

Nowe zjawiska i tendencje, pod red. S. Biernata i S. Dudzika, Warszawa 2009, s. 291.

⁴⁸ Por. orzeczenie ETS w sprawie *Decker*, pkt. 46.

⁴⁹ Por. orzeczenie C-158/96, par. 33; por. też orzeczenie ETS w sprawie *C-381/93 Komisja przeciwko Francji* [1994] ECR I-5145, par. 17.

⁵⁰ Por. orzeczenie C-158/96, par. 35; por. także orzeczenie ETS w połączonych sprawach *C-286/82 and 26/83 Luisi i Carbone przeciwko Ministerstwo Skarbu* [1984] ECR 377, pkt. 16, oraz w sprawie *C-204/90 Bachmann przeciwko Belgia* [1992] ECR I-249, pkt. 31.

⁵¹ Por. orzeczenie ETS w sprawie *C-398/95 SETTG przeciwko Ypourgos Ergasias* [1997] ECR I-3091, par. 23.

⁵² Por. orzeczenie C-158/96, par. 46; por. także orzeczenie ETS w sprawie *C-131/85 Gül przeciwko Regierungspräsident Düsseldorf* [1986] ECR 1573, par. 17.

⁵³ Por. orzeczenie C-158/96, par. 51; por. także przywołane przez ETS (w zakresie bezpieczeństwa publicznego) orzeczenie w sprawie *C-72/83 Campus Oil przeciwko Minister Przemysłu i Energii* [1984] ECR 2727, par. 33-36.

⁵⁴ Oczywiście, o ile nie są one ponoszone w ramach rozporządzeń koordynacyjnych.

⁵⁵ Por. orzeczenie ETS w sprawach połączonych *C-157/99 Geraets-Smits / Peerbooms* [2001] ECR I-05473.

⁵⁶ Por. orzeczenie ETS w sprawach połączonych *Müller-Fauré / Van Riet* [2003] ECR I-04509.

⁵⁷ Por. orzeczenia ETS w sprawach *Geraets-Smits / Peerbooms*, pkt. 53-54, *Müller-Fauré / Van Riet*, pkt. 38 oraz w sprawie *Vanbraekel*, pkt. 41-42. Pogląd ten Trybunał powtórzył również w swoich kolejnych orzeczeniach w sprawach: *C-8/02 Leichtle* [2004] ECR I-02641, pkt. 28; *C-372/04 Watts* [2006] ECR I-4325, pkt. 86, 89-90; *C-444/05 Stamatelaki* [2007] ECR I-3185, pkt. 21-22; *C-173/09 Elczinow* [2010] ECR I-08889, pkt. 36; *C-211/08 KE przeciwko Hiszpanii* [2010] ECR I-05267, pkt. 47; *C-512/08 KE przeciwko Francji* [2010] ECR I-08833, pkt. 30; *C-490/09 KE przeciwko Luksemburgowi* [2011] ECR I-00247, pkt. 34; *C-255/09 KE przeciwko Portugalii* (dotychczas nieopublikowane), pkt. 46.

⁵⁸ Por. orzeczenie ETS w sprawach *Geraets-Smits / Peerbooms*, pkt. 95 i n. Por. także: F. Pennings, *The Cross-Border Health Care Directive...*, op. cit., s. 432.

⁵⁹ Por. art. 52 w zw. z art. 62 TFUE.

⁶⁰ Por. również orzeczenie ETS w sprawie *C-222/95 Parodi* [1997] ECR I-03899, pkt. 31.

⁶¹ Por. opinia Rzecznika Generalnego Tesouro w sprawach *Decker i Kohll*, pkt. 49. Por. w tym względzie orzeczenia ETS w sprawach *C-204/90 Bachmann*, oraz *C-484/93 Svensson*.

⁶² Por. opinia Rzecznika Generalnego Tesouro w sprawach *Decker i Kohll*, pkt. 49.

⁶³ Por. *Prawo Unii Europejskiej. Zagadnienia systemowe. Prawo materialne i polityki* [red.] J. Barcz, Warszawa 2006, s. II-59. Por. również orzeczenie ETS w sprawie *C-5/77 Tedeschi* [1977] ECR 01555.

⁶⁴ Por. orzeczenie ETS w sprawie *Kohll*, pkt. 43.

⁶⁵ Por. dyrektywy wskazane w pkt. 47 orzeczenia ETS w sprawie *Kohll*.

⁶⁶ Narzędziem w tym względzie jest dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2001/83/WE z 6.11. 2001 r. w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi (DzUrz WE L 311 z 28.11.2001 r., s. 67).

⁶⁷ Por. orzeczenie ETS w sprawie *Kohll*, pkt. 49 oraz orzeczenie ETS w sprawie *Decker*, pkt. 45.

⁶⁸ Por. orzeczenie ETS w sprawie *Kohll*, pkt. 50.

⁶⁹ Por. orzeczenie ETS w sprawie *Kohll*, pkt. 51. Por. także orzeczenie ETS w sprawie *C-72/83 Campus Oil przeciwko Ministrowi Przemysłu i Energii* [1984] ECR 2727, pkt. 33-36.

⁷⁰ Takich wątpliwości nie miał również Trybunał, orzekając w sprawie *Kohll*, por. pkt. 52-54 tego orzeczenia.

⁷¹ Por. orzeczenie ETS w sprawie *C-288/89 Gouda*, pkt. 11 oraz orzeczenie ETS w sprawie *C-398/95 SETTG*, pkt. 23.

⁷² Por. orzeczenie ETS w sprawie *Kohll*, pkt. 49 oraz orzeczenie ETS w sprawie *Decker*, pkt. 45.

⁷³ Por. opinia Rzecznika Generalnego Tesouro w połączonych sprawach *Kohll i Decker*, pkt. 53. Por. również orzeczenia ETS w sprawie *C-415/93 Bosman*, [1995] ECR I-04921, oraz *C-137/94 Richardson* [1995] ECR I-03407, pkt. 18-29).

⁷⁴ Por. opinia Rzecznika Generalnego Tesouro w połączonych sprawach *Kohll i Decker*, pkt. 54.

⁷⁵ Przykłady takich sytuacji podaje R. Baeten, *Europeanization of national health systems. National impact and EU codification of the patient mobility case law*, raport dostępny pod adresem http://www.epsu.org/IMG/pdf/Baeten-Europeanisation-Healthcare-Systems_Patient-Mobility-26-09-12.pdf, s. 21.

⁷⁶ Por. G. Davies, *Welfare as a Service* (2002) 29 LIEI, s. 28.

