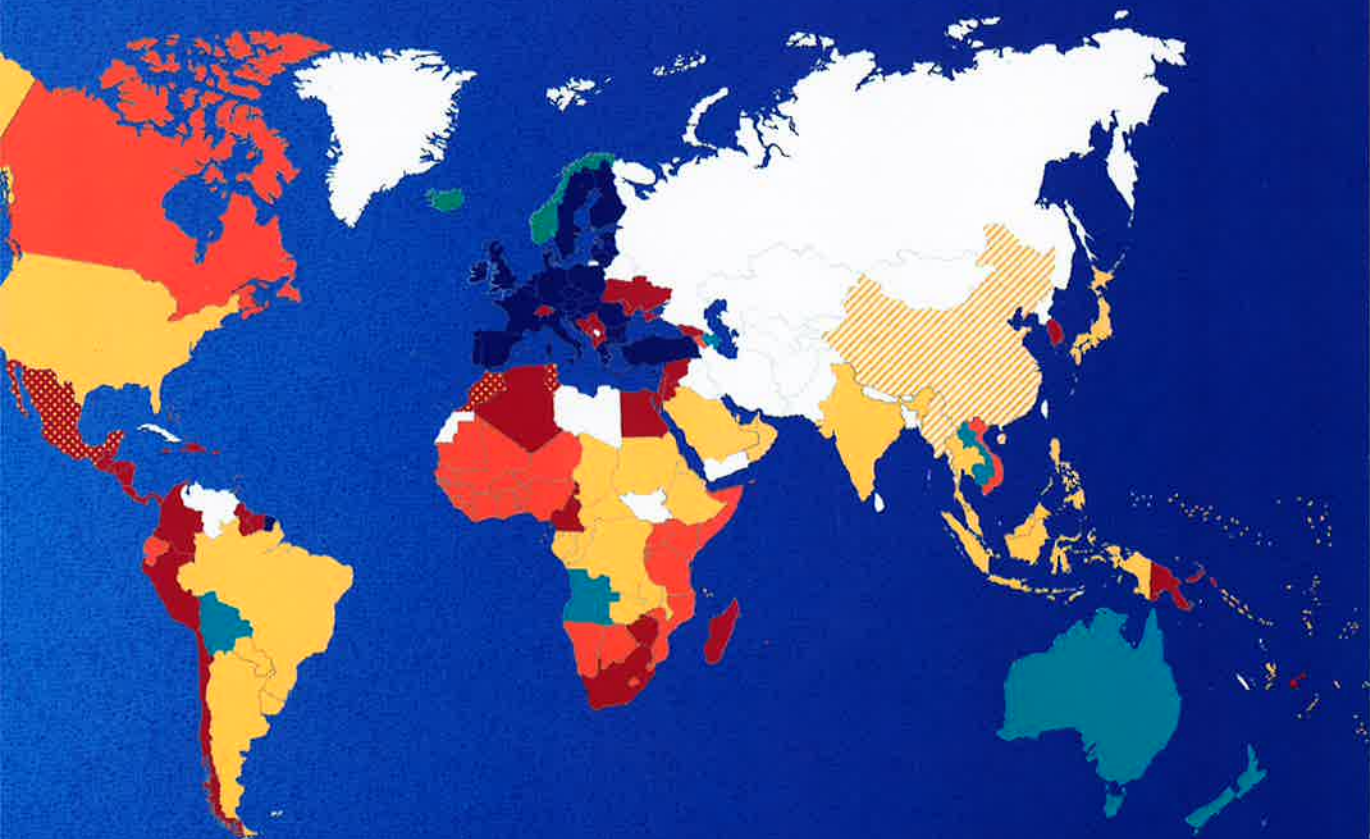




Komisja  
Europejska



# Polityka handlowa UE

## Handel z korzyścią dla każdego

Krótkie podsumowanie

## JAK OTRZYMAĆ PUBLIKACJE UE

### **Publikacje bezpłatne:**

jeden egzemplarz:

w EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>)

kilka egzemplarzy (lub mapy, plakaty):

w przedstawicielstwach Unii Europejskiej ([http://ec.europa.eu/represent\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/represent_pl.htm))

w delegaturach Unii Europejskiej w krajach poza UE:

([http://eeas.europa.eu/delegations/index\\_pl.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/index_pl.htm))

kontaktując się z Europe Direct ([http://europa.eu/europedirect/index\\_pl.htm](http://europa.eu/europedirect/index_pl.htm))

lub dzwoniąc pod numer 00 800 6 7 8 9 10 11 (numer bezpłatny w całej UE) (\*).

(\* Informacje są udzielane nieodpłatnie, większość połączeń również jest bezpłatna (niektórzy operatorzy, hotele lub telefony publiczne mogą naliczać opłaty).

### **Publikacje płatne:**

w EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>)

Unia jest nadal największym eksporterem i importerem na świecie. Czasy jednak szybko się zmieniają. W ciągu najbliższych 10–15 lat 90 % światowego wzrostu gospodarczego będzie się odbywało poza Europą.

W ramach polityki handlowej UE – w tym bieżących negocjacji z USA dotyczących TTIP – można wykorzystać ten wzrost do tworzenia miejsc pracy wewnątrz Unii oraz do utrzymania wpływów za granicą. Jakie działania są podejmowane, aby w XXI w. Europa mogła nadal konkurować z najlepszymi?

# **Polityka handlowa UE**

Handel z korzyścią  
dla każdego

**Krótkie podsumowanie**

# WPROWADZENIE

## POLITYKA HANDLOWA UE DZIŚ... I W PRZYSZŁOŚCI

**Handel ma kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego i zatrudnienia. Polityka handlowa ulega jednak zmianom. Cecilia Malmström, komisarz UE do spraw handlu, wyjaśnia, dlaczego tak jest.**

**Dlaczego handel i polityka handlowa UE są tak istotne?**

Handel od dawna ma kluczowe znaczenie dla pobudzania wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy. Obecnie eksport z UE do państw poza Europą przyczynia się do istnienia ponad 31 mln miejsc pracy w 28 państwach członkowskich i ponad 19 mln miejsc pracy w państwach poza Europą.

