wdrożeniem umów o partnerstwie gospodarczym i DCFTA. Powodzenie tych wysiłków ściśle wiąże się z postępowaniem poczynionym w zakresie:

- zbliżenia i budowania zdolności instytucjonalnych w przypadku DCFTA oraz
- budowania zdolności do wdrażania w przypadku umów o partnerstwie gospodarczym.

Kraje śródziemnomorskie wciąż napotykały trudności przy eksportowaniu na rynek UE. Dzieje się tak pomimo długiego już okresu stosowania umów o wolnym handlu. Zmiany sytuacji krajowych w ostatnich latach, związane także z kryzysem uchodźczym, stały się dodatkowym wyzwaniem przy budowaniu zdolności wywozowej i dywersyfikacji gospodarki, które pomogłyby tym partnerom czerpać większe korzyści z możliwości zapewnianych przez umowy o wolnym handlu.

10.1. Przepływy handlowe

Ogólnie rzecz ujmując, poziom **handlu towarami rośnie**, w szczególności jeżeli chodzi o wywóz z UE. W przypadkach, w których wywóz z UE spada, wydaje się, że jest to spowodowane głównie czynnikami zewnętrznymi wywierającymi wpływ na gospodarkę danego kraju partnerskiego, a nie jest skutkiem funkcjonowania umowy o wolnym handlu jako takiej.

Znaczny wzrost wywozu **produktów rolnych i pojazdów silnikowych** z UE w przypadku umów o wolnym handlu nowej generacji napawa optymizmem i przekroczył wstępne oczekiwania. Wysoki wskaźnik przedsiębiorstw stosujących preferencyjne taryfy w ramach umów o wolnym handlu w tych sektorach oznacza, że umowy o wolnym handlu odegrały kluczowe znaczenie dla pojawienia się tych tendencji.

10.2. Kontyngenty taryfowe

W odniesieniu do kontyngentów taryfowych występuje **niewykorzystany potencjał** w zakresie dalszego wywozu w obu kierunkach w przypadku wszystkich partnerów, ponieważ, ogólnie rzecz biorąc, utrzymuje się niski poziom ich wykorzystywania.

10.3. Wskaźniki wykorzystania preferencji

Z dostępnych danych wynika, że **przedsiębiorstwa UE** osiągają, ogólnie rzecz biorąc, **dużo niższe** wartości tych wskaźników niż partnerzy handlowi UE. Komisja przyjrzała się tej kwestii i zidentyfikowała trzy główne przyczyny niskiego wykorzystywania umów o wolnym handlu:

- brak **wiedzy** o umowach o wolnym handlu;
- **trudności ze zrozumieniem** przepisów określonych w odniesieniu do każdego produktu oraz
- uciążliwe **procedury uzyskiwania dokumentów** potrzebnych do korzystania z preferencyjnego traktowania.

Obecnie Komisja pracuje nad zniwelowaniem tych luk informacyjnych. **Poprawia jakości informacji** dostępnych na stronach internetowych, uwzględniając istniejące narzędzia, takie jak indywidualne interpretacje dotyczące pochodzenia. Ponadto przygotowuje nowe rodzaje **narzędzi cyfrowych** oraz wytyczne, aby rozpowszechniać informacje na temat umów o wolnym handlu w sposób skuteczniejszy i udzielić pomocy przedsiębiorstwom z nich korzystającym.

Bliska współpraca z państwami członkowskimi i środowiskiem biznesowym będzie niezbędna, aby w pełni wykorzystać te instrumenty i dotrzeć do tak wielu przedsiębiorstw, jak to możliwe.

Brak danych na temat wskaźników wykorzystania preferencji w przypadku wywozu z UE stanowi problem dla niektórych partnerów i należy go rozwiązać w porozumieniu z tymi państwami, co stanowi kwestię priorytetową. W przyszłości umowy o wolnym handlu będą zawierać **postanowienia dotyczące wymiany danych**, lecz problem nadal występuje w odniesieniu do umów o wolnym handlu już obowiązujących. Bez tych danych monitorowanie wykorzystywania umów o wolnym handlu lub wpływu wszystkich wzmoczonych wysiłków, które mają na celu udzielenie przedsiębiorstwom UE pomocy w wykorzystywaniu tych umów, nie będzie możliwe. Dane byłyby również pomocne przy identyfikacji tych sektorów, w których wskaźniki wykorzystania preferencji są niskie, tak aby możliwe było podjęcie działań w szczególności na nie ukierunkowanych.