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

STREFA WOLNEGO HANDLU UE–USA. PROBLEMATYKA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

Janusz Rowiński*

W dniu 17 czerwca 2013 roku podczas szczytu grupy G8 Jose Manuel Barroso, Barack Obama, Herman Van

Rompuy i David Cameron we wspólnym oświadczeniu zapowiedzieli rokowania, które mają doprowadzić do zawarcia między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki Umowy o transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*)¹. Umowa według oświadczenia ma mieć charakter umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu. Pierwsza, wstępna runda rozmów odbyła się już 8-12 lipca 2013 roku w Waszyngtonie.

Następna runda rozmów odbędzie się 6-11 października w Brukseli.

O zacieśnieniu współpracy gospodarczej między UE a USA i jej sformalizowaniu w postaci układu regionalnego dyskutowano już od dawna, ale bez widocznych efektów. Podejmowane próby kończyły się na projektach regionalnego porozumienia². Decyzję, będącą wstępem do rozpoczętych w lipcu rokowań, podjęto na szczycie UE–USA w listopadzie 2011 roku. Wówczas polecono Transatlantyckiej Radzie Ekonomicznej (*Transatlantic Economic Council*) utworzenie Grupy Roboczej Wysokiego Szczebla do spraw Zatrudnienia i Wzrostu (*High Level Working Group on Jobs and Growth – HLWG*), która miała przeanalizować możliwości ściślejszej integracji gospodarek UE i USA, w tym zwłaszcza prowadzącej do tworzenia nowych miejsc pracy oraz przyspieszającej wzrost gospodarczy. Grupę roboczą zobowiązano do przedstawienia pierwszej wersji propozycji w czerwcu 2012 roku. Przekazano je zleceniodawcom w postaci zwięzłego, trzystronicowego raportu podczas szczytu G20 (18-19 czerwca 2012 r. w Los Cabos w Meksyku)³. Raport końcowy HLWG, dwukrotnie dłuższy od wstępnego, ale również bardzo zwięzły, został opublikowany 11 lutego 2013 roku⁴. Jest on w zasadzie, jak można się było spodziewać, rozszerzoną i przeredagowaną pierwszą wersją. Stwierdzono w nim, że przeanalizowano różne metody, pobudzające rozwój transatlantyckiego handlu i inwestycji, w tym pięć następujących:

- (1) Możliwości likwidacji lub ograniczenia takich, powszechnie stosowanych w handlu towarami barier, jak cła i kontyngenty taryfowe;
- (2) Możliwości likwidacji lub ograniczenia przeszkód utrudniających handel towarami i usługami a także inwestycje. Przeanalizowano również możliwości zapobiegania nowym barierom;
- (3) Możliwości lepszej harmonizacji przepisów i norm;
- (4) Możliwości likwidacji lub ograniczenia zbyt licznych barier pozataryfowych (*non-tariff barriers*, „*behind the border*”), a także możliwości zapobiegania wprowadzania nowych barier tego rodzaju;
- (5) Możliwości ściślejszej współpracy, której celem byłoby stanowienie przepisów i zasad w tych sprawach o zasięgu światowym, którymi są zainteresowane obie strony, a także możliwości ściślejszej współpracy, umożliwiającej realizację wspólnych, globalnych celów gospodarczych.

Podstawowym wnioskiem raportu jest stwierdzenie, że wszechstronna umowa, regulująca wiele bilateralnych problemów handlowych i inwestycyjnych i przyczyniająca się do rozwiązania problemów globalnych, przyniosłoby obu stronom największe korzyści. Dlatego też autorzy raportu zalecają, aby każda ze stron rozpoczęła możliwie jak najszybciej prace przygotowawcze, niezbędne do rozpoczęcia rokowań. W umowie, zdaniem autorów raportu, powinny się znaleźć postanowienia szeroko otwierające na zasadzie wzajemności rynki dóbr, usług oraz inwestycji, zmieniające reguły handlu i ujednolicające w miarę możliwości systemy regulacyj-

ne. Takie porozumienie sprzyałoby powstawaniu nowych przedsiębiorstw i wzrostowi zatrudnienia, ponieważ nastąpiłoby zwiększenie obrotów handlowych i inwestycji u obu partnerów. Miałoby również wpływ na wprowadzanie nowych reguł w handlu światowym i światowych zasadach inwestowania. Szczególną uwagę negocjatorzy powinni, zdaniem autorów raportu, poświęcić: (1). dostępowi do rynków (2). problemom regulacyjnym i barierom pozataryfowym, (3). podstawowym zasadom i regułom współpracy mającej na celu rozwiązywanie ważnych dla obu stron problemów handlu światowego.

Dla handlu rolno-żywnościowego⁵ szczególnie ważny jest dostęp do rynków oraz problemy regulacyjne i bariery pozataryfowe. W związku z tym, celem porozumienia powinno być m.in. zniesienie wszystkich ceł we wzajemnym handlu, przy czym większości w dniu wejścia umowy w życie, a pozostałych (poza cłami na towary najwrażliwsze) możliwie jak najszybciej. Rozwiązanie problemu najwrażliwszych towarów autorzy raportu pozostawili negocjatorom.

W raporcie zwrócono uwagę, że korzyści z przyszłego porozumienia będą w znacznym stopniu zależeć od umiejętności UE i USA ograniczenia niekorzystnego wpływu barier pozataryfowych na handel i inwestycje, i budowania w ten sposób zintegrowanego rynku transatlantyckiego. Obie strony będą musiały ograniczyć bariery, w tym także koszty wynikające z ich istnienia, i skrócić przewlekłe postępowania administracyjne. Równocześnie każda ze stron powinna zachować prawo do ochrony zdrowia, środowiska i bezpieczeństwa w taki sposób i na takim poziomie, który uzna za właściwy. Za ważną sprawę uznano w raporcie znalezienie takich rozwiązań, aby bariery nie ograniczały innowacyjności przedsiębiorstw obu partnerów i ich konkurencyjności na rynkach światowych. Większy stopień zgodności mechanizmów regulacyjnych będzie rezultatem harmonizacji wprowadzanych w przyszłości regulacji oraz stosowania zasad równoważności (*equivalence*), wzajemnego uznawania (*mutual recognition*) i ewentualnie innych.