Przewiduje się ponadto, że w najbliższych latach ok. 90 % światowego wzrostu gospodarczego będzie się odbywało poza UE. Jeżeli chcemy wykorzystać ten rozwój, musimy być w stanie utrzymać dostęp do tych rynków. UE prowadzi zatem negocjacje w sprawie umów handlowych z różnymi państwami, od Japonii po Tunezję. Z kolei przyszłe transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne (TTIP) z USA pokryłoby jedną trzecią światowego handlu i 40 % globalnej produkcji.

Otwarcie na handel pozwala nam również utrzymać konkurencyjność poprzez zapewnienie unijnym przedsiębiorstwom dostępu do największego zestawu czynników produkcji po najlepszej cenie. Zyskują na tym również konsumenci: dzięki handlowi możemy korzystać z niższych cen w sklepach oraz większego wyboru produktów i usług o wysokiej jakości.

**Jaki wpływ miała polityka handlowa UE w ostatnich latach?**

Polityka handlowa UE odniosła w ostatnich latach znaczne sukcesy. Na przykład, niedługo minie pięć lat od podpisania umowy o wolnym handlu z Koreą Południową. Od momentu jej wejścia w życie eksport towarów z UE do Korei Południowej wzrósł o 55 %, a eksport usług – o ponad 40 %.

Zgodnie z tą umową zniesiono należności celne na niemal wszystkie towary, ale także – jako że była to pierwsza umowa handlowa UE nowej generacji – posunięto się znacznie dalej. Ograniczono inne rodzaje barier handlowych, takich jak biurokracja. Otwarto rynki usług i inwestycji. Zawarto w niej również inne środki: od promowania konkurencyjności po wspieranie zrównoważonego rozwoju.

Innymi przykładami są umowy z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą. Poza zniesieniem barier handlowych mają one na celu dostosowanie przepisów w krajach partnerskich do prawa

UE. Ich celem jest promowanie wyższej jakości norm w odniesieniu do produktów oraz zwiększenie ochrony konsumentów i środowiska.

**Jakie są główne wyzwania, przed którymi stoi polityka handlowa UE?**

Obecnie globalne łańcuchy wartości oznaczają, że towary składają się z surowców i części pochodzących z całego świata. Dostęp do nich po konkurencyjnych cenach jest również ważny dla przemysłu UE jak dostęp do rynków eksportowych.

Ponadto produktom końcowym dodają wartości również usługi, własność intelektualna i inwestycje. Same usługi zaś – niezależnie od tego, czy są to usługi finansowe, turystyczne czy ubezpieczeniowe – również są przedmiotem eksportu. Polityka handlowa musi zatem obejmować również te obszary.

UE wciąż jest przekonana, że najlepszym podejściem jest podejście wielostronne – innymi słowy – WTO. WTO działa jednak w oparciu o jednomyślność. Wypracowanie zgodnego podejścia wśród 164 członków nie jest łatwe. Zmienna równowaga gospodarcza na świecie sprawia, że punkt ciężkości stale się przesuwa.

Równoległe z naszą pracą w ramach WTO prowadzimy zatem negocjacje w sprawie porozumień z grupami państw, takich jak porozumienie w sprawie handlu usługami, które w przyszłości mogą przeistoczyć się w porozumienia WTO.

**Polityka handlowa w coraz większym stopniu spotyka się z krytyką. Z czego to, pani zdaniem, wynika?**

Przed 20 laty polityka handlowa była w większości obszarem zarezerwowanym dla zagorzałych polityków. W 1999 r. podczas konferencji ministerialnej WTO w Seattle nastąpił jednak nagły wzrost publicznego zainteresowania kwestią dalszej liberalizacji handlu. Polityka handlowa, której nie ograniczały już taryfy celne i kontyngenty taryfowe, stała się nierozdzielnie związana z polityką socjalną i środowiskową państwa, jak również z ogólnymi krajowymi strategiami rozwoju.

Może to prawda, jednak nie istnieje żaden powód, dla którego polityka handlowa miałaby wpływać na inne obszary



polityki publicznej. UE zobowiązuje się bowiem do zapewnienia, aby jej umowy handlowe pozostawiały Unii i państwom członkowskim całkowitą swobodę stanowienia prawa w interesie publicznym.

Opinia publiczna wyraża wiele realnych obaw, wspierając jednocześnie debatę dotyczącą kwestii handlowych. Pojawia się jednak również wiele informacji budzących niepotrzebną niepewność, szczególnie na temat TTIP. Ludzie potrzebują faktów, nie bajek.

## W jaki sposób opracowano nową strategię „Handlu z korzyścią dla wszystkich”? Co Komisja chce osiągnąć?

Nowa strategia ma na celu zwiększenie skuteczności polityki handlowej UE, jeśli chodzi o tworzenie możliwości eksportowych, które z kolei przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy w całej Europie. Strategia ta jest ukierunkowana zarówno na interesy, jak i na wartości. Ustanowiono w niej jasny plan działania na potrzeby przyszłych negocjacji.

Ma ona również na celu zwiększenie przejrzystości prowadzenia polityki handlowej poprzez otwarcie negocjacji na większą kontrolę publiczną. W istocie nowa strategia stanowi bezpośrednią odpowiedź na intensywną debatę publiczną dotyczącą handlu w UE. Przejrzystość stanowi centralny element tej debaty, w związku z czym Komisja – w ramach przygotowywania strategii – przeprowadziła konsultacje z przedstawicielami grup społeczeństwa obywatelskiego i przedstawicielami rządów. W ten sposób daje ona wyraz zobowiązaniu Komisji Junckera, aby słuchać obaw obywateli UE i odpowiadać na nie.

## Jakie praktyczne zmiany wiążą się ze strategią „Handlu z korzyścią dla wszystkich”?

Nowa strategia składa się z czterech części: skuteczności, przejrzystości, wartości i negocjacji. Wspomnę tylko o kilku kluczowych punktach.

