

ne w ramach konsultacji projektu wytycznych 2014-2020 w dniach 14 stycznia 2013 – 11 marca 2013 r. Por. [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013\\_regional\\_aid\\_guidelines/oddzial\\_zarzadzania\\_rpo\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013_regional_aid_guidelines/oddzial_zarzadzania_rpo_pl.pdf) [18.7.2013].

<sup>17</sup> Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw, DzUrz UE C 124, 20.5.2003 r., s. 36.

<sup>18</sup> *Ex-Post Evaluation of the Regional Aid Guidelines 2007-2013*, Final Report, European Commission, December 2012; *Ex-Post Evaluation of Cohesion Policy Programmes 2000-2006 financed by the European Regional Development Fund in Objective 1 and 2 Regions*, Synthesis Report, European Union, Cohesion Policy, April 2010; D. Mouqué, *What are counterfactual impact evaluations teaching us about enterprises and innovation support?*, European Commission, Regional Focus, 02/2012, December.

<sup>19</sup> European Commission, DG Competition, *Environmental and Energy Guidelines 2014-2020*, Consultation Paper, 11.3.2013.

<sup>20</sup> Por. European Commission, Paper of the Commission Services containing draft Guidelines on environmental and energy aid for 2014-2020, Brussels 2013, <http://www.gruene.at/themen/energie/wende/neue-eu-atomoffensive/das-pro-atom-dokument-der-eu.docx> [20.7.2013 r.]

<sup>21</sup> Hutnicza Izba Przemysłowo-Handlowa, uwagi wyrażone w ramach konsultacji projektu wytycznych 2014-2020 w dniach 14 stycznia 2013 – 11 marca 2013 r. Por. <http://ec.europa.eu/com->

[petition/consultations/2012\\_regional\\_stateaid/poland\\_high\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012_regional_stateaid/poland_high_pl.pdf) [18.07.2013].

<sup>22</sup> Protokół 8 Aktu dotyczącego warunków przystąpienia do Unii Europejskiej Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowacji oraz dostosowań w Traktatach stanowiących podstawę Unii Europejskiej. DzUrz UE L 236 z 23 września 2003 r.

<sup>23</sup> Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego. Czwarte sprawozdanie monitorujące dotyczące restrukturyzacji przemysłu stalowego w Republice Czeskiej i w Polsce, KOM(2009) 141 wersja ostateczna, Bruksela, 26.3.2009 r.

<sup>24</sup> Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej, Stanowisko „Pracodawców RP” w sprawie wykluczeń sektorowych przewidzianych w regionalnej pomocy publicznej na lata 2014-2020, wyrażone w ramach konsultacji projektu wytycznych 2014-2020 w dniach 14 stycznia 2013 – 11 marca 2013 r. Por. [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013\\_regional\\_aid\\_guidelines/pracodawcy\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013_regional_aid_guidelines/pracodawcy_pl.pdf) [18.7.2013].

<sup>25</sup> Stanowisko Zarządu Województwa Świętokrzyskiego..., op. cit.

■

## WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

### UKŁAD STOWARZYSZENIOWY UNIA EUROPEJSKA – AMERYKA ŚRODKOWA

Grzegorz Mazur\*

W czerwcu 2012 r. Unia Europejska podpisała z sześcioma państwami Ameryki Środkowej<sup>1</sup> układ o stowarzyszeniu, zawierający kompleksowe regulacje w dziedzinie współpracy politycznej i rozwojowej oraz wymiany handlowej<sup>2</sup>. Układ, wpisując się w obecne tendencje kształtowania dwustronnych relacji handlowych przez UE, zakłada m.in. utworzenie strefy wolnego handlu. Przebieg procesu ratyfikacji sprawił, że w ostatnich miesiącach w poszczególnych krajach stopniowo wchodziła w życie część handlowa umowy stowarzyszeniowej. Ostatnim krajem w regionie, który przystąpił do wdrażania postanowień umowy jest Gwatemala (od 1 grudnia 2013 r.)<sup>3</sup>. Tym samym rozpoczął się nowy etap współpracy Unii Europejskiej z krajami regionu tradycyjnie związanego gospodarczo ze Stanami Zjednoczonymi.