W handlu rolno-żywnościowym szczególnie poważną barierą pozataryfową są normy sanitarne i fitosanitarne (*Sanitary and Phytosanitary Standards – SPS*). Między innymi ze względu na istniejące rozbieżności w tej sprawie w raporcie zaproponowano ustanowienie forum dyskusji i współpracy, na którym byłyby omawiane dwustronne problemy. Podstawą działania forum powinny być, zdaniem autorów raportu, zasady Porozumienia w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych. Jedną z podstawowych zasad jest zgodność stosowanych środków z aktualnym stanem wiedzy i normami międzynarodowymi albo z opartą na zasadach naukowych oceną ryzyka, a kolejną ich stosowanie tylko w takim zakresie, jaki wynika z konieczności ochrony życia lub zdrowia ludzi, zwierząt i/lub roślin. Większość znajdujących się w raporcie zaleceń w sprawie SPS pochodzi z dokumentu wynegocjowanego podczas rundy urugwajskiej GATT i obowiązującego wszystkich członków Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization – WTO*), a zatem także UE i Stany Zjednoczone.

Barierami pozataryfowymi, utrudniającymi handel rolno-żywnościowy, są także techniczne bariery handlowe. Również te kwestie powinny być zdaniem autorów raportu dyskutowane na specjalnym forum i rozwiązywane zgodnie z ogólnymi zasadami (*horizontal disciplines*), sformułowanymi w Porozumieniu WTO w sprawie barier technicznych w handlu (*Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*). W tej dziedzinie w raporcie zaleca się większą otwartość, przejrzystość i ujednolicenie podejścia do procesów regulacyjnych i tworzenia norm. Jednym z celów powinno być ograniczenie zbędnych i uciążliwych procedur certyfikacji i testowania, a kolejnymi współpraca w ocenianiu zgodności i standaryzacji, a także tworzenie klimatu zaufania między jednostkami oceniającymi zgodność.

Zauważyć należy, że w raporcie brak sformułowania „umowa o wolnym handlu”. Znajduje się ono dopiero we wspólnym oświadczeniu z 17 czerwca 2012 roku. Jednakże od początku wiadomo był, że TTIP musi spełniać kryteria umowy o wolnym handlu, gdyż tylko taka umowa może zawierać postanowienia korzystniejsze dla stron niż klauzula najwyższego uprzywilejowania (por. art. XXIV GATT 1994 i art. V GATS).

Najprawdopodobniej w tym samym czasie, gdy polecono wykonać raport (koniec 2011 r.) rozpoczęto techniczne przygotowania do rokowań. Ostatnią fazą przygotowań w Unii Europejskiej był mandat negocjacyjny. Zgodnie z procedurą jego projekt opracowała Komisja Europejska, która będzie prowadzić rokowania. Zatwierdzenie mandatu przez państwa członkowskie nastąpiło na posiedzeniu Rady do Spraw Zagranicznych 14 czerwca 2013 roku. W tym samym terminie przygotowania zakończyły USA. W rezultacie w drugiej połowie czerwca 2013 roku zarówno UE, jak i USA były gotowe do rokowań. Według niektórych opinii będzie je można zakończyć w ciągu dwóch lat. Dotrzymanie tego terminu będzie jednak możliwe jedynie, jeśli rokowania będą bardzo intensywne, a obie strony gotowe do daleko idących ustępstw. Rokowania nie będą prowadzone przy przyjęciu zasady „dopóki wszystko nie jest uzgodnione nic nie jest uzgodnione”. Możliwe będzie zatem wprowadzanie w życie przed ich zakończeniem kwestii uzgodnionych, co świadczy o pośpiechu polityków, dążących do osiągnięcia jak najszybciej choćby częściowych efektów. Jest to również świadectwem, jak ważna jest dla obu stron w obecnej sytuacji gospodarczej liberalizacja wzajemnych obrotów handlowych i uregulowanie innych spraw hamujących integrację.

Problemy gospodarki żywnościowej

Pozycja UE i USA na światowych rynkach rolno-żywnościowych

Rokowania TTIP będą prowadzone w 24 grupach roboczych. Dla co najmniej dwóch grup, pierwszej, zajmującej się sprawami rynków rolnych i drugiej, której

powierzono kwestię przepisów weterynaryjnych i fitosanitarnych, problematyka gospodarki żywnościowej będzie podstawową. Jednakże niewątpliwie niektóre kwestie, negocjowane w tych dwóch grupach, będą również omawiane w innych (np. zajmującej się problematyką zdrowia).

Problematykę ściślejszego niż obecnie powiązania gospodarki żywnościowej UE z gospodarką żywnościową USA należy rozpocząć od ogólnej analizy pozycji obu partnerów na światowych rynkach rolno-żywnościowych (tabela 1). Brak w niej informacji za 2012 rok. Jednakże pozycje, zajmowane przez UE i USA w handlu międzynarodowym artykułami rolno-żywnościowymi nie zmieniają się od dziesięcioleci i wobec tego dane tabeli 1, choć kończą się na 2011 roku, doskonale charakteryzują aktualną sytuację.

Z tabeli 1 wynika, że największym światowym importerem i eksporterem artykułów rolno-żywnościowych (działy 1-24 HS) jest UE, której udział w handlu międzynarodowym produktami tej grupy przekracza nieznacznie 40%. Na drugim miejscu znajdują się USA z udziałem nieco powyżej 10%, czyli około czterokrotnie niższym niż UE. USA i UE mają zatem razem około 50% udział w międzynarodowym handlu rolno-żywnościowym. Jednakże rachunek ulega wyraźnej zmianie, jeśli uzna się, że handel między państwami UE nie jest handlem międzynarodowym w ścisłym tego słowa znaczeniu⁶). Wówczas UE nie dominuje na światowych rynkach rolno-żywnościowych, a jej międzynarodowe obroty artykułami tej grupy kształtują się na podobnym poziomie jak obroty USA. Natomiast nadal UE i USA znajdują na dwóch pierwszych miejscach z ponad dwudziestoprocentowym udziałem w międzynarodowym handlu rolno-żywnościowym. USA mają nieco większy udział w światowym eksporcie niż Unia i z reguły dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego artykułami rolno-żywnościowymi. Unia Europejska jest natomiast największym ich importerem z państw trzecich (*EU extra*) i ma w ostatnich latach ujemne saldo obrotów z nimi w wysokości około 30 mld USD rocznie.