W celu zapewnienia większej skuteczności zaktualizujemy naszą politykę tak, aby odzwierciedlała nowe realia, takie jak powstanie globalnych łańcuchów wartości, gospodarka cyfrowa i handel usługami. Pragniemy bliższego partnerstwa z państwami członkowskimi, Parlamentem Europejskim i zainteresowanymi stronami. W szczególności chcemy pomóc małym i średnim przedsiębiorstwom w zawieraniu wszelkich przyszłych umów handlowych.

Jeżeli chodzi o kwestię przejrzystości, rozszerzamy zakres środków w rozmowach i negocjacji w sprawie TTIP na wszystkie negocjacje handlowe UE.

W odniesieniu do wartości obiecaliśmy chronić prawo UE i jej państw członkowskich do regulacji zgodnych z interesem publicznym. Przyszłe umowy będą zaś obejmowały obszary, takie jak zrównoważony rozwój oraz sprawiedliwy i etyczny handel.

W kwestii negocjacji nasz plan działań obejmuje ponowne ożywienie rozmów w ramach WTO, rozpoczęcie nowych negocjacji z Australią i Nową Zelandią oraz zapewnienie skutecznej realizacji umów z państwami Afryki i Karaibów.

### DG DS. HANDLU

► [ec.europa.eu/trade/](http://ec.europa.eu/trade/) oraz [twitter.com/trade\\_eu](https://twitter.com/trade_eu)

Strona internetowa komisarzy Cecylii Malmström

► [bit.ly/malmstromeu](http://bit.ly/malmstromeu)

# FAKTY I LICZBY

Wspólna polityka handlowa stanowi centralny punkt integracji europejskiej od momentu wejścia w życie traktatu rzymskiego, czyli od blisko 60 lat. Obecnie UE jako największy eksporter i importer na świecie znajduje się w samym centrum złożonej światowej sieci umów handlowych, pomagając uczynić z handlu kluczowy czynnik napędzający wzrost gospodarczy i zatrudnienie w Europie.

**1957**

Traktat rzymski ustanawiający wspólną politykę handlową

**1960**

Komisja prowadzi negocjacje w imieniu państw członkowskich podczas rundy Dillona w ramach obrad w sprawie handlu

**1968**

Wprowadzenie pierwszego rozporządzenia antydumpingowego EWG

**1971**

Ogólny system preferencji taryfowych (GSP) wchodzi w życie w celu zapewnienia wsparcia dla krajów rozwijających się

**1972**

Pierwsza umowa o wolnym handlu z dużym partnerem – Szwajcarią

**1995**

Ustanowienie Światowej Organizacji Handlu

**1996**

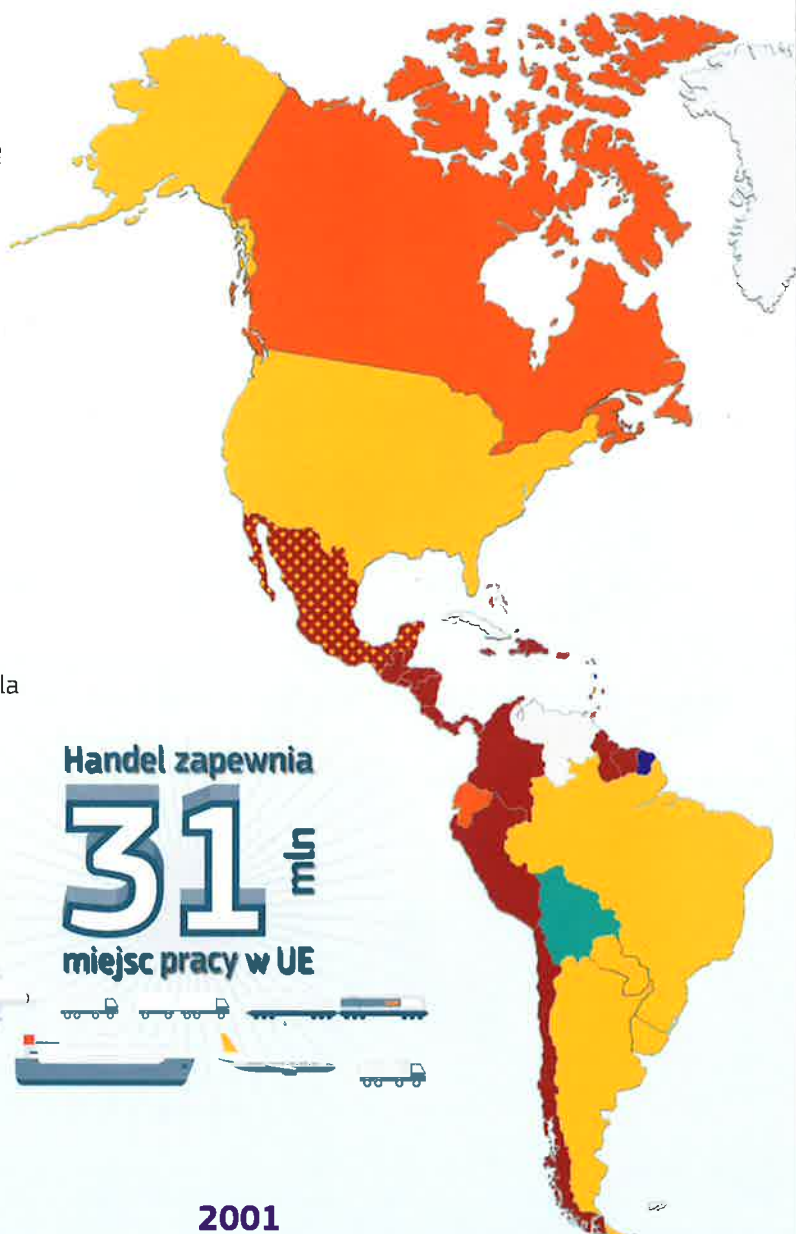
Rozpoczęcie strategii dostępu do rynku w celu otwarcia nowych rynków dla eksporterów z UE