#### Ameryka Środkowa jako partner handlowy Unii Europejskiej

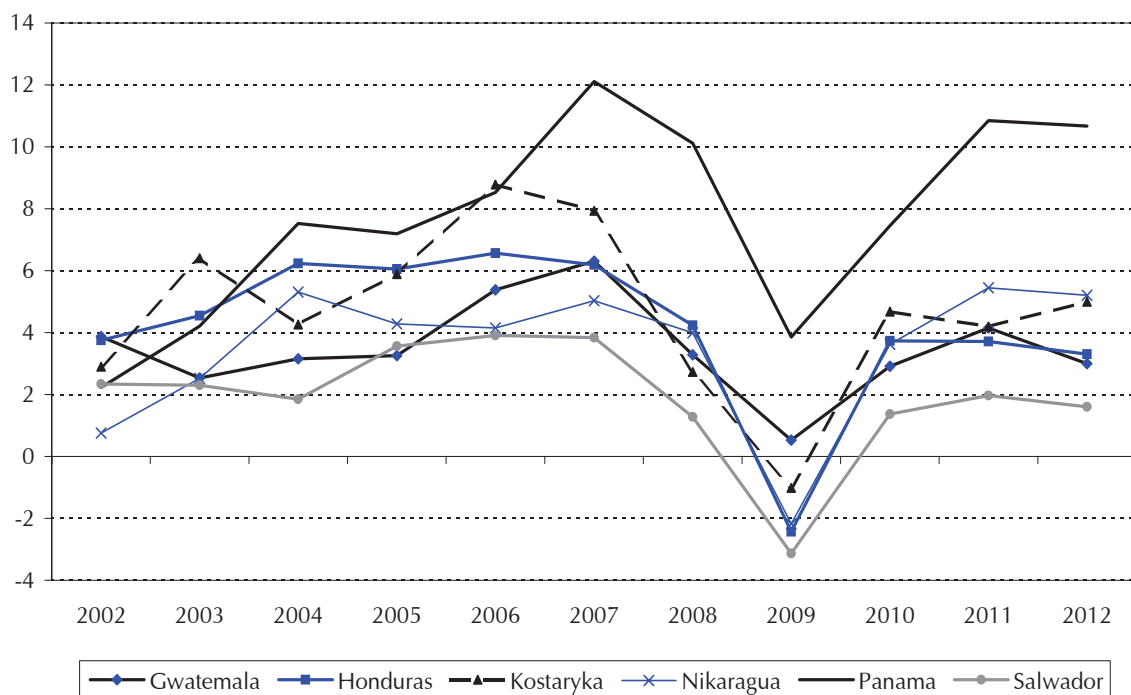
Kraje Ameryki Środkowej, zamieszkiwane łącznie przez ok. 44 mln mieszkańców, mimo wysokiego w ostat-

nim czasie tempa wzrostu gospodarczego (por. wyk. 1), pozostają nadal na stosunkowo niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego (por. tab. 1). Mimo że żaden z krajów regionu nie jest zaliczany do grupy najsłabiej rozwiniętych państw świata, region ten rozwijał się przez ostatnie dekady wolniej niż wiele innych państw rozwijających się<sup>4</sup>. Jednocześnie stopień otwartości gospodarek regionu, w porównaniu z innymi państwami rozwijającymi się podobnej wielkości<sup>5</sup>, jest stosunkowo niski. W latach 1960-2009 średnia relacja eksportu do PKB wynosiła jedynie ok. 35%, osiągając na koniec tego okresu poziom ok. 40%, z czego 1/4 stanowił eksport usług. Jednocześnie należy podkreślić, że kraje te notują także niski poziom handlu wewnątrzregionalnego w relacji do PKB (w latach 2000-2010 było to 6,9%)<sup>6</sup>.