Obroty między państwami członkowskimi (*intra EU*) stanowią wartościowo około 75% międzynarodowego handlu unijnego artykułami rolno-żywnościowymi. Na tej podstawie często formułuje się wniosek, że rynek rolno-żywnościowy UE ma wyraźne cechy rynku zamkniętego. Jest to opinia częściowo uzasadniona, gdyż wspólna polityka rolna, prowadzona od początku lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku zawsze była i jest nadal polityką ochrony rynku wewnętrznego. Jednakże niemal wszystkie państwa świata chronią za pomocą klasycznych środków (cła i/lub bariery pozataryfowe) swoje rynki rolne i żywnościowe. UE nie jest zatem w tej dziedzinie wyjątkiem. Ponadto poziom protekcji rynków UE co najmniej w ciągu ostatnich dwudziestu kilku lat wyraźnie maleje, o czym świadczy obniżka wskaźników szacunkowej wysokości wsparcia producentów (*Producer Support Estimate – PSE*) z 39% wysokości przychodów rolniczych średnio w latach 1986-1988 do 22%

Tabela 1

Handel artykułami rolno-żywnościowymi (działy 1-24 HS) w latach 2000, 2010 i 2011 w mld USD (udziały w %)

Wyszczególnienie	2000	2010	2011
Świat ogółem			
Eksport	422,3 (100,0)	1 118,9 (100,0)	1 352,0 (100,0)
Import	440,3 (100,0)	1 116,9 (100,0)	1 341,2 (100,0)
Świat (bez UE intra)			
Eksport	281,5 (66,7)	772,9 (69,1)	942,5 (69,7)
Import	305,9 (69,5)	786,8 (70,4)	950,5 (70,9)
USA			
Eksport	56,1 (13,3)	116,2 (10,4)	137,7 (10,2)
Import	54,5 (12,4)	102,4 (9,2)	120,7 (9,0)
UE ogółem			
Eksport	189,9 (45,0)	457,9 (40,9)	547,5 (40,5)
Import	197,1 (44,8)	470,9 (42,2)	560,0 (41,8)
UE – handel z państwami nie będącymi członkami (extra EU)			
Eksport	49,2 (11,6)	111,9 (10,0)	137,8 (10,2)
Import	60,2 (10,0)	130,6 (9,0)	156,8 (9,1)
UE – handel między państwami członkowskimi (intra EU)			
Eksport	140,7 (33,3)	346,0 (30,9)	409,6 (30,3)
Import	134,5 (30,5)	330,1 (29,6)	390,6 (29,1)

Źródła: Comtrade Database. Uwaga: eksport fob, import cif.

średnio w latach 2008-2010⁷. Ponadto unijne PSE mają obecnie inny charakter niż przed reformą Mac Sharry'ego, który w latach dziewięćdziesiątych wprowadził jako podstawowy instrument ochrony dochodów unijnych rolników płatności bezpośrednie. Mechanizm ten nie wpływa bezpośrednio na handel artykułami rolno-żywnościowymi między UE a państwami trzecimi, a więc działa inaczej niż poprzedni system, którego podstawowymi elementami były wysokie ceny rynku wewnętrznego, utrzymywane za pomocą płatności wyrównawczych i/lub wysokich ceł oraz w razie potrzeby zakupów interwencyjnych. Reforma Mac Sharry'ego zmniejszyła udział PSE najsilniej deformującego produkcję i handel (*potentially most distorting support*) we wsparciu ogółem z 92% średnio w trzyleciu 1986-88 do 29% średnio w trzyleciu 2008-2010⁸.

W 2011 r. średnia arytmetyczna stawka celna stosowana w imporcie z państw objętych klauzulą najwyższego uprzywilejowania na artykuły rolnictwa wynosiła 13,9%⁹. Średnia stawka celna ważona importem z 2011 r. była niższa (9,9%). Nie są to stawki niskie i niewątpliwie świadczą, że unijne rynki rolne są nadal rynkami dość dobrze chronionymi, a zatem mają pewne cechy rynków zamkniętych.

Natomiast dominacja regionalnego handlu artykułami rolno-żywnościowymi jest zjawiskiem normalnym, istniejącym we wszystkich regionach świata i nie jest

dowodem na rynek zamknięty. Jego intensywność jest z reguły znacznie wyższa niż międzyregionalnego. Ponadto UE pozostaje największym światowym importem artykułów rolnych również po pominięciu handlu rolno-żywnościowego między państwami członkowskimi. Trudno więc rynek UE oceniać jako zamknięty ponad miarę.

Dane tabeli 1 uświadamiają również dlaczego podczas wielostronnych rokowań handlowych WTO wszyscy eksporterzy artykułów rolnych, również USA, tak usilnie starają doprowadzić do dalszego zmniejszenia poziomu ochrony rynku artykułów rolno-żywnościowych UE; łatwiejszy dostęp przyniósłby im duże korzyści. Obecnie jest zresztą niemal pewne, że jeśli runda dahuńska zakończy się porozumieniem, (co jest wątpliwe, gdyż coraz częściej uważa się rundę za „martwą”), to nastąpi ograniczenie obecnego poziomu ochrony unijnego rynku artykułów rolno-żywnościowych. Rolnictwo państw UE, w tym polskie, może wówczas przegrywać na rynku unijnym walkę konkurencyjną z rolnikami państw trzecich, produkujących artykuły rolne taniej nie tylko ze względu na skalę produkcji (duże obszary gospodarstwa rolne i jednostki prowadzące przemysłowy chów zwierząt oraz ekstensywny wypas na wielkich przestrzeniach) mają na ogół niższe koszty produkcji). Przyczyną niższych kosztów produkcji mogą być również łagodniejsze przepisy; rolnicy spoza UE nie muszą przestrzegać obowiązujących rolników unijnych ostrych

norm ochrony środowiska i właściwego traktowania zwierząt. Dodatkowo konkurencyjność rolnictwa UE ograniczać także będzie obowiązek wyłączenia części gruntów spod uprawy, który pewnie wejdzie w życie już w roku 2014, oraz złączony ostatnio zakaz uprawy odmian genetycznie zmodyfikowanych (*genetically modified organisms* – GMO).