**2000**

Umowa z Kotonu otwiera drogę do umów o partnerstwie gospodarczym z państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku

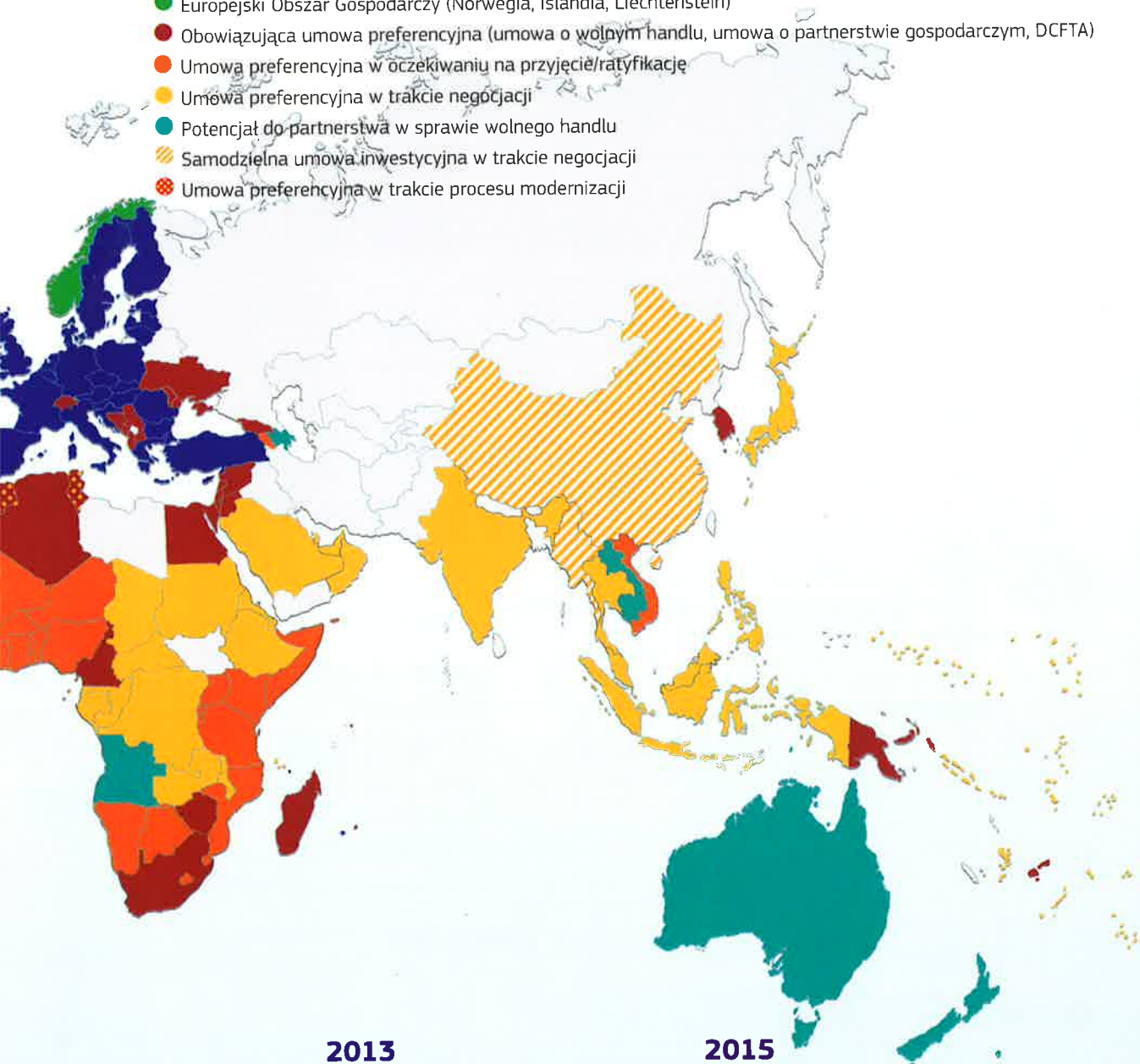
**2001**

Rozpoczęcie rundy dauhańskiej WTO, której kluczowym celem była poprawa perspektyw handlowych krajów rozwijających się



## SYTUACJA HANDLOWA UE – wrzesień 2016 r.

- UE i unia celna (Andora, Monako, San Marino, Turcja)
- Europejski Obszar Gospodarczy (Norwegia, Islandia, Liechtenstein)
- Obowiązująca umowa preferencyjna (umowa o wolnym handlu, umowa o partnerstwie gospodarczym, DCFTA)
- Umowa preferencyjna w oczekiwaniu na przyjęcie/ratyfikację
- Umowa preferencyjna w trakcie negocjacji
- Potencjał do partnerstwa w sprawie wolnego handlu
- Samodzielna umowa inwestycyjna w trakcie negocjacji
- Umowa preferencyjna w trakcie procesu modernizacji



**2008**  
Wchodzi w życie pierwsza  
umowa o partnerstwie  
gospodarczym – UE–Cariforum

**2013**  
Rozpoczęcie rozmów dotyczących  
transatlantyckiego partnerstwa  
handlowo-inwestycyjnego (TTIP)  
z USA

**2015**  
Strategia UE „Handel z korzyścią dla  
wszystkich”, dzięki której polityka handlowa  
ma być bardziej odpowiedzialna, skuteczna  
i przejrzysta

Każdy dodatkowy  
**1 mld EUR**  
inwestycji z UE zapewnia

Zagraniczne  
przedsiębiorstwa stworzyły

**7,3**  
miliona  
miejsc  
pracy  
w UE

**14 000**  
nowych miejsc pracy

## UMOWY HANDLOWE UE DŁACZĄCY W SZYBOKOŚĆ KORZYŚCI

Umowy nie pozostawiają żadnych wątpliwości: korzyści z handlu i inwestycji są ogromne. Sprawia to, że polityka wolnego handlu UE jest istotnym źródłem wzrostu gospodarczego i zatrudnienia w Europie. Z tego względu Komisja dokłada wszelkich starań, aby zapewnić jeszcze lepsze połączenie Europy z gospodarką globalną.