10.4. Usługi i inwestycje

Usługi i inwestycje stanowią część wszystkich umów o wolnym handlu nowej generacji i DCFTA, lecz trudno dostrzec związek między umowami o wolnym handlu a postępami w tych obszarach. **Potrzeba więcej czasu**, aby dostrzec rzeczywisty wpływ.

W przypadku umów o wolnym handlu obowiązujących w stosunkach z Chile i Meksykiem handel rozwija się pozytywnie.

10.5. Handel i zrównoważony rozwój

Wdrożenie rozdziałów dotyczących handlu i zrównoważonego rozwoju wymaga poczynienia wysiłków mających na celu zaangażowanie krajów partnerskich umów o wolnym handlu, lecz zauważono już **pozytywne zmiany**.

Obecnie zadanie polega na **zidentyfikowaniu priorytetów dalszych działań** na nadchodzące lata. Wyzwanie w dalszym ciągu stanowi wykroczenie poza samo ratyfikowanie podstawowych instrumentów międzynarodowych przy zapewnieniu skutecznego wdrożenia zarówno w aspekcie prawnym, jak i w praktyce. **Zintensyfikowana współpraca** z organizacjami międzynarodowymi takimi jak MOP poprawi przyszłe wysiłki w zakresie monitorowania.

10.6. Otwarte kwestie

Poczyniono **postępy** w następujących kwestiach:

- środków sanitarnych i fitosanitarnych (Kolumbia, Peru, Mołdawia, Gruzja, Ukraina);
- dyskryminujących przepisów dotyczących napojów spirytusowych (Kolumbia) oraz
- norm i regulacji technicznych (Ukraina, Gruzja).

Wciąż jednak występują problemy w odniesieniu do kwestii:

- środków sanitarnych i fitosanitarnych;
- ograniczeń w handlu produktami rolnymi;
- egzekwowania oznaczenia geograficznego; oraz
- udzielania zamówień publicznych.

W celu skupieniu wysiłków na otwieraniu rynków w 2016 r. UE i państwa członkowskie przyjęły **nową strategię dotyczącą środków sanitarnych i fitosanitarnych** o wyraźnie określonych priorytetach – uzyskania dostępu do rynku w przypadku 20 partnerów handlowych. Uwzględniono wśród nich państwa, w stosunkach z którymi UE obowiązuje umowa o wolnym handlu, lub z którymi trwają negocjacje. W celu uprzedzenia przyszłych problemów podejmowane są dalsze wysiłki w trakcie negocjacji w sprawie umowy o wolnym handlu²³.

Wraz z wydłużeniem czasu obowiązywania umowy o wolnym handlu UE powinna w mniejszym stopniu tolerować ciągle naruszanie zobowiązań wynikających z umowy o wolnym handlu. Po pięciu latach obowiązywania umowy o wolnym handlu między UE a **Koreą**:

- UE wciąż nie może dokonywać wywozu wołowiny;
- Korea wciąż ma przyjąć zasadę regionalizacji; oraz
- UE będzie dalej współpracowała z Koreą nad rozszerzeniem wykazu unijnych chronionych oznaczeń geograficznych, jak określono w umowie.

W odniesieniu do **Peru** utrzymuje się dyskryminujące **opodatkowanie napojów spirytusowych** po trzech latach obowiązywania. Przeciwstawiono to postępowi poczynionemu w tym obszarze w przypadku Kolumbii. Problem ten należy potraktować jako kwestię priorytetową.

10.7. Egzekwowanie prawa

Nie skorzystano jeszcze z rozstrzygnięcia sporów w ramach umów o wolnym handlu, lecz UE zwróciła się o utworzenie **zespołu orzekającego WTO**, aby dokonać przeglądu przepisów dyskryminujących dotyczących **napojów spirytusowych** utrzymywanych przez **Kolumbię**. Na skutek tego wniosku Kolumbia przyjęła ustawę, która weszła w życie w styczniu 2017 r. i która wydaje się rozwiązywać przedmiotowe problemy. Obecnie UE monitoruje wdrożenie ustawy.