Wskaźniki te są w dużym stopniu następstwem historycznych uwarunkowań struktury gospodarczej i handlu państw środkowoamerykańskich. Po pierwsze, istotną część ich eksportu stanowią nadal artykuły rolne (z wyjątkiem Panamy; por. tab. 2). Do najważniejszych towarów należą banany i kawa, których produkcja ma decydujący wpływ na strukturę gospodarki i eksportu (tzw. republiki bananowe). Z krajów tego regionu pochodzi ponad 27,2% światowego eksportu bananów (3782,2 tys. ton; 2010 r.)<sup>7</sup> oraz 8,5% światowej produkcji kawy (2012 r.)<sup>8</sup>. Po drugie, najważniejszym partnerem wszystkich omawianych krajów<sup>9</sup> są nadal Stany Zjednoczone, w odniesieniu zarówno do eksportu, jak i importu (por. tab. 2).

Wykres 1

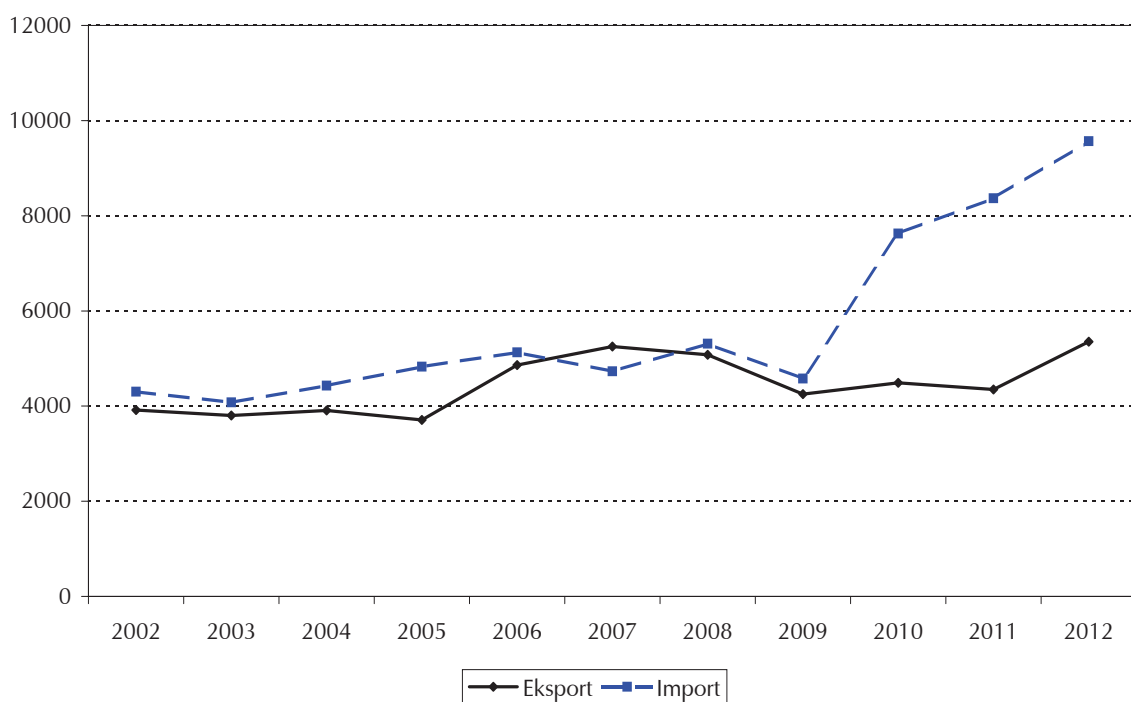
Wzrost gospodarczy w krajach Ameryki Środkowej w latach 2002-2012 (% PKB)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database 2013.

