



North American
European Union
Agricultural
Conference

NAE(19)4519:1 – DA/FG/jk

39 Konferencja Rolnicza AP-UE

**39th North American and European Union
Agricultural Conference
18th-20th September 2019 in Copenhagen, Denmark**

**SESJA 2: HANDEL MIĘDZYNARODOWY A ROLNICTWO: JAK
NAWIGOWAĆ PO WZBURZONYM MORZU?**

PERSPEKTYWA UNII EUROPEJSKIEJ

**ROLA ROLNICTWA I BRANŻY ROLNO-SPOŻYWCZEJ W UNIJNEJ
GOSPODARCE**

Europejska branża rolno i rolno-spożywcza zatrudnia 44 mln osób, wytwarza 3,5% PKB Unii Europejskiej i odpowiada za 1/3 dodatniego bilansu handlowego o wartości 21,5 mld €. Unijne rolnictwo również szeroko zintegrowało się ze światowym rynkiem. W 2018 roku wartość handlu (import plus eksport) produktami rolnymi między UE a resztą świata wyniosła około 260 mld €, co stanowiło równowartość 7,0% pozaunijnego międzynarodowego handlu. W latach 2002-2018 wartość handlu wzrosła ponad dwukrotnie, co oznacza średni roczny wzrost na poziomie 5%. Eksport (5,8%) rósł szybciej niż import (4,3%).

UE stała się największym na świecie eksporterem produktów rolnych i rolno-spożywczych – całkowity obrót w zakresie eksportu to 138,1 mld €, co stanowi 7,2% całkowitego eksportu UE. Produkty rolne mogą być podzielone na trzy duże kategorie: produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego i artykuły spożywcze. Jeśli chodzi o eksport, to największą grupę stanowią artykuły spożywcze (57%), produkty pochodzenia zwierzęcego (21%) i roślinnego (22%) stanowią podobny odsetek. Duża część towarów wywożonych to dobra przetworzone, co podkreśla znaczenie uwzględnienia sektora pierwotnego i przetwórstwa w planach dotyczących strategii handlowej Unii Europejskiej.

Ponadto, ponad 30% surowców przetwarzanych przez unijną branżę rolno-spożywczą pochodzi spoza UE, co wskazuje na bliskie powiązania między rynkiem unijnym i światowym. Unia Europejska jest największym importerem produktów rolno-spożywczych (116,6 mld €), z których duża część pochodzi z krajów słabiej rozwiniętych (LDC).

Dlatego też wielostronne negocjacje handlowe powinny stać się priorytetem UE. Negocjacje rozpoczęte w 2001 r. w ramach dauhańskiej agendy rozwoju (DDA) stały się precedensem w zakresie globalnych negocjacji handlowych będących w stanie zagwarantować sprawiedliwe zyski dla różnych sektorów gospodarki i wszystkich członków WTO:

- kwestia dostępu do rynku oparta na zrównoważonym podejściu obejmującym prawo każdego z regionów do ustanowienia własnych celów w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego;
- wsparcie krajowe o charakterze mniej zakłócającym;
- opracowanie równoważnych norm produkcji w celu unikania podwójnych standardów na jednolitym rynku.

Ponadto prognozy dotyczące światowego wzrostu gospodarczego zostały przez wiele instytucji skorygowane w dół. Ryzyko słabszego rozwoju 28 państw UE jest poważne, opiera się ono przede wszystkim na informacjach o spowolnieniu płynących z największych unijnych gospodarek, niepewności związanej z brexitem oraz zagrożeń związanych z niepewnością w obszarze handlu. Jednak sektor rolny i rolno-spożywczy mają dobre perspektywy rozwoju. Prognozy zakładają, że produkcja zbóż w Europie będzie nadal rosła, z 283 mln ton do 325 mln ton w 2030 roku. Zakłada się, że produkcja mleka będzie rosła rocznie o 0,8% i w 2030 roku osiągnie poziom 182 milionów ton. Unijna produkcja drobiu będzie znacząco rosła przez cały analizowany okres (o ok. 4% w latach 2018-2030). Unijna produkcja i możliwości przetwórcze w sektorze oliwy z oliwek będzie nadal rozwijać się, co wzmocni pozycję UE jako eksportera netto. Jeśli prognozy w zakresie produkcji się sprawdzą, trzeba będzie koniecznie znaleźć nowe rynki zbytu poza jednolitym rynkiem UE, równocześnie rozwijając rynki nieżywnościowe.