Pokazuje to, że podjęcie działań prawnych, bez przeprowadzania pełnego procesu, może niekiedy przynieść szybkie rezultaty. Komisja **rozważy zastosowanie środków w zakresie egzekwowania prawa**, w szczególności w przypadkach o doniosłym znaczeniu gospodarczym lub systemowym.

²³ Przykładowo Komisja dąży obecnie do wprowadzenia, we wszystkich nowych umowach o wolnym handlu, postanowień w zakresie współpracy w odniesieniu do dobrostanu zwierząt i oporności na środki przeciwdrobnoustrojowe. Ma to na celu zapewnienie równych szans między unijnymi normami produkcji rolnej a tymi stosowanymi przez naszych partnerów handlowych.

ZALĄCZNIK 1 – ZAKRES SPRAWOZDANIA I WYKORZYSTANE DANE

Zakres

Sprawozdanie obejmuje kompleksowe umowy o wolnym handlu, które negocjowano po 2006 r. (umowy o wolnym handlu nowej generacji) oraz starsze umowy o wolnym handlu, które zawarto przed tą datą, których zakres co do zasady jest bardziej ograniczony (umowy o wolnym handlu pierwszej generacji).

Umowy o partnerstwie gospodarczym oraz pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA) przeanalizowano osobno, ze względu na szczególny nacisk, jaki w tych umowach położono na zbliżenie prawne w przypadku DCFTA i na rozwój w przypadku umów o partnerstwie gospodarczym.

Pełen wykaz zamieszczono w załączniku 2.

Wdrażaniu handlu i zrównoważonemu rozwojowi poświęcono również osobny rozdział, w którym uwzględniono wszystkie umowy o wolnym handlu zawierające odnośne przepisy.

Wykorzystane dane

Sprawozdanie obejmuje sytuację w 2016 r. oraz umowy o wolnym handlu, które na koniec 2016 r. *obowiązywały co najmniej przez rok*. Wykorzystano zapewnione przez Eurostat:

- dane z 2016 r. dotyczące handlu towarami;
- dane z 2015 r. dotyczące usług i inwestycji;
- dane dotyczące umów o wolnym handlu pierwszej generacji gromadzone od 2002 r., ponieważ ujednolicone dane z państw UE-28 są dostępne począwszy od tego roku.

Jeżeli chodzi o umowę o wolnym handlu z Ameryką Środkową, wykorzystuje się różne dane ze względu na znaczne różnice występujące między danymi Eurostatu a statystykami z Ameryki Środkowej. Sprawozdanie obejmuje lata 2015–2016 i do jego opracowania wykorzystano:

- dane Eurostatu uzyskane w październiku 2016 r., które dotyczą przywozu do UE;
- dostępne statystyki z Ameryki Środkowej obejmujące ten okres, które dotyczą wywozu z UE.

ZALĄCZNIK 2 – PRZEGLĄD UMÓW O WOLNYM HANDLU UWZGLĘDNIONYCH W NINIEJSZYM SPRAWOZDANIU

Umowy o wolnym handlu nowej generacji:

- **między UE a Koreą Południową:** obowiązuje od lipca 2011 r.;
- **między UE, Kolumbią i Peru:** obowiązuje od marca 2013 r. w odniesieniu do Peru i od sierpnia 2013 r. w odniesieniu do Kolumbii;
- **umowa ustanawiająca stowarzyszenie między UE a Ameryką Środkową:** obowiązuje od 2013 r.²⁴.

Pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu:

- **między UE a Gruzją:** obowiązuje od dnia 1 września 2014 r., a w pełni weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
- **między UE a Mołdawią:** obowiązuje od dnia 1 września 2014 r., a w pełni weszła w życie w dniu 1 lipca 2016 r.
- **między UE a Ukrainą:** obowiązuje od dnia 1 stycznia 2016 r., a w pełni weszła w życie w dniu 1 września 2017 r.

Umowy o partnerstwie gospodarczym:

- **między UE a CARIFORUM** (Antigua i Barbuda, Belize, Bahamy, Barbados, Dominika, Republika Dominikańska, Grenada, Gujana, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, oraz Trynidad i Tobago): obowiązuje od dnia 29 grudnia 2008 r.;
- **między UE a państwami Pacyfiku** (Fidzi, Papua-Nowa Gwinea): obowiązuje od dnia 28 lipca 2014 r. w odniesieniu do Fidzi i od dnia 20 grudnia 2009 r. w odniesieniu do Papui-Nowej Gwinei;
- **między UE a państwami podregionu Afryki Wschodniej i Południowej (ESA)** (Madagaskar, Mauritius, Seszele, Zimbabwe): obowiązuje od dnia 14 maja 2012 r.;
- **między UE a Kamerunem (Afryka Środkowa):** obowiązuje od dnia 4 sierpnia 2014 r.