Wykres 2

Wartość obrotów handlowych Unii Europejskiej z krajami Ameryki Środkowej w latach 2002-2012 (mln EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Potencjał gospodarczy regionu, którego łączny PKB pod względem wartości nominalnej zbliżony jest do poziomu PKB Czech, sprawia, że państwa te plasują się dopiero pod koniec czwartej dziesiątki głównych partnerów handlowych Unii Europejskiej (0,5% udział w imporcie oraz 0,3% w eksporcie UE). Całkowita wartość obrotów handlowych w 2012 r.<sup>10</sup> wyniosła blisko 15 mld euro, z czego 9,5 mld euro stanowił import UE (por. wyk. 2). Widoczna jest przy tym charakterystyczna asymetria – dla krajów Ameryki Środkowej Unia Europejska jest drugim najważniejszym, po Stanach Zjednoczonych,

partnerem handlowym (13,3% wartości obrotów handlowych krajów regionu; 7,3% importu oraz 20,3% eksportu<sup>11</sup>). Szczególnie dynamicznie w ostatnich latach rósł unijny import z państw środkowoamerykańskich; unijny eksport utrzymywał się na względnie stałym poziomie (por. wyk. 2).

Wśród najważniejszych towarów eksportowanych do UE przez państwa Ameryki Środkowej znajdują się produkty rolne oraz przetwory sektora rybołówstwa, a przede wszystkim: kawa, banany, ananasy, cukier oraz owoce morza, jak również niektóre wyroby przemysłowe, takie

Tabela 1

Wskaźniki społeczno-gospodarcze państw Ameryki Środkowej w 2012 r.

	Ludność (mln)	PKB (mld USD)	PKB per capita (PSN) w USD	Wzrost gospodarczy (%)	Bezrobocie (%)	BIZ (mln USD)
Gwatemala	15,10	49,880	5 208	3,0	b.d.	1 207
Honduras	8,20	18,388	4 609	3,3	4,4	1 059
Kostaryka	4,67	45,134	12 606	5,0	7,5	2 265
Nikaragua	5,98	10,506	4 458	5,2	7,8	810
Panama	3,66	36,253	15 616	10,7	4,2	3 020
Salwador	6,23	23,816	7 437	1,6	5,7	516

Źródło: World Economic Outlook Database 2013, World Investment Report 2013.

Tabela 2

Wartość obrotów handlowych państw Ameryki Środkowej (mln USD, 2011 r.) oraz główni partnerzy handlowi (2011 r.)