Unia Europejska jest największą gospodarką na świecie, największym eksporterem i importerem oraz największym inwestorem i odbiorcą inwestycji zagranicznych. Choć mieszka w niej zaledwie 7 % ludności świata, skupia ona ponad jedną czwartą światowego bogactwa mierzonego produktem krajowym brutto (PKB) – całkowitą wartością wytwarzanych towarów i usług. A do takiego bogactwa przyczynia się w znacznej mierze handel. Europejski handel zagraniczny towarami i usługami stanowi 35 % unijnego PKB, co jest o pięć punktów procentowych więcej niż w przypadku USA. Unia jest obecnie źródłem utrzymania 31 mln osób w UE, czyli jednej trzeciej siły roboczej, jest uzależnione od eksportu. W przyszłości liczba ta będzie nadal wzrastać.

### Mówimy jednym głosem

Wspólny rynek, który zapewnia swobodny przepływ towarów, usług, osób i kapitału w granicach UE, jest fundamentem jednolitej Unii do tworzenia miejsc pracy dzięki wymianie

handlowej z innymi państwami i regionami. Odpowiedzialność za ten rynek spoczywa na UE, a nie na rządach krajowych. UE zarządza 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.

Łatwo dostrzec korzyści płynące z takiego silnego wspólnego podejścia. Intensywniejsza wymiana handlowa oznacza większy wzrost gospodarczy w państwach członkowskich, co może być pomocne w przezwyciężeniu kryzysu gospodarczego. Handel zagraniczny od wielu dekad odgrywa dynamiczną rolę w napędzaniu wzrostu gospodarczego. W latach 1999–2010 wymiana handlowa z resztą świata podwoiła się, a niemal trzy czwarte importu do UE objęte jest zerową lub obniżoną stawką celną. Unia jest największym partnerem handlowym dla 59 państw. Dla porównania, w przypadku



# HANDEL OZNACZA MIEJSCA PRACY WPŁYW HANDLU NA ZATRUDNIENIE DOCHODY

**Zależność między handlem a zatrudnieniem jest oczywista. Przedsiębiorstwa w UE konkurują z innymi eksportując do państw reszty świata niemal tyle samo co Chiny, a więcej niż przedsiębiorstwa z USA czy z jakiegokolwiek innego państwa. Dzięki temu zatrudnienie w UE obejmuje 31 mln Europejczyków. Innymi słowy, co siódme miejsce pracy w UE jest zależne od eksportu.**

**H**andel zachęca przedsiębiorstwa do restrukturyzacji i innowacji, umożliwiając zarówno im, jak i pojedynczym obywatelom korzystanie z możliwości, jakie oferuje nieustannie zmieniający się globalny rynek.

Wzrost sieci handlu i inwestycji stają się jednak coraz bardziej złożone. Produkcja towarów nie odbywa się już tylko w jednym państwie. Często towary składają się z surowców i komponentów pochodzących z całego świata. Własność intelektualna (np. patenty), usługi i inwestycje również dodają produktowi końcowemu wartości. Takie globalne łańcuchy wartości stają się coraz bardziej złożone.

Złożoność ta sprawia, że trudno jest zmierzyć zależności między wartością na handel a rynkami docelowymi. Nie da się już obliczyć, jak wiele miejsc pracy wspieranych jest przez działalność eksportową w danym państwie wyłącznie przez wzgląd na przedsiębiorstwa zarządzające eksportem. Należy również wziąć pod uwagę miejsca pracy w przedsiębiorstwach dostarczających czynniki produkcji, takie jak surowce, komponenty i usługi. W coraz większym stopniu działania te wykraczają poza granice państw.

Konkurencyjność europejskich przedsiębiorstw zależy również od możliwości uzyskania przez nie dostępu do czynników produkcji spoza UE po konkurencyjnych cenach. Jeżeli chodzi o zatrudnienie, handel nie ogranicza się bowiem do eksportu, lecz działa w obie strony.

## Wpływ handlu na zatrudnienie i dochody

W 2015 r. DG ds. Handlu i Wspólne Centrum Badawcze przeprowadziły badanie dotyczące wpływu handlu na zatrudnienie i dochody (zob. link poniżej). Badanie wykazało, że handel stwarza możliwości dla wszystkich pracowników,

zarówno o wysokich, jak i niższych kwalifikacjach. Ujawniło ono bowiem, że praca związana z eksportem jest zazwyczaj lepiej opłacana niż praca w innym obszarze gospodarki. Badanie wykazało również, że eksport z UE wspiera znaczną część miejsc pracy w niemal wszystkich państwach w całej UE.

Połączenie sił jest korzystne dla wszystkich. Ponad 16 % Europejczyków pracujących na stanowiskach związanych z eksportem mieszka w innym państwie UE niż państwo, z którego eksportuje się produkt gotowy lub usługę końcową.

Przykładowo niemiecki eksport zapewnia 6 200 000 miejsc pracy w Niemczech oraz przyczynia się do istnienia 1 300 000 miejsc pracy w przedsiębiorstwach produkujących komponenty lub świadczących usługi w innych państwach członkowskich. Kolejne 870 000 Niemców pracuje na stanowiskach związanych z eksportem z innych państw członkowskich do państw poza UE. Przykład ten pokazuje korzyści płynące z jednolitego rynku UE i jego

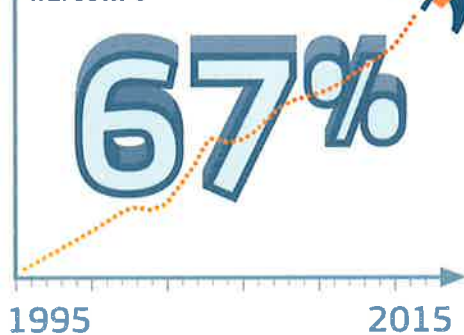
kluczową rolę w utrzymaniu konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw.