Umowy o wolnym handlu „pierwszej generacji”:

- **unia celna między UE a Turcją:** układ o stowarzyszeniu podpisano w 1963 r., ostatni etap unii celnej ukończono w dniu 1 stycznia 1996 r.;
- **między UE a Szwajcarią:** obowiązuje od 1972 r.
- **między UE a Norwegią:** obowiązuje od dnia 1 lipca 1973 r.;
- **między UE a Algierią:** obowiązuje od dnia 1 września 2005 r.;
- **między UE a Egiptem:** obowiązuje od dnia 21 grudnia 2003 r.;
- **między UE a Izraelem:** obowiązuje od 1996 r.
- **między UE a Jordanią:** obowiązuje od dnia 1 maja 2002 r.;
- **między UE a Libanem:** obowiązuje od dnia 1 marca 2003 r.;
- **między UE a Marokiem:** obowiązuje od dnia 1 marca 2000 r.;

²⁴ Tymczasowe stosowanie umowy o wolnym handlu rozpoczęto w dniu 1 sierpnia w odniesieniu do Hondurasu, Nikaragui i Panamy, w dniu 1 października w odniesieniu do Kostaryki i Salwadoru oraz w dniu 1 grudnia w odniesieniu do Gwatemali.

- **między UE a Palestyną:** obowiązuje od dnia 1 lipca 1997 r.;
- **między UE a Tunezją:** obowiązuje od dnia 1 marca 1998 r.;
- **umowa o handlu, rozwoju i współpracy między UE a Republiką Południowej Afryki:** obowiązuje od dnia 1 stycznia 2000 r.;
- **umowa globalna między UE a Meksykiem:** obowiązuje od października 2000 r.;
- **układ o stowarzyszeniu między UE a Chile:** obowiązuje od dnia 1 lutego 2003 r.;
- **układ o stabilizacji i stowarzyszeniu między UE a Serbią:** obowiązuje od dnia 1 lipca 2008 r.;

ZAŁĄCZNIK 3 – STATYSTYKI WYKORZYSTANIA PREFERENCJI

Podstawę statystyk dotyczących wykorzystania przez importerów preferencji zaoferowanych w unijnych umowach o wolnym handlu, na których opiera się niniejsze sprawozdanie, stanowią dane administracyjne, które zgromadził kraj importujący.

Odzwierciedlają przywóz dokonany w ramach systemu preferencyjnego, który to przywóz skorzystał z dostępnych preferencji („wykorzystane preferencje”) jako udział w łącznym przywozie, który kwalifikowałby się do preferencji („preferencje kwalifikowalne”). Przywóz uwzględnia się jedynie w przypadku, gdy potencjalna preferencja istnieje, tj. jeżeli zastosowana taryfa preferencyjna jest niższa niż normalnie stosowana stawka KNU.

1. Wykorzystanie preferencji w przypadku przywozu do UE z państw będących partnerami umów o wolnym handlu

Wykorzystany system taryf celnych pochodzi z jednolitego dokumentu administracyjnego (celnego). Importer wskazuje w nim, w ramach którego systemu dokonywać będzie przywozu. Porównuje się to z kwalifikowalnością określoną w danych TARIC dotyczących taryfy celnej. W stosownych przypadkach, gdy jest taka możliwość, dokonuje się korekt w celu wyeliminowania błędów.

Uzyskany zestaw danych jest spójny i umożliwia dokonanie porównania między krajami partnerskimi, poszczególnymi latami i, w większości przypadków, między pozycjami taryfowymi. Niektóre błędy pozostają jednak niewykryte (np. warunki „końcowego przeznaczenia”) i w związku z tym wyniki na poziomie poszczególnych produktów należy interpretować z ostrożnością.

Zob. załącznik 4.