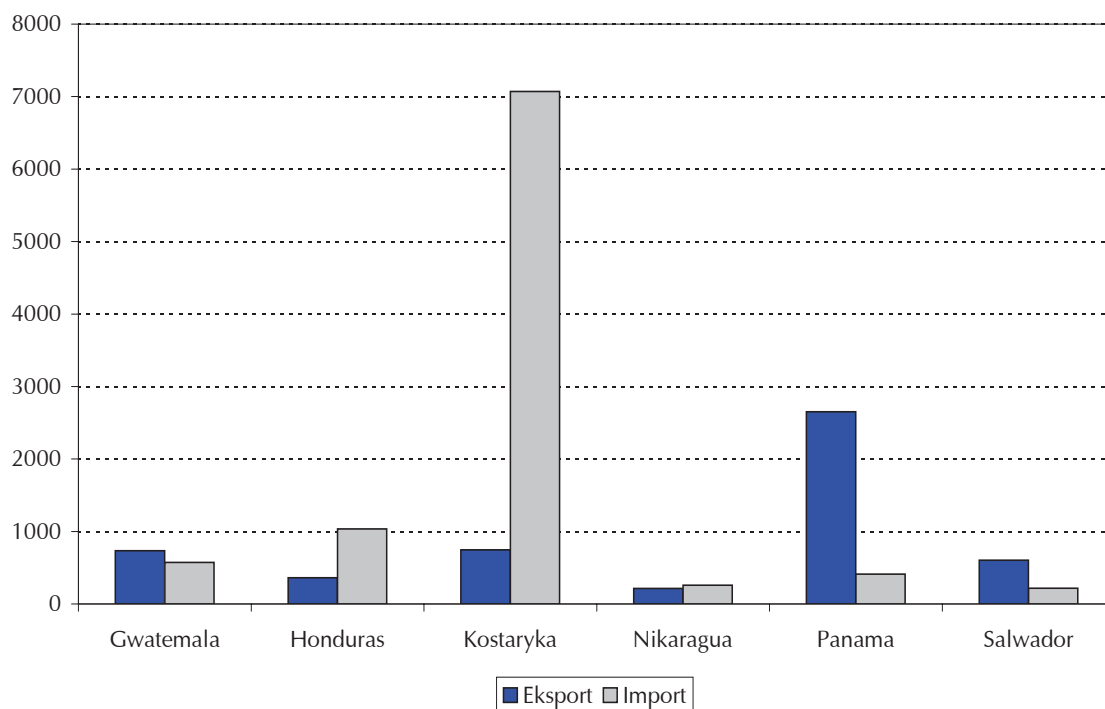
	Eksport				Import					
	Wartość	Struktura (%)	Główni partnerzy (%)		Wartość	Struktura (%)	Główni partnerzy (%)			
Gwatemala	10 401	R	44,7	USA	16 613	R	14,6	USA	39,2	
		M	14,3	Salwador		11,1	M	21,2	Meksyk	11,2
		P	38,3	Honduras		8,0	P	64,0	Chiny	6,9
Honduras	7 800	R	32,4	USA	47,7	10 994	R	14,4	USA	36,0
		M	4,1	UE	19,1		M	20,9	Gwatemala	10,6
		P	62,4	Salwador	7,0		P	64,7	Meksyk	6,6
Kostaryka	10 408	R	36,9	USA	38,3	16 220	R	11,1	USA	45,6
		M	1,8	UE	17,2		M	16,1	UE	8,5
		P	59,1	Panama	5,5		P	72,8	Chiny	8,4
Nikaragua	2 264	R	77,2	USA	30,4	5 204	R	17,4	USA	18,8
		M	2,4	Wenezuela	13,3		M	21,8	Wenezuela	15,7
		P	5,0	Kanada	12,0		P	57,6	Chiny	9,2
Panama	14 555	R	5,7	USA	26,3	21 802	R	7,7	Chiny	26,2
		M	0,8	Wenezuela	17,7		M	1,5	USA	18,6
		P	92,5	Kolumbia	12,8		P	90,6	Singapur	15,7
Salwador	5 308	R	25,2	USA	46,1	9 965	R	18,8	USA	38,2
		M	5,2	Gwatemala	13,9		M	18,4	Gwatemala	9,9
		P	67,8	Honduras	13,2		P	62,5	Meksyk	7,4

R – artykuły rolne, M – paliwa i surowce mineralne, P – towary przemysłowe.

Źródło: World Trade Profiles 2012.

### Wykres 3

Wartość obrotów handlowych Unii Europejskiej z poszczególnymi krajami Ameryki Środkowej (mln EUR, 2012 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

jak mikroczipy oraz urządzenia medyczne i optyczne. Wśród towarów najczęściej eksportowanych przez UE znajdują się z kolei wyroby farmaceutyczne, ropa naftowa, samochody oraz maszyny.

#### W kierunku nowego porozumienia

W grudniu 2006 r. Komisja Europejska zaproponowała państwu członkowskim rozpoczęcie rokowań, których celem miało być zawarcie układu o stowarzyszeniu Unii Europejskiej z krajami Ameryki Środkowej oraz Wspólnotą Andyjską<sup>12</sup>. Propozycja KE była bezpośrednim następstwem decyzji politycznych, jakie zapadły kilka miesięcy wcześniej podczas IV szczytu UE – Ameryka Środkowa/Karaiby w Wiedniu (11-13 maja 2006 r.). Był to także naturalny krok w kierunku realizacji zmodyfikowanej w 2005 r. strategii<sup>13</sup> Unii Europejskiej wobec krajów Ameryki Łacińskiej, zakładającej m.in.: pogłębiony dialog polityczny, rozwój współpracy gospodarczej i handlowej między obydwoma regionami, wsparcie procesów integracji regionalnej oraz wzmocnienie i usprawnienie pomocy rozwojowej kierowanej do krajów regionu. Jednym z najważniejszych elementów nowego międzyregionalnego stowarzyszenia miało być także stopniowe tworzenie strefy wolnego handlu<sup>14</sup>. Propozycja Komisji wpisywała się także w przyjętą w tym samym roku strategię „Globalna Europa”<sup>15</sup>, nakreślającą priorytety wspólnej polityki handlowej UE i relacji gospo-