Handel artykułami rolno-żywnościowymi między UE a USA

Chociaż Unia Europejska i Stany Zjednoczone są wielkimi eksporterami i importerami artykułów rolno-żywnościowych, to handel tą grupą produktów między nimi kształtuje się na niezbyt wysokim poziomie. Świadczą o tym dane tabeli 2. Udział rynku USA w unijnym eksporcie rolno-żywnościowym wynosił w ostatnich latach zaledwie nieco ponad 3%, a zwiększał się do około 14-15%, gdy z eksportu międzynarodowego UE

wyłączono sprzedaż do innych państw członkowskich (*intra EU*). Z kolei eksport na rynek unijny stanowił w latach 2010-2012 około nieco ponad 10% eksportu rolno-żywnościowego USA. Okazuje się więc, że obecnie unijny rynek rolno-żywnościowy dla USA, a Stanów Zjednoczonych dla UE są drugorzędnymi rynkami eksportowymi. Jednakże równocześnie są to rynki ważne dla niektórych gałęzi rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego obu partnerów, o czym dalej. UE lokuje w ostatnich latach na rynku USA artykuły rolno-żywnościowe wartości 15-19 mld USD rocznie, a USA na rynku unijnym 8-12 mld USD. Niewątpliwie każda ze stron chętnie zwiększyłaby eksport na rynek drugiej. Stanowisko negocjatorów USA, którzy wraz z wieloma innymi państwami uczestniczącymi w wielostronnych rokowaniach rundy dauhauńskiej WTO domagają się obniżenia ochrony rynku UE, świadczy dobitnie o wspieraniu przez Stany Zjednoczone działań „rozmontowujących” wspólną politykę rolną. Przyczyną takiego stanowiska jest chęć łatwiejszego dostępu do rynku UE.

Tabela 2

Handel artykułami rolno-żywnościowymi (działy 1-24 HS) UE-27 i USA w latach 2000, 2009, 2010, 2011 w mld USD (udziały w %)

Wyszczególnienie	2000	2009	2010	2011
UE-27 eksport				
Ogółem	189,9 (100,0)	432,4 (100,0)	457,9 (100,0)	547,5 (100,0)
Do państw UE	140,7 (74,1)	334,7 (77,4)	346,0 (75,6)	409,7 (74,8)
Poza UE	49,2 (25,9)	97,7 (22,6)	111,9 (24,4)	137,8 (25,2)
Do USA	9,5 (5,0)	14,6 (3,4)	16,1 (3,5)	18,7 (3,4)
UE-27 import				
Ogółem	197,1 (100,0)	455,1 (100,0)	470,9 (100,0)	560,0 (100,0)
Z państw UE	134,5 (68,2)	320,4 (77,4)	330,1 (75,6)	390,6 (74,8)
Z poza UE	62,6 (31,8)	134,7 (22,6)	140,8 (24,4)	169,3 (25,2)
Z USA	8,4 (4,3)	9,2 (3,4)	10,9 (3,5)	12,8 (3,4)
USA – eksport				
Ogółem	56,1 (100,0)	100,5 (100,0)	116,2 (100,0)	137,7 (100,0)
Do UE-27	7,3 (13,0)	8,4 (8,4)	10,1 (8,7)	11,6 (8,5)
USA – import				
Ogółem	54,5 (100,0)	91,9 (100,0)	102,4 (100,0)	120,7 (100,0)
Z UE – 27	11,0 (20,1)	16,3 (17,8)	17,7 (17,3)	20,0 (16,6)

Źródło: UN Comtrade Database. Uwaga: eksport – fob, import – cif.

Z tabeli 2 wynika, że pozycja USA na rynku unijnym jest obecnie wyraźnie słabsza niż w pierwszych latach poprzedniej dekady. Wprowadzie wartość eksportu USA do UE wzrosła w latach 2000-2012, ale ze względu na wzrost cen artykułów rolnych na rynkach międzynarodowych w tym okresie wolumen eksportu najprawdopodobniej zaledwie utrzymał na poziomie roku 2000. Natomiast

blisko dwukrotnie zmniejszył się udział importu z USA w unijnym imporcie rolno-żywnościowym „*extra EU*” (z 13,4% w 2000 r. do 7,6% w 2011 r.). Jest to dowód, że amerykańskie artykuły rolno-żywnościowe są wypierane z rynku unijnego przez produkty importowane z innych państw niebędących członkami UE (szczegóły w części poświęconej rynekom branżowym).

Oslabienie pozycji UE na rynku USA nie jest tak widoczne, gdyż w analizowanym okresie nastąpił blisko dwukrotny wzrost wartości unijnego eksportu rolno-żywnościowego na rynek amerykański. Natomiast w porównaniu z rokiem 2000 jego udział w imporcie rolno-żywnościowym USA zmniejszył się z około 20% do około 17%, co może świadczyć o zastępowaniu importu z UE importem z innych państw. Sytuacja jest branżowo zróżnicowana (por. tabelę 3 i szczegółowe uwagi w dalszej części).

Podstawową przyczyną stosunkowo niskich obrotów artykułami rolno-żywnościowymi jest niewielka komplementarność rolnictwa amerykańskiego i unijnego. Produkcja rolna jest w dużym stopniu uzależniona od warunków naturalnych, a USA i UE znajdują się – pomijając pewne, nieistotne dla tych rozważań różnice – w tej samej strefie klimatycznej. Dlatego też rolnictwo amerykańskie produkuje (poza kilkoma wyjątkami) te same surowce rolne i żywność spożywaną w stanie nieprzetworzonym strefy klimatu umiarkowanego. Konsekwencją jest wysoki stopień konkurencyjności rolnictwa

i gospodarek żywnościowych USA i UE. Po co importować produkty, które można produkować „u siebie”, a także uzyskiwane z nich artykuły przemysłu rolno-spożywczego?

Komplementarność i konkurencyjność nie są jednak terminami jednoznaczными, co można wyjaśnić między innymi na przykładzie oliwy z oliwek. Niemal jedynymi jej producentami są państwa basenu Morza Śródziemnego, a wśród nich państwa UE (Hiszpania, Włochy i Grecja). Jest to wręcz podręcznikowy przykład „pełnej” komplementarności, gdyż na rynek amerykański jest eksportowana oliwa z oliwek, której w USA się nie produkuje. Jednakże równocześnie rolę oliwy z oliwek w kuchniach większości krajów świata, w tym amerykańskiej, spełniają różne oleje roślinne. W rezultacie jest ona na rynku USA produktem komplementarnym (ma pewne cechy, których nie mają inne oleje roślinne), a równocześnie konkurencyjnym, ponieważ konkuruje z różnymi olejami, uzyskiwanymi z roślin uprawianych w USA.