WPLYW BREXITU NA UNIJNY SEKTOR ROLNICTWA

Kraje UE-27 są jednym z głównych dostawców na rynek Zjednoczonego Królestwa. Łączne obroty sektora rolno-spożywczego wynoszą ponad 45 mld €. W Zjednoczonym Królestwie import z UE-27 średnio wynosi od 70% do 99% całego importu. Dlatego też brexit wiąże się raczej z ryzykiem rynkowym niż potencjalnymi korzyściami.

Handel produktami rolnymi między Wielką Brytanią a UE-27 skupia się głównie na 5 krajach UE (Irlandia, Niemcy, Francja, Hiszpania, Belgia i w tzw. holenderskim „hubie”). Pokazuje to głęboką integrację tych gospodarek. Organizacja między sektorami będzie kluczowa dla stabilizacji.

Sektory, które niewielkim stopniu - niezależnie od wyniku negocjacji – odczują skutki brexitu to zboża, oleje roślinne (z wyjątkiem oliwy z oliwek) i jajka. Sektory, które najprawdopodobniej odczują zmiany w zakresie obrotów z tytułu eksportu do Wielkiej Brytanii to owoce i warzywa, wołowina, mleko i wino.

- **Priorytety europejskich rolników i spółdzielni w tych negocjacjach:**

Europejscy rolnicy i ich spółdzielnie domagają się prowadzenia negocjacji w kwestii brexitu w sposób płynny i uporządkowany. W tym okresie Unia Europejska musi bronić integralności zarówno Unii jak i jednolitego rynku.

1. *Utrzymanie dostępu do rynku Zjednoczonego Królestwa i wartości rynku wspólnotowego*

- ✓ UE i Zjednoczone Królestwo muszą utrzymać jak najbliższe stosunki handlowe przy jednoczesnej ochronie wartości rynku wspólnotowego.

W związku z przytłaczającą ilością problemów natury gospodarczej, Zjednoczone Królestwo powinno pozostać częścią jednolitego rynku oraz unii celnej, jak zostało to zagwarantowane. To pozwoliłoby na utrzymanie bezcłowej wymiany handlowej z UE oraz na zminimalizowanie barier pozataryfowych. Dla europejskiego sektora rolnego, taki wynik negocjacji byłby najbardziej zadowalający.

Jeśli takie porozumienie nie będzie możliwe do osiągnięcia, UE i Zjednoczone Królestwo

powinny skupić się na znalezieniu nowych układów celnych, które ułatwiłyby dalsze prowadzenie możliwie najbardziej stabilnej wymiany handlowej przy jednoczesnym zachowaniu integralności unijnego jednolitego rynku.

W związku z istniejącymi zobowiązaniami, negocjacje wokół brexitu nie powinny zakończyć się bez uzgodnienia bezcłowej wymiany handlowej między UE a Zjednoczonym Królestwem, aby uniknąć zastosowania restrykcyjnych taryf celnych WTO w handlu między Zjednoczonym Królestwem a UE.

- ✓ Całkowite uznanie systemów bezpieczeństwa żywnościowego oraz certyfikatów weterynaryjnych.
- ✓ Uniknięcie tworzenia nowych handlowych barier pozataryfowych w ramach wymagań celnych.
- ✓ Zachowanie równych warunków.

2. *Dynamiczna polityka eksportowa*

Unia Europejska musi nadal pracować nad dynamiczną polityką eksportową skupiającą się na rynkach rozwijających się w krajach trzecich, a także na najbardziej narażonych sektorach wymienionych powyżej, takich jak produkty mleczne, wołowina, wieprzowina, warzywa i owoce.

MIĘDZYNARODOWA AGENDA HANDLOWA UE

Polityka handlowa należy do wyłącznych kompetencji UE. Oznacza to, że to UE, a nie poszczególne państwa członkowskie mogą przyjmować przepisy w zakresie handlu i zawierać międzynarodowe umowy handlowe. Zakres wyłącznych kompetencji UE obejmuje nie tylko handel towarami lecz także:

- Usługi;
- handlowe aspekty własności intelektualnej.

UE ma również wyłączne kompetencje w innych obszarach, które mogą okazać się ważne dla polityki handlowej: transport, przepływu kapitału itd.

Przegląd aktualnie negocjowanych lub właśnie zawartych umów (lista nie jest ostateczna)

Kraj (region)	Umowa	Status
Australia	Umowa o wolnym handlu	Czwarta runda negocjacji odbyła się w pierwszym tygodniu lipca.
Kanada	CETA	CETA, wraz z przepisami w zakresie handlu, tymczasowo weszła w życie 21 września 2017 roku. Aby umowa ta mogła obowiązywać w całości, musi zostać przyjęta przez parlamenty krajowe państw członkowskich UE.
Chile	Aktualizacja umowy z Chile.	Piąta runda negocjacji rozpoczęła się 15 lipca 2019 r. w Brukseli.

Mercosur (Argentyna, Brazylia, Urugwaj i Paragwaj)	Umowa o wolnym handlu Mercosur	Negocjacje rozpoczęły się w maju 2010 r. Międzysesyjne negocjacje miały miejsce w dn. 13- 16 maja, kolejna tura negocjacji została zaplanowana na koniec czerwca/ początek lipca.
Indie	Umowa dotycząca handlu i inwestycji	Negocjacje rozpoczęły się w 2007 roku.
Indonezja	Umowa o wolnym handlu (FTA)	Negocjacje rozpoczęły się 1 września 2016 roku. Do tej pory przeprowadzono siedem tur negocjacji. Ósma tura negocjacji odbędzie się między 17 a 21 czerwca.
Japonia	Umowa o partnerstwie gospodarczym	Umowa weszła w życie 1 lutego 2019 r.
Meksyk	Zmodernizowana globalna umowa UE- Meksyk	W kwietniu 2018 roku Unia Europejska i Meksyk osiągnęły zasadnicze porozumienie w kwestii handlu w ramach zmodernizowanej globalnej umowy UE-Meksyk. Proces wdrażania najprawdopodobniej rozpocznie się na początku roku 2020.
Nowa Zelandia	Umowa o wolnym handlu	Negocjacje rozpoczęły się 1 października 2015 roku. W połowie lipca rozpocznie się piąta tura negocjacji.
Filipiny	Umowa o wolnym handlu	Negocjacje rozpoczęły się 1 grudnia 2015 roku.
Singapur	Umowa dotycząca handlu i inwestycji	Umowę między UE a Singapurem podpisano 19 października 2018 roku. 13 lutego 2019 roku przyjął ją Parlament Europejski, w tej chwili trwają procedury ratyfikacyjne, po zakończeniu których umowa zacznie obowiązywać.
Tajlandia	Umowa o wolnym handlu	Negocjacje rozpoczęto 1 marca 2013 r.
Stany Zjednoczone	Porozumienie o partnerstwie transatlantyckim w zakresie handlu i inwestycji	Negocjacje rozpoczęły się w 1 lipca 2013 r. W tej chwili są zawieszane.
Stany Zjednoczonego	Grupa wykonawcza EU- US	Wytyczne negocjacyjne gotowe w kwietniu 2019 r. Unijny mandat na potrzeby tych negocjacji nie obejmuje rolnictwa.
Ukraina	DCFTA	Od 1 stycznia 2016 roku Unia Europejska i Ukraina tymczasowo realizują Przekrojową i kompleksową umowę o wolnym handlu (DCFTA). Jest ona częścią szerszej umowy stowarzyszeniowej, której

		postanowienia w zakresie polityki i współpracy są tymczasowo stosowane od listopada 2014 roku.
Wietnam	Negocjacje na temat handlu i inwestycji	Rada analizuje porozumienie w celu podpisania go. Następnie, do końca czerwca poprosi Parlament Europejski o zgodę. Umowa zawarta z Wietnamem dotycząca ochrony inwestycji będzie także poddana procesowi ratyfikacji przez państwa członkowskie.