darczych z państwami trzecimi. Wśród przedstawionych celów znalazło się m.in. rozpoczęcie rokowań w sprawie podpisania nowych umów handlowych z wybranymi krajami i ugrupowaniami integracyjnymi na całym świecie. Była to ze strony Unii Europejskiej odpowiedź na postępujący od początku lat 90. proces regionalizacji światowego handlu i rosnącą w skali świata liczbę umów handlowych o charakterze dwustronnym/międzyregionalnym.

W następstwie powyższych decyzji w dniach 22-26 października 2007 r. w San José (Kostaryka) odbyła się pierwsza runda rokowań między przedstawicielami UE i pięciu<sup>16</sup> krajów Ameryki Środkowej, których celem było wypracowanie przyszłej umowy<sup>17</sup>. Mimo wielu kontrowersji, jakie narosły wokół negocjowanej umowy, podnoszonych przez organizacje pozarządowe zarówno w krajach Ameryki Środkowej, jak i w Europie (por. dalej)<sup>18</sup>, oraz kryzysu politycznego w Hondurasie w 2009 r., spowodowanego zamachem stanu, w maju 2010 r. udało się zakończyć rokowania. Umowę podpisano 29 czerwca 2012 r. w Tegucigalpa (Honduras)<sup>19</sup>, a w grudniu 2012 roku zaakceptował ją Parlament Europejski. Jednocześnie przeprowadzony szybko, choć nie bez przeszkód i protestów, proces ratyfikacji przez państwa Ameryki Środkowej umożliwił wejście w życie części handlowej umowy stowarzyszeniowej 1 sierpnia 2013 r. w odniesieniu do Hondurasu, Nikaragui i Panamy<sup>20</sup>, 1 października 2013 r. – Kostaryki i Salwadoru,

a 1 grudnia 2013 r. – Gwatemali, ostatniego kraju regionu, który negocjował umowę<sup>21</sup>.

## Zasady stowarzyszenia Unia Europejska – Ameryka Środkowa

Zgodnie z postanowieniami umowy, w momencie jej wejścia w życie Unia Europejska zniósła cła na 91% pozycji taryfowych (58,5% w przypadku towarów rolnych oraz 99,2% w odniesieniu do towarów przemysłowych<sup>22</sup>). Z kolei kraje środkowoamerykańskie zniosły cła przywozowe na 48% pozycji taryfowych (na 34,1% towarów rolnych i 50,2% przemysłowych; a więc na blisko 70% wartości importu państw Ameryki Środkowej z UE<sup>23</sup>), a w ciągu kolejnych dziesięciu lat bezcłowy eksport ma objąć większość towarów przemysłowych<sup>24</sup> i produktów rybołówstwa<sup>25</sup>. Szacowana wartość ceł zniesionych w momencie wejścia w życie umowy na unijne towary pozarolnicze wynosi 110 mln euro rocznie. Jedynie ok. 4% towarów będzie objętych dłuższym, 15-letnim okresem przejściowym, w którym następować będzie stopniowa obniżka wysokości opłat celnych aż do ich całkowitego zniesienia<sup>26</sup>.