Ponadto eksport z UE wspiera 19 mln miejsc pracy poza Unią w przedsiębiorstwach dostarczających surowce i komponenty oraz świadczących usługi. To, co jest zatem korzystne dla Europy, jest również korzystne dla naszych partnerów. W świecie objętym globalizacją interesy gospodarcze są w coraz większym stopniu od siebie zależne.

## Eksport z UE: wpływ na zatrudnienie i dochody

► [bit.ly/exporeffects](http://bit.ly/exporeffects)

**W ciągu ostatnich 20 lat liczba miejsc pracy w UE, które są zależne od eksportu, wzrosła o**



# TTIP – BARDZO KRÓTKIE WPROWADZENIE

**Transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne (TTIP). Niewątpliwie każdy miał już o nim słyszeć lub czytać – nie tylko dlatego, że jest to jeden z 10 priorytetów obecnej Komisji. W jaki jednak sposób TTIP – porozumienie handlowe nowej generacji funkcjonowałoby w praktyce? Dlaczego to partnerstwo byłoby korzystne dla nas wszystkich? Co z pojawiającymi się na jego temat mitami?**

**T**TTIP składałoby się z trzech głównych części: dostępu do rynku, współpracy regulacyjnej i zasad. Pierwsza część obejmowałaby wzajemne otwarcie naszych rynków. Dzięki TTIP należności celne nakładane obecnie na unijnych eksporterów podczas odprawy celnej w USA zostałyby obniżone lub wyeliminowane. TTIP ułatwiłoby również przedsiębiorstwom oferowanie wielu rodzajów usług i zdobywanie zamówień publicznych w USA oraz szybszą odprawę celną produktów.

Dzięki współpracy regulacyjnej właściwe organy z UE i USA połączyłyby siły, aby pomóc obniżyć koszty biurokracji dla eksportujących przedsiębiorstw, np. związane z koniecznością dwukrotnego testowania produktów i dopuszczania ich na rynek. Koszty te są szczególnie dotkliwe dla małych przedsiębiorstw. Organy regulacyjne sprawdziłyby, które

normy unijne i amerykańskie są równoważne, oraz prowadziłyby ściślejszą współpracę przy opracowywaniu przepisów w przyszłości, np. dotyczących samochodów elektrycznych. Wszystko to odbywałoby się bez uszczerbku dla ochrony ludzi i środowiska.

Ponadto dzięki nowym i jaśniejszym zasadom dotyczącym wymiany handlowej pomiędzy obiema stronami wymiana taka odbywałaby się w łatwiejszy i sprawiedliwszy sposób. Zasady te objęłyby różnorodne kwestie – od biurokracji przy odprawie celnej po wolną i uczciwą konkurencję. Wdrożono by również środki, które pomogłyby małym przedsiębiorstwom w pełni korzystać z TTIP.

TTIP przyniosłoby oczywiste korzyści wszystkim Europejczykom. Poniżej przedstawiono sześć najważniejszych:



## Rozwój gospodarki

Handel jest ważny dla naszej gospodarki. Ze zgromadzonych danych wynika, że umowy handlowe UE stymulują wzrost gospodarczy oraz tworzą nowe możliwości dla unijnych przedsiębiorstw.



## Tworzenie większej liczby lepiej płatnych miejsc pracy

31 milionów miejsc pracy w Europie jest uzależnionych od eksportu. Badania pokazują ponadto, że takie miejsca pracy mogą być aż 16 % lepiej płatne niż miejsca pracy innego rodzaju. Obecnie 5 milionów takich miejsc pracy jest uzależnionych od eksportu do USA, a dzięki TTIP powstałoby ich jeszcze więcej.



## Kształtowanie globalizacji

TTIP wyznaczyłoby nowe podstawowe zasady i normy. Mogłyby one posłużyć za wzór dla światowego handlu. To z kolei mogłoby nam pomóc w utrzymaniu wpływów i promowaniu naszych interesów w świecie, w którym coraz większą rolę odgrywają szybko rozwijające się gospodarki.



## Pobudzenie inwestycji

Już obecnie UE oraz USA są największymi inwestorami zagranicznymi w swoich gospodarkach. TTIP wprowadziłoby jasne i przewidywalne zasady, które wspierałyby rozwój i konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw, przyczyniając się w ten sposób do generowania wzrostu i tworzenia miejsc pracy.



## Ochrona praw pracowniczych i ochrona środowiska naturalnego

W ramach TTIP na pierwszym planie znalazłby się zrównoważony rozwój. Pomogłoby to zapewnić zrównoważone, rozliczalne i przejrzyste zarządzanie globalnymi łańcuchami dostaw przez przedsiębiorstwa. Obejmowałoby ono również przepisy szczegółowe dotyczące najróżniejszych kwestii – od różnorodności po międzynarodowe normy pracy.



## Oferowanie konsumentom większego wyboru

Otwarcie naszych rynków oznaczałoby szerszą ofertę towarów i usług dla konsumentów i przedsiębiorstw.



## BALENIE MITÓW

Wskół TTIP narosły pewne mity co do jego przyszłych konwencji, przy czym towarzyszące im twierdzenia są nielożne. Najczęściej przytaczane są następujące argumenty.

### Mit 1

TTIP obniży standardy dotyczące bezpieczeństwa żywności w Europie”.

### Fakty

TTIP nie spowoduje obniżenia żadnego z wysokich standardów UE dotyczących bezpieczeństwa żywności. Sposób, w jaki regulujemy takie kwestie, jak organizmy zmodyfikowane genetycznie (GMO) i bezpieczeństwo żywności, nie zmieni się. TTIP nie będzie zmuszało UE do importu żywności zmodyfikowanej genetycznie, która nie została jeszcze zatwierdzona przez organy regulacyjne UE, ani wołowiny z hodowli opartej na stosowaniu hormonów lub mięsa pochodzącego od klonów zwierząt.

Umożliwi ono jednak organom regulacyjnym UE i USA wspólną pracę, aby pomóc w ułatwieniu eksportu i importu przy pełnym poszanowaniu naszych przepisów dotyczących bezpieczeństwa żywności.

### Mit 2

TTIP umożliwi potężnym przedsiębiorstwom amerykańskim wytyczanie rządowi procesów sądowych”.