2. Wykorzystanie preferencji w przypadku wywozu z UE do krajów partnerskich umów o wolnym handlu

Podstawę statystyk dotyczących wykorzystania preferencji w przypadku wywozu z UE do państw trzecich stanowią dane administracyjne, które zgromadzono indywidualnie w każdym z państw trzecich przywozu. Statystyki te z założenia nie są ujednolicone, a porównanie krajów partnerskich lub porównanie z przywozem do UE jest ryzykowne ze względu na różną i często wątpliwą jakość danych.

Wykryto niezgodności, takie jak zgłoszony przywóz preferencyjny w pozycjach taryfowych niepodpadających pod żadną preferencję lub duże różnice między zgłoszonym łącznym przywozem a wywozem zgodnie z danymi Eurostatu. Pewne ujednolicenie wprowadza się *ex post* poprzez wyeliminowanie handlu dokonanego w pozycjach taryfowych, w przypadku których nie istnieją żadne preferencje zgodnie z bazą danych dotyczących dostępu do rynku DG ds. Handlu (np. gdy KNU = 0).

Uzyskany zestaw danych dotyczących wywozu z UE jest zatem spójny jedynie wtedy, gdy wykorzystuje się go do porównania wykorzystania w ramach konkretnego kraju w czasie i w określonym zakresie między kategoriami produktów. Zestawu danych nie należy wykorzystywać, aby dokonać porównania między wykorzystaniem w różnych państwach (w tym między przywozami do UE).

Zob. załącznik 5.

ZALĄCZNIK 4 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU PRZYWOZU DO UE

Państwo wywozu	2013	2014	2015	2016
Albania	88 %	88 %	87 %	86 %
Algieria	95 %	94 %	97 %	95 %
Chile	93 %	94 %	95 %	95 %
Kolumbia	85 %	96 %	97 %	97 %
Kostaryka	89 %	96 %	96 %	97 %
Egipt	96 %	96 %	95 %	96 %
Salwador	80 %	91 %	82 %	74 %
Gruzja	86 %	78 %	83 %	80 %
Gwatemala	89 %	94 %	95 %	95 %
Honduras	84 %	93 %	91 %	92 %
Izrael	89 %	89 %	89 %	90 %
Jordania	76 %	79 %	79 %	68 %
Liban	79 %	87 %	76 %	71 %
Meksyk	67 %	61 %	52 %	57 %
Mołdawia	89 %	89 %	91 %	88 %
Maroko	97 %	97 %	97 %	95 %
Nikaragua	90 %	96 %	94 %	94 %
Norwegia	74 %	72 %	71 %	66 %
Okupowane terytoria palestyńskie	71 %	78 %	78 %	81 %
Panama	70 %	81 %	70 %	61 %
Peru	95 %	97 %	98 %	97 %
Serbia	92 %	94 %	93 %	90 %
Republika Południowej Afryki	91 %	91 %	85 %	79 %
Korea Południowa	82 %	84 %	85 %	87 %
Szwajcaria	92 %	91 %	86 %	83 %
Tunezja	95 %	95 %	95 %	96 %
Turcja	92 %	93 %	93 %	93 %
Ukraina	89 %	86 %	87 %	89 %
Umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Środkowej (Kamerun)	98 %	98 %	91 %	97 %
Umowa o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki Wschodniej i Południowej (ESA)	96 %	96 %	97 %	97 %
Umowa o partnerstwie gospodarczym z Cariforum	79 %	80 %	91 %	92 %
Ameryka Środkowa 6	86 %	94 %	92 %	92 %

ZALĄCZNIK 5 – WYKORZYSTANIE PREFERENCJI W PRZYPADKU WYWOZU Z UE

Państwo przywozu	2013	2014	2015	2016
Albania		73 %	76 %	80 %
Chile	78 %	78 %	76 %	74 %
Kolumbia		56 %	63 %	71 %
Kostaryka		18 %		38 %
Egipt			78 %	85 %
była Jugosłowiańska Republika Macedonii		90 %		90 %
Izrael				89 %
Kosowo				44 %
Liban	49 %	74 %	74 %	
Meksyk		68 %		
Czarnogóra	86 %	86 %	85 %	85 %
Maroko				52 %
Nikaragua	0 %	12 %	22 %	
Peru		42 %		
Serbia	89 %	90 %	89 %	90 %
Korea Południowa	65 %	65 %	68 %	71 %
Szwajcaria	80 %	80 %	78 %	79 %
Turcja				95 %