Znaczącej liberalizacji ulegnie także handel artykułami rolnymi<sup>27</sup> – część z nich otrzymała bezcłowy dostęp już od momentu wejścia w życie umowy; wyraźna poprawa dla europejskich produktów rolno-żywnościowych powinna nastąpić po 6-letnim okresie przejściowym<sup>28</sup>. Szerszy wzajemny dostęp do rynków zapewnił także produktom przemysłu mleczarskiego, co wywoływało wiele kontrowersji podczas rokowań<sup>29</sup>. Zgodnie z umową, cła na artykuły rolne powinny w najbliższych latach zostać zredukowane średnio o połowę (średnia ważona stawka celna na produkty rolne importowane z UE, zgodnie z prognozami, powinna ulec obniżeniu z 11% obowiązujących przed wejściem umowy w życie do nieco poniżej 5,6%, a na towary rolne eksportowane na europejskie rynki z państw Ameryki Środkowej z 9% do 4,7%<sup>30</sup>).

Oddzielne uregulowania zastosowano wobec bananów. Warunki ich eksportu na rynek Unii od wielu lat wzbudzały kontrowersje i konflikty w handlu międzynarodowym („wojna bananowa”). Kostaryka i Gwatemala należą bowiem do czołowych eksporterów bananów na świecie, więc istniały obawy, że korzystniejszy dostęp do rynku UE mógłby odbyć się kosztem unijnych regionów „peryferyjnych”, takich jak Wyspy Kanaryjskie, Gwadelupa i Martynika, produkujących razem około 12% bananów sprzedawanych w UE. Dlatego parlamentarzyści europejscy starali się wprowadzić do umowy pewien mechanizm stabilizacyjny zabezpieczający przynajmniej częściowo przed skutkami nagłego wzrostu importu bananów z tego kierunku<sup>31</sup>.

Zgodnie z umową o stowarzyszeniu kraje regionu otrzymają preferencyjny dostęp do rynku UE w postaci obniżanych stopniowo opłat celnych ze 131 euro za tonę w momencie wejścia jej w życie do 75 euro za tonę

w roku 2020 (wobec zapowiedzianych 114 euro za tonę stawki KNU). Preferencyjnymi cłami objęty zostanie jedynie określony kontyngent ilościowy, który będzie obowiązywał do roku 2020 (import bananów powyżej kontyngentu objęty będzie stawkami celnymi KNU). Po tym okresie obniżone stawki celne (75 euro/tona) będą stosowane wobec całego importu. Z danych o wielkości eksportu bananów na rynki UE w 2010 r. wynika jednak, że żaden z krajów nie przekraczał przyznaných limitów (najbliżej poziomu była Kostaryka, której eksport osiągnął 76% przyznanego jej limitu<sup>32</sup>), co może oznaczać, że cały eksport bananów objęty będzie preferencyjnym dostępem<sup>33</sup>. Preferencyjny margines w wysokości 39 euro za tonę znacznie zwiększy atrakcyjność cenową bananów środkowoamerykańskich<sup>34</sup> na rynku UE i tym samym pozycję konkurencyjną międzynarodowych koncernów działających w regionie w stosunku do innych eksporterów. Od roku 2020 korzyści krajów eksportujących banany do UE będą wyraźnie widoczne. Oczekuje się, że wzrosną zarówno wielkość eksportu, jak i ceny eksportowe bananów<sup>35</sup>.

Ważnym elementem nowej umowy jest także zapowiedź zniesienia w handlu między stronami barier proceduralnych i technicznych. Przyjęte porozumienie w tym zakresie reguluje wspomniane kwestie w szerszym stopniu niż jest to uregulowane na poziomie wielostronnym (*WTO Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*). W części odnoszącej się do barier technicznych zapowiedziano m.in. podjęcie prób wypracowania jednolitych norm na poziomie regionalnym, co powinno ułatwić także handel wewnątrzregionalny pomiędzy państwami Ameryki Środkowej (art. 129). Współpraca w odniesieniu do ujednoczenia norm technicznych czy systemu nadzoru rynku, jak również uproszczenia w zakresie wzajemnego uznawania oceny zgodności, znakowania czy etykietowania towarów (m.in. ograniczenie ilości informacji wymaganych na stałych etykietach; używanie międzynarodowych piktogramów i nomenklatury przy przygotowywaniu etykiet, rezygnacja w przypadku większości produktów z wymogu wcześniejszego uzyskania zgody na oznaczenie) powinny służyć zwiększeniu przejrzystości zasad handlu towarowego i wzrostowi jego wolumenu (art. 130-131, 136, 138).

W umowie zawarto również zobowiązanie do wzajemnych konsultacji w przyszłości w przypadku opracowywania nowych regulacji technicznych, norm czy zasad oceny zgodności przez jedną ze stron. Przyjęcie międzynarodowych standardów powinno uprościć procedury celne i zwiększyć ich przejrzystość (art. 118). Szczególne znaczenie dla dwustronnej współpracy w tym zakresie będzie miało opracowanie przez państwa Ameryki Środkowej jednolitych zasad dla całego regionu. Ich przyjęcie będzie miało znaczenie nie tylko dla rozwoju wymiany handlowej z UE, ale także powinno stymulować handel pomiędzy państwami środkowoamerykańskimi. Zapowiadana współpraca w znoszeniu barier pozataryfowych będzie miała szczególnie duże znaczenie w przypadku takich towarów, jak: produkty farma-

ceutyczne, urządzenia medyczne, instrumenty optyczne, samochody czy tekstylia. W przypadku tekstyliów i obuwia stosowane dotychczas procedury etykietowania były bowiem szczególnie dotkliwe<sup>36</sup>.

Umowa stowarzyszeniowa umożliwiła krajom środkowoamerykańskim szersze stosowanie kumulacji reguł pochodzenia. Zgodnie z umową, przy ustalaniu pochodzenia towaru, zasada kumulacji odnosić się będzie nie tylko do pozostałych państw regionu – sygnatariuszy umowy, ale także krajów położonych w sąsiedztwie regionu, tj. państw andyjskich (Boliwia, Ekwador, Kolumbia i Peru) oraz Wenezueli. Przy spełnieniu określonych wymogów<sup>37</sup> zasady te mogą zostać rozciągnięte także na inne kraje całego regionu (Meksyk, Karaiby, Ameryka Płd.), z którymi Unia Europejska podpisała lub negocjuje odrębne umowy handlowe (art 3. EU/CENTR-AM/Annex II/en 11).

W umowie uregulowano także przepisy sanitarne i fitosanitarne (art. 140-157), co ma duże znaczenie ze względu na strukturę obrotów handlowych pomiędzy stronami. W umowie stwierdza się m.in., że regulacje sanitarne i fitosanitarne nie mogą stanowić nieuzasadnionych barier handlowych. Dodatkowo uregulowano kwestię tzw. „regionalizacji” (art. 149), zgodnie z którą w państwach będących stronami umowy mogą zostać wydzielone obszary wolne od chorób i szkodników oraz obszary niskiego rozprzestrzenienia chorób i szkodników, co umożliwi eksport towarów rolno-spożywczych z tych terenów, w przypadku niespełnienia określonych wymogów sanitarnych i fitosanitarnych na całym obszarze państwa<sup>38</sup>.

Podobnie jak wiele obecnie negocjowanych lub zawartych przez Unię Europejską umów dwustronnych, także umowa z krajami Ameryki Środkowej reguluje handel usługami. Łatwiejszy dostęp do rynku usług ma szczególne znaczenie dla Unii ze względu na rolę tego sektora w gospodarce państw unijnych i ich przewagę konkurencyjną w tej dziedzinie. Dzięki zawartej umowie europejskie firmy będą miały łatwiejszy dostęp do rynków wielu usług państw Ameryki Środkowej – szczególnie telekomunikacyjnych, finansowych, e-handlu, usług związanych z ochroną środowiska i morskich<sup>39</sup>. Z zapisów umowy dotyczących świadczenia usług wyłączone zostały jednak: sektor audiowizualny, kabotażowe usługi transportowe (w tym na wodach śródlądowych) oraz szeroko definiowane usługi transportu lotniczego (krajowy i międzynarodowy transport lotniczy, w tym czartery, obsługa i naprawa samolotów, sprzedaż i marketing lotniczych usług transportowych czy systemy rezerwacji; art. 169