POWIĄZANE WYZWANIA DLA ROLNICTWA I BRANŻY ROLNO-SPOŻYWCZEJ

Wspólnie z WTO musimy zadbać o stworzenie bardziej przewidywalnych warunków handlowych. Im słabsza będzie Światowej Organizacji Handlu, tym większe będzie ryzyko wahań wynikających z zachodzących zmian politycznych, które obserwujemy u części największych biznesowych partnerów. Jednak z naszego punktu widzenia bardzo potrzebna jest reforma WTO w zakresie tworzenia światowych ram handlu, unikania zakłóceń na polu konkurencji oraz tworzenia prawnej struktury dla skarg i zapewniania przejrzystości przy ich rozpatrywaniu.

Z perspektywy unijnej bardzo ważnym jest, żeby zintensyfikować rozmowy na temat standardów produkcyjnych i zrównoważoności we wszystkich aspektach (gospodarczym, środowiskowym i społecznym). Rzeczywiście należy stworzyć wspólną płaszczyznę dla wszystkich „sojuszników” (USA, Kanada, Meksyk itd.) w zakresie najważniejszych kwestii, np. bezpieczeństwa żywności. Okno sposobności się zamyka. Nawet gdybyśmy byli w stanie wypracować wspólne stanowisko z naszymi partnerami handlowymi w niektórych obszarach bez wystarczających ram WTO, dzięki umowom dwustronnym, to nasz sektor nadal musiałby mierzyć się z wieloma wyzwaniami:

- 1- europejski sektor rolny i rolno-spożywczy wywozi głównie dobra przetworzone. Zmniejszenie barier pozataryfowych jest w związku z tym poważnym wyzwaniem w pogoni za nowymi rynkami zbytu. Rozdział ten musi stać się priorytetem dla negocjacji handlowych UE.
- 2- Unijny sektor rolny działa w nierównych warunkach gospodarczych ze względu na rozbieżności obecne na rynku energii i rynkach pochodnych, np. nawozów. Rozdział dotyczący energii i jej pochodnych powinien również uwzględnić tę kwestię.
- 3- Tak jak inne kraje będące dużymi producentami rolnymi, Unia Europejska musi stworzyć własną strategię dyplomacji ekonomicznej, która będzie korzystna dla naszego eksportu.
- 4- Zdobycie nowych rynków idzie ramię w ramię z ryzykiem wahań na tych rynkach, problemami technicznymi lub politycznymi czy kursem wymiany walut. W tych warunkach polityka promocji nie może być traktowana jako jedyne rozwiązanie. Podmioty potrzebują narzędzi wsparcia pozwalających im chronić się przed zagrożeniami nieobjętymi systemem bankowym.
- 5- Wspólna polityka rolna nieustannie prowadzi do wzrostu kosztów produkcji, co nie jest brane pod uwagę w międzynarodowych negocjacjach handlowych mimo wiodącej roli UE.
- 6- Dostęp do międzynarodowych rynków wiąże się również ze stworzeniem odpowiedniej logistyki i transportu, tak aby móc udostępniać szybko duże ilości wysokiej jakości dóbr. Trzeba koniecznie zwiększyć poziom spójności między unijnymi politykami w zakresie transportu i handlu.

- 7- Branża spożywcza zbyt odczuwa skutki oszustw żywnościowych wpływających na zachowania konsumentów. Niezmiernie ważne jest uznanie i ochrona oznaczeń geograficznych. Pozwoliłoby to rolnikom i spółdzielniom lepiej chronić ich inwestycje, a konsumenci skorzystaliby na dokładniejszych informacjach.
 - 8- Unia Europejska negocjuje porozumienia weterynaryjne niezależnie w każdym indywidualnym przypadku, co prowadzi do braku spójności w systemie kontroli sanitarnych. Jednolity rynek nie jest uznawany w stopniu wystarczającym, tymczasem Unia Europejska prowadzi negocjacje z krajami federalnymi, uznając je za jeden podmiot. Sytuacja ta jest źródłem niemożliwych do zaakceptowania zakłóceń konkurencji.
 - 9- Zwiększone wykorzystanie narzędzi ochrony handlu (np. środków antydumpingowych) do likwidacji polityk zgłoszonych i uzgodnionych na poziomie WTO powoduje coraz więcej niepewności co do kierunku, w którym zmierza handel.
-