### Fakty

Państwa UE podpisały ponad 1 400 umów inwestycyjnych między sobą, a także z innymi państwami nienależącymi do UE, aby przyciągnąć zagranicznych inwestorów.

Umowy te obejmują system rozstrzygania sporów między inwestorami a rządami zwany rozstrzygnięciem sporów między inwestorem a państwem lub ISDS.

W TTIP chcemy zastąpić ISDS nowym systemem sądów ds. inwestycji (ICS). Skłoniłby on rządy do przestrzegania czterech podstawowych gwarancji dla inwestorów, jednocześnie wyraźnie chroniąc prawo rządów do wprowadzania regulacji dotyczących w interesie publicznym.

Inwestor będzie mógł wnieść sprawę do ICS, wyłącznie gdy wykaże, że rząd naruszył co najmniej jedną z tych czterech gwarancji. UE i USA wyznaczą posiadających pełne kwalifikacje niezależnych sędziów, którzy będą musieli przestrzegać rygorystycznego kodeksu postępowania. Rządy i inwestorzy będą mieli prawo do odwołania się od decyzji sądu. Dostęp do przesłuchań i wszelkich dokumentów dotyczących sprawy będzie otwarty dla publiczności.

## Nowa umowa z Kanadą

UE zakończyła niedawno negocjacje dotyczące kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA) z Kanadą.

Umowa ta – gdy będzie już stosowana – zapewni unijnym przedsiębiorstwom większe możliwości rynkowe w Kanadzie i będzie wspierać tworzenie miejsc pracy w Europie. Przyniesie rozwiązania wielu kwestii, aby ułatwić prowadzenie interesów z Kanadą – od zniesienia należności celnych i zlikwidowania ograniczeń dla unijnych przedsiębiorstw w dostępie do kanadyjskich zamówień publicznych po otwarcie kanadyjskiego rynku usług i pobudzenie większych inwestycji w obu kierunkach.

Oprócz zapewnienia korzyści gospodarczych umowa będzie także obejmowała postanowienia służące ochronie środowiska oraz ochronie zdrowia i bezpieczeństwa konsumentów.

### Mit 3

„TTIP zmusi rządy UE do prywatyzacji sektora usług publicznych, na których wszyscy polegamy”.

### Fakty

Każda umowa handlowa UE zawiera szczególne gwarancje dotyczące usług publicznych. Po podpisaniu takich umów rządy nadal mogą zarządzać usługami publicznymi według własnego uznania.

Mogą na przykład nadal definiować zakres „usług publicznych” dowolnie szeroko i swobodnie decydować o przypadkach, w których zezwalają na świadczenie danej usługi wyłącznie w ramach sektora publicznego. W TTIP nie ma zapisów, które uniemożliwiłyby rządowi przywrócenie świadczenia przez sektor publiczny takiej usługi publicznej, która została wcześniej zlecona podmiotom prywatnym. Przy czym nieprzedłużenie umowy z przedsiębiorstwem o świadczenie usługi publicznej nie stanowi też podstawy do ubiegania się o odszkodowanie.

Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji (TTIP) w przybliżeniu

- [ec.europa.eu/ttip](http://ec.europa.eu/ttip)
- [twitter.com/@EU\\_TTIP\\_team](https://twitter.com/EU_TTIP_team)



# PRZEJRZYSTOŚĆ, SŁUCHANIE, DZIAŁANIA INFORMACYJNE PRAWIDŁOWE PROWADZENIE POLITYKI HANDLOWEJ

© EU/EP

Zapewnienie przejrzystości, uważne słuchanie i dotarcie do każdej zainteresowanej osoby stanowią najważniejsze kwestie w pracy Komisji nad polityką handlową. Są to również główne priorytety komisarz Malmström. Wynika to z tego, że prawidłowe prowadzenie polityki – takiej, z której jak najwięcej Europejczyków odniesie korzyści – oznacza zaangażowanie na każdym etapie wszystkich, w których interesie leżą wyniki negocjacji handlowych.

**S**kuteczna polityka handlowa wymaga rozległego wsparcia, dlatego DG ds. Handlu dokłada starań w zakresie zapewniania przejrzystości, wsłuchiwania się w głos obywateli i działań informacyjnych, tak aby żadna zainteresowana strona nie czuła się wyłączona. Oczywiście dotyczy to w pierwszej kolejności ogółu społeczeństwa. Szybkie zastosowanie ma tutaj internet, dzięki któremu można dowiedzieć się więcej na temat życzeń ludzi i ich obaw w odniesieniu do polityki handlowej UE. W przypadku samego TIP DG ds. Handlu przeprowadziła cztery konsultacje online. Publikuje również regularnie posty na Twitterze dotyczące jej prac związanych z negocjacjami i wdrażaniem umów handlowych (zob. poniżej).

DG ds. Handlu ściśle współpracuje również z przedstawicielstwami Komisji w państwach członkowskich UE, aby skuteczniej docierać do obywateli ze swoim przekazem, oznaczając życzenia i obawy ludzi i w odpowiedni sposób na nie reagować.

Praca przedstawicielstw obejmuje wystąpienia w ramach publicznych debat i konferencji, docieranie do ministrów rządu, urzędników, parlamentarzystów i grup interesu oraz doradzanie DG ds. Handlu w kwestiach o szczególnym znaczeniu na szczeblu lokalnym. Przedstawicielstwa prowadzą

również dialog ze społeczeństwem na Twitterze i opracowują treść stron internetowych.

Zasadnicze znaczenie mają oczywiście rządy krajowe. Komisja otrzymuje od państw członkowskich wytyczne negocjacyjne w przypadku wszystkich podejmowanych negocjacji handlowych. Państwa członkowskie muszą jednomyślnie zatwierdzić wytyczne i ujmują w nich omawiane kwestie oraz wszelkie dozwolone granice, jakie mogą wyznaczyć rządy. Następnie w trakcie procesu negocjacyjnego DG ds. Handlu prowadzi konsultacje z rządami za pośrednictwem cotygodniowego Komitetu ds. Polityki Handlowej Rady. Negocjatorzy z Komisji biorą w tym czasie udział w wielu różnych spotkaniach – od szczegółowych technicznych dyskusji między urzędnikami ds. polityki handlowej po spotkania z ministrami.