Tabela 3

Eksport artykułów rolno-żywnościowych z UE-27 do USA i z USA do UE-27 w latach 2000 i 2011 w mln USD (udziały w %)

HS	Dział według klasyfikacji HS	2000	2011	Miejsce w 2011 r.
Eksport z UE-27 do USA				
22	Napoje alkoholowe, bezalkoholowe i ocet	4 679,8 (49,3)	9 664,5 (51,7)	1
20	Przetwory z warzyw, owoców, orzechów lub pozostałych części roślin	550,6 (5,8)	806,8 (4,3)	5
04	Produkty mleczarskie; jaja ptasie; miód naturalny; jadalne produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej nie wymienione ani nie włączone	498,7 (5,3)	947,4 (5,1)	3
19	Przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka; pieczywo cukiernicze	465,1 (4,9)	818,1 (4,4)	4
15	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	443,0 (4,7)	953,8 (5,1)	2
18	Kakao i przetwory z kakao	296,2 (3,1)	923,3 (4,9)	6
	Pozostałe działy	2 552,8 (26,9)	4 576,1 (24,5)	X
	Ogółem	9 486,2(100,0)	18 690,0 (100,0)	X
Eksport z USA do UE-27				
12	Nasiona i owoce oleiste; ziarna, nasiona i owoce różne; rośliny przemysłowe lub lecznicze; słoma i pasza	1 436,4 (19,9)	1 253,8 (11,0)	2
24	Tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	1 171,6 (16,3)	360,7 (3,2)	8
08	Owoce i orzechy jadalne; skórki owoców cytrusowych lub melonów	791,6 (11,0)	1 990,3 (17,5)	1
23	Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego; gotowa pasza dla zwierząt	722,8 (10,0)	656,5 (5,8)	6
22	Napoje alkoholowe, bezalkoholowe i ocet	542,6 (7,5)	1 948,5 (17,2)	3
10	Zboża	422,8 (5,9)	757,4 (6,7)	5
03	Ryby i skorupiaki, mięczaki i pozostałe bezkręgowce wodne	335,3 (4,6)	1 098,7 (9,7)	4
21	Różne przetwory spożywcze	277,5 (3,9)	610,0 (5,4)	7
	Pozostałe działy	1 503,8 (20,9)	2 664,8 (23,5)	X
	Ogółem	7 204,4 (100,0)	11 340,7 (100,0)	X

Źródło: UN Comtrade Database.

Komplementarność gospodarek rolnych UE i USA jest obecnie niższa niż przed kilkudziesięciu lub nawet kilkudziesięciu laty, przede wszystkim ze względu na osiągnięcia hodowli roślin. Nowe odmiany kukurydzy umożliwiły jej uprawę również na ziarno w tych regionach Europy, w których dotychczas nie uprawiano. Dzięki nowym odmianom rozszerzył się również obszar uprawy soi w Europie. Równie ważnym osiągnięciem jest uzyskanie przez europejskich hodowców roślin nowych odmian rzepaku, pozbawionych kwasu erukowego i trójglicerydów.

Niewielka komplementarność gospodarek żywnościowych nie jest oczywiście jedyną ważną przyczyną stosunkowo niewielkich obrotów artykułami rolno-żywnościowymi między UE a USA. Drugą jest obecna polityka USA i UE, która zostanie omówiona w kolejnym artykule.

W tabeli 3 wyodrębniono w kolejności według malejącej wartości w 2000 roku te towary rolno-żywnościowe, pogrupowane działami według klasyfikacji HS, których udział w eksporcie UE do USA lub imporcie UE z USA, zarówno w roku 2000 r., jak i w 2011 r. był wyższy niż 3,0%. Inne podano w pozycji „pozostałe działy”.

Z tabeli 3 wynika, że w latach 2000-2011 struktura eksportu unijnego do USA nie uległa istotnym zmianom. Ekspert w wyrażeniu wartościowym wszystkich ważniejszych pozycji wzrósł dość równomiernie. W rezultacie kolejność według malejącej wartości eksportu w roku 2012 niewiele różni się od kolejności w 2000 roku.

Unijny eksport rolno-żywnościowy do USA był zdominowany przez handel napojami bezalkoholowymi i alkoholowymi (produkty te wraz z octem znajdują się w dziale 22 HS), gdyż jego udział przez cały analizowany okres wynosił nieco ponad 50%. W 2011 roku UE wyeksportowała 4,4 mln hektolitrow win gronowych wartości blisko 3,1 mld USD, alkoholi mocnych (przede wszystkim koniaków i whisky) 2,1 mln hektolitrow wartości 4,0 mld USD, a piwa około 11,6 mln hektolitrow wartości około 1,5 mld USD. O znaczeniu unijnego eksportu alkoholi do USA świadczy wartość eksportu każdej z tych trzech pozycji, która jest większa od wartości eksportu następnej grupy produktów – olejów i tłuszczów zwierzęcych i roślinnych (por. tabela 3). Nie miała być także wartość eksportu wody mineralnej (830 mln USD w 2012 roku).

Ekspert win opanowali Francuzi i Włosi, przy czym szczególnie aktywni w ostatnich latach na rynku USA byli winiarze włoscy (eksport włoskich win zwiększył się z 2 mln hektolitrow w 2000 roku do 3 mln w roku 2011)¹⁰. Z kolei na rynkach alkoholi mocnych dominowali Anglicy (whisky) i Francuzi (koniaki). Wreszcie największym eksporterem piwa była Holandia (około 50% udziału w sprzedaży piwa unijnego na rynku USA; znacznie mniejszy, choć również liczący się, był eksport piwa z Belgii, Niemiec i Wielkiej Brytanii).

Rynki win, a także alkoholi mocnych, składają się z wielu rynków niekiedy dość luźno powiązanych ze sobą (np. konkurencja między whisky a koniakami niewątpliwie istnieje, ale jest jednak dość słaba). Dlatego importowane alkohole unijne konkurują z ofertą krajową, a równocześnie ją uzupełniają.

Drugą pod względem wartości eksportowaną do USA grupą produktów były „tłuszcze i oleje roślinne i zwierzęce oraz produkty z nich otrzymywane” (dział 15 HS). Wśród nich najważniejszą pozycją była oliwa z oliwek, której eksport przez cały analizowany okres stanowił wartościowo co najmniej 75% unijnego eksportu tłuszczów i olejów do USA. Jest to być może jedyna ważna gałąź rolnictwa UE, która przede wszystkim uzupełnia ofertę rynkową rolnictwa USA. Ekspert oliwy z oliwek na rynek amerykański zwiększył się z blisko 140 tys. ton w roku 2000 do około 180 tys. ton w 2011. Oliwę na rynek USA eksportowały niemal wyłącznie (ilościowo co najmniej 95% unijnego eksportu) dwa państwa – Włochy i Hiszpania. Wprawdzie Włochy są wciąż na pierwszym miejscu, ale eksport oliwy hiszpańskiej zwiększał się znacznie szybciej niż włoskiej¹¹.