Komisja na bieżąco informuje Parlament Europejski o przebiegu negocjacji. Dokonuje tego głównie za pośrednictwem Komisji Handlu Międzynarodowego w Parlamencie (znanej jako „INTA”). Komisarz Malmström dokłada zdecydowanych starań, aby dotrzeć do członków parlamentów w państwach członkowskich. Od początku 2015 r. spotkała się z 21 parlamentami krajowymi.

## Wzrosło zainteresowanie spotkaniami społeczeństwa obywatelskiego w sprawie handlu i bierze w nich udział coraz więcej organizacji i pojedynczych osób.”

### Radcy ekspertów zewnętrznych

DG ds. Handlu spotyka się również regularnie z ekspertami wewnętrznymi w celu skorzystania z ich porad. Na przykład na początku rozmów w sprawie TTIP DG ds. Handlu powołała grupę doradczą składającą się z 16 osób. Jej członkowie pochodzą z różnych środowisk i dysponują szerokim doświadczeniem w zakresie przemysłu i handlu, spraw konsumentów, praw pracowniczych i ochrony środowiska. Członkowie grupy doradczej mają dostęp do kluczowych dokumentów – nawet ofert składanych USA dotyczących otwarcia rynków UE, które w innym przypadku są poufne. W zamian zapewniają DG ds. Handlu wysokiej jakości doradztwo w kwestiach będących przedmiotem negocjacji. Szczegóły dotyczące członków i sprawozdania z posiedzeń dostępne są online (zob. link poniżej).

DG ds. Handlu pragnie również wysłuchać innych grup mających interes w polityce handlowej UE, spotyka się zatem regularnie z przedstawicielami dużych i małych przedsiębiorstw oraz organów przemysłowych. Wymiana handlowa odbywa się w końcu na mechanizmach prowadzenia interesów, ich wkład jest zatem niezbędny. DG ds. Handlu słucha jednak również osób z organizacji konsumenckich i różnego rodzaju organizacji pozarządowych, izb handlowych oraz związków pracodawców i stowarzyszeń branżowych, związków zawodowych, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz ośrodków analitycznych i badaczy. Odbywa się to zarówno w sposób formalny, jak i nieformalny.

Od 2014 r. liczba formalnych spotkań wzrosła do 25 rocznie. DG ds. Handlu wprowadziła również innowacyjne formaty – od wydarzeń na szeroką skalę, takich jak Dzień Polityki Europejskiej w 2015 r., po mniejsze warsztaty dotyczące szczególnych obszarów polityki handlowej, takich jak międzynarodowe negocjacje w sprawie umowy handlowej w sprawie towarów środowiskowych. Dzięki innym formalnym spotkaniom zainteresowane strony otrzymują regularne aktualizacje dotyczące opracowywania polityki lub rund negocjacyjnych.

Wzrosło zainteresowanie spotkaniami społeczeństwa obywatelskiego w sprawie handlu i bierze w nich udział coraz więcej organizacji i pojedynczych osób. W bazie danych DG ds. Handlu zarejestrowanych jest obecnie ponad 440 grup społeczeństwa obywatelskiego, co oznacza wzrost o 40 %

w porównaniu ze stanem z 2013 r. W 2014 r. DG ds. Handlu rozpoczęła organizację specjalnych wydarzeń podczas rund negocjacyjnych w sprawie TTIP, tak aby grupy interesów mogły przyjść i omówić swoje priorytety z negocjatorami z UE i z USA. Na spotkaniu grupy interesów TTIP w lutym 2016 r. pojawiło się ponad 400 osób. Spośród nich 80 przedstawiło zespołowi prezentacje i odpowiedziało na jego pytania. DG ds. Handlu spotyka się również nieformalnie z grupami przemysłowymi, związkami zawodowymi, grupami konsumentów oraz grupami ekologów. Ponadto drzwi negocjatorów pozostają otwarte dla każdego, kto zechce wyrazić swoje nadzieje lub obawy.

### Udostępnianie dokumentów

Ostatnią istotną kwestią jest udostępnianie dokumentów. Celem jest udostępnienie jak największej liczby dokumentów dotyczących polityki handlowej – nie tylko rządów i posłom do Parlamentu Europejskiego, lecz również ogółowi społeczeństwa. Na przykład w przypadku TTIP DG ds. Handlu poczyniła bezprecedensowy krok, publikując ponad 500 dokumentów online. Obejmują one stanowiska negocjacyjne przedstawiające cele UE w poszczególnych obszarach, propozycje tekstu (tekstów prawnych), arkusze informacyjne i najczęściej zadawane pytania, komunikaty prasowe i noty informacyjne oraz sprawozdania z badań i spotkań.

DG ds. Handlu zawarła również porozumienie ze swoimi partnerami z USA, zgodnie z którym rządy państw członkowskich UE mogą obecnie ustanawiać w swoich stolicach czytelnie. W czytelniach tych ministrowie rządu i urzędnicy oraz członkowie parlamentów krajowych mogą mieć dostęp do tzw. „tekstów skonsolidowanych”. Negocjatorzy UE i USA wspólnie pracują nad tymi tekstami prawnymi, mają zatem do nich dzielone prawo własności.

### Polityka handlowa i ty

► [bit.ly/tradepolicy](http://bit.ly/tradepolicy)

### TTIP – Dokumenty i wydarzenia

► [bit.ly/ttipdocs](http://bit.ly/ttipdocs)

### Na Twitterze:

► [@Trade\\_EU](https://twitter.com/Trade_EU)

► [@EU\\_TTIP\\_Team](https://twitter.com/EU_TTIP_Team)

**Więcej informacji na temat polityki  
handlowej UE:**

**[ec.europa.eu/trade](http://ec.europa.eu/trade)**



**@Trade\_EU na Twitterze**