Poważną pozycją w unijnym eksporcie rolno-żywnościowym do USA były także artykuły mleczarskie (dział 04 HS), niemal wyłącznie sery, ponadto niewielkie ilości masła. Sery są trwałą pozycją unijnego eksportu do USA. Zmieniała się jedynie wartość ich eksportu (465 mln USD w 2000 roku; blisko 900 mln USD w 2011 roku) co było wynikiem wzrostu cen. Natomiast wolumen eksportu unijnych serów do USA m.in. ze względu na kontyngenty nie ulegał większym zmianom w analizowanym okresie (120 tys. ton w 2000 roku, 109 tys. ton w 2011). Pierwsze miejsce wśród unijnych eksporterów serów w 2011 roku zajmowały Włochy (30 tys. ton), następne Francja (23 tys. ton), Holandia (13 tys. ton) i Dania (8,6 tys. ton). Zwraca uwagę malejąca obecność mleczarstwa duńskiego na rynku USA.

Rynek serów jest podobny do rynków win i alkoholi mocnych, gdyż również składa się z kilku segmentów (twarogi, sery pleśniowe, sery twarde; w każdym z tych segmentów znajdują się sery znacznie różniące się między sobą ze względu na unikalne cechy). Dlatego też niektóre europejskie sery uzupełniają krajową ofertę serów, podczas gdy inne konkurują z serami amerykańskimi.

Interesującą pozycją jest unijny eksport produktów zbożowych do USA (dział 19). Zarówno w 2000, jak i 2011 roku eksportowano blisko 100 tys. ton wyrobów ciastkarskich (wartość około 290 mln USD w 2000 roku i około 450 mln USD w 2011 roku) i 150 tys. ton makaronów (odpowiednio około 120 mln USD i 260 mln USD).

Rezygnując z charakterystyki pozostałych grup artykułów rolnych, wymienionych w tabeli 2, zwrócić należy uwagę na symptomatyczną cechę unijnego eksportu do USA. Tak ważne produkty jak mięso i przetwory mięsne, zboża, owoce i warzywa znajdują się ze względu na niewielką wartość eksportu w pozycji „pozostałe

produkty". Okazuje się więc, że UE niemal nie eksportuje do USA surowców rolnych i produktów spożywanych w stanie nieprzetworzonym, a także (poza artykułami mleczarskimi i owocowo-warzywnymi) niewiele produktów, wytwarzanych przez podstawowe branże przemysłu rolno-spożywczego. Brak europejskich artykułów rolno-żywnościowych – poza winami i alkoholami mocnymi, oliwą z oliwek i ewentualnie włoskim makaronami – na rynku USA byłby zapewne niemal niezauważony.

Na zakończenie należy stwierdzić, że unijny eksport rolno-żywnościowy do USA ma przede wszystkim charakter komplementarny. Jak stwierdzono, tendencją ogólnosiwiatową jest zasada „nie powinno się importować artykułów rolno-żywnościowych, które produkuje się w kraju”. Komplementarny charakter ma również import rolno-żywnościowy USA z innych regionów świata. Najważniejszymi importowanymi przez Stany Zjednoczone pozycjami są bowiem ryby i skorupiaki (rybołówstwo USA nie zaspakaja krajowego popytu), owoce i orzechy (przede wszystkim strefy tropikalnej), a także kawa, herbata i przyprawy (produkty roślinne strefy tropikalnej i subtropikalnej).

Inny, choć również komplementarny charakter, ma eksport rolno-żywnościowy USA do UE. Największą pozycję, tracącą zresztą wyraźnie na znaczeniu, stanowią ziarna oleistych, przede wszystkim soi, której ze względów klimatycznych wciąż jeszcze uprawia się w UE zbyt mało. USA wyeksportowały w 2000 roku do UE około 6,1 mln ton ziarna soi wartości 1 150 mln USD (około 80% wartości amerykańskiego eksportu działu 12 do UE), a w 2011 roku tylko 1,5 mln ton wartości 800 mln USD. W latach 2000-2011 zmniejszył się również import z USA produktów ubocznych przemysłu spożywczego (dział 23) z 7,2 mln ton do 2,5 mln ton, a ich wartości z ponad 700 mln USD do około 650 mln USD. Ponieważ w analizowanym okresie wolumen unijnego importu nasion oleistych i produktów ubocznych przemysłu spożywczego spoza UE nie uległ istotnym zmianom i kształtował się na poziomie około 18 mln nasion oleistych i około 30 mln ton produktów ubocznych przemysłu spożywczego rocznie, przyczyną zmniejszenia eksportu USA do UE była zmiana źródeł zaopatrzenia przez państwa UE. W rezultacie USA utraciły w poprzedniej dekadzie znaczną część unijnego rynku nasion oleistych i produktów ubocznych przemysłu spożywczego.

USA straciły również w analizowanym okresie część unijnego rynku tytoniu (dział 24). Import tytoniu surowego spoza obszaru UE utrzymywał się w analizowanym okresie w wysokości ponad 630 tys. rocznie. Tymczasem import z USA zmniejszył się ze 150 tys. ton w 2000 roku do około 75 tys. ton w 2012 roku¹².

Ważną pozycją unijnego importu rolno-żywnościowego z USA były owoce i orzechy (dział 08). W 2011 roku były pozycją największą (blisko 2 mld USD). Niewątpliwie zaskakuje, że dominowała pozycja taryfowa „Pozostałe orzechy”, do której należą migdały, orzechy

laskowe i włoskie. Udział tej pozycji w eksporcie owoców i orzechów USA do UE wynosił w 2000 roku około 60% (blisko 490 mln USD) a w 2011 roku już 80% (ponad 1,6 mln USD).

Ostatnią dużą pozycją eksportu USA do UE były alkohole (wartość ponad 1,9 mld USD w 2011 roku; w 2000 roku około 540 mln USD; wzrost blisko czterokrotny). Największą pozycję stanowiły alkohole mocne, których w 2011 roku wyeksportowano 1,2 mln hektolitrow, czyli blisko 10 razy więcej niż w 2000 roku. Wartość ich eksportu wyniosła w 2000 roku 200 mln USD, a w 2011 r. – 1,4 mld USA. Okazuje się zatem, że nie tylko UE eksportuje alkohole mocne do USA, ale także USA do UE. Mimo to UE osiąga wysokie dodatnie saldo obrotów nimi z USA. Rośnie również eksport amerykańskich win do UE (250 tys. hektolitrow w 2011 roku), przede wszystkim do państw nie mających rozwiniętego ze względów klimatycznych winiarstwa, ale był w 2011 roku ilościowo blisko dwudziestokrotnie mniejszy niż eksport unijny do USA (4,4 mln hektolitrow w 2011 roku). Przy intensywnym wzajemnym handlu alkoholami UE zachowuje wysokie saldo dodatnie obrotów.



Z analizy handlu artykułami rolno-żywnościowymi między UE a USA w ostatnich kilkunastu latach wynika, że ma on ze względu na malejący udział we wzajemnym handlu coraz mniejsze znaczenie dla obu stron. Jest jednak oczywiste, że dla niektórych gałęzi rolnictwa i niektórych branż przemysłu spożywczego rynki USA i UE mają poważne znaczenie. Równocześnie analiza uprawnia do stwierdzenia, że wzajemne obroty rolno-żywnościowe mogłyby być znacznie wyższe mimo wyraźnie konkurencyjnego charakteru gospodarek żywnościowych. Z technicznego punktu widzenia nie jest to trudne. Nowe techniki przechowywania łatwo psującej się żywności (w opakowaniach próżniowych, w środowisku gazowym, rozwój chłodnictwa), a także szybki transport z lotniczym włącznie, niewątpliwie powodują, że handel towarami rolnymi i żywnością na duże odległości jest obecnie znacznie łatwiejszy niż przed kilkudziesięciami lub nawet kilkunastoma latami. Ważnym, jeśli nie najważniejszym, powodem obecnego stanu jest zatem prowadzona konsekwentnie przez ostatnich kilkadziesiąt lat przez obie strony polityka ochrony gospodarki żywnościowej i rolnictwa, w tym wyrafinowana, a skuteczna ochrona pozataryfowa. Analiza przepisów utrudniających drugiej stronie eksport rolno-żywnościowy zostanie przeprowadzona w kolejnym artykule.

* Dr Janusz Rowiński, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie. E-mail: rowinski@ierigz.waw.pl.

¹ Statement by President Barroso on the EU – US trade agreement with US President Barack Obama, the President of the European Council Herman van Rompuy and UK Prime Minister David

Cameron. Dokument dostępny na stronie: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-544_en.htm.

² Wśród nich projekty regionalnych układów: NAFTA (North Atlantic Free Trade Area; nie mylić z North American Free Trade Area, zawartym między Kanadą, Meksykiem i USA) oraz TAFTA (Transatlantic Free Trade Area). Cyt za: *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. Final Project Report*. J. Francois (project leader). Centre for Economic Policy Research. London. March 2013.

³ Interim Report to Leaders from the Co-Chairs EU-U.S. High Level Working Group on Jobs and Growth. 19 June 2012. Dokument dostępny na stronie: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf.

⁴ *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*. February, 11, 2013. Dokument dostępny m. in. na stronie: http://trade.ec/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

⁵ W artykule używa się określenia handel rolno-żywnościowy (a nie rolno-spożywczy) jako lepszego odpowiednika terminu *agro-food trade*, stosowanego w nomenklaturze statystyki międzynarodowej.

⁶ W statystykach Eurostatu i Faostatu wyróżnia się dwie kategorie unijnego handlu międzynarodowego: „*intra EU*” – między pań-

stwami EU i „*ekstra EU*” – z innymi państwami. W statystykach UN Comtrade takiego rozróżnienia nie ma.

⁷ *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2011: OECD Countries and Emerging Economies*. OECD. 2011, s. 210.

⁸ Ibidem.

⁹ *Tariff profiles 2012. European Union (27)*. World Trade Organization. Statistics Database.

¹⁰ *Eurostat Database. International Trade detailed Data. EU Trade since 1988 by HS2-HS4. (DS_016894)*.

¹¹ W 2012 roku Włochy eksportowały do USA blisko 120 tys. ton, a Hiszpania około 60 tys. ton (odpowiednio 110 tys. ton i 22 tys. ton w 2011 roku). *Eurostat Database. International Trade detailed Data. EU Trade since 1988 by HS2-HS4. (DS_016894)*.

¹² *Eurostat Database. International Trade detailed Data. EU Trade since 1988 by HS2-HS4. (DS_016894)*. Dane UN Comtrade, charakteryzujące eksport produktów działu 24 do UE-27, wydają się niewiarygodne.

■

WAŻNE DLA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

CO NOWEGO W PRAWIE UNII I DOKUMENTACH KE?

BADANIA I INNOWACJE

- 1) Sprawozdanie Komisji dla Rady. Specjalne sprawozdanie z monitorowania działań badawczych w zakresie bezpieczeństwa jądrowego oraz ochrony fizycznej materiałów i obiektów jądrowych wspieranych programem ramowym Euratomu na lata 2012-2013. KOM(2013) 308, 27.05.2013 r.
- 2) Sprawozdanie Komisji dla Rady i PE dotyczące działań Europejskiej Rady ds. Badań Naukowych oraz realizacji celów zawartych w programie szczegółowym „Pomysły” w 2012 r. KOM(2013) 318, 30.05.2013 r.

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCI

- 3) Rozporządzenie Komisji (UE) nr 536/2013 z 11 czerwca 2013 r. zmieniające rozporządzenie Komisji (UE) nr 432/2012 ustanawiające wykaz dopuszczonych oświadczeń zdrowotnych dotyczących żywności, innych niż oświadczenia odnoszące się do zmniejszenia ryzyka choroby oraz rozwoju i zdrowia dzieci. DzUrz UE L 160, 12.06.2013 r.

BUDŻET

- 4) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 473/2013 z 21 maja 2013 r. w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmier-

nego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro. DzUrz UE L 140, 27.05.2013 r.

- 5) Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej. DzUrz UE L 174, 26.06.2013 r.
- 6) Projekt budżetu ogólnego Unii Europejskiej na rok budżetowy 2014 – Wprowadzenie ogólne – Ogólne zestawienie dochodów – Ogólne zestawienie dochodów i wydatków według sekcji. KOM(2013) 450, 28.06.2013 r.

CŁA

- 7) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 504/2013 z 31 maja 2013 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 1225/2011 w odniesieniu do przekazywania informacji do celów zwolnień celnych. DzUrz UE L 147, 1.06.2013 r.
- 8) Rozporządzenie Rady (UE) nr 626/2013 z 27 czerwca 2013 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1344/2011 zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne, produkty rybołówstwa i produkty przemysłowe. DzUrz UE L 179, 29.06.2013 r.

ENERGIA

- 9) Dyrektywa Rady 2013/12/UE z 13 maja 2013 r. dostosowująca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE w sprawie efektywności energetycznej w związku z przystąpieniem Republiki Chorwacji. DzUrz UE L 141, 28.05.2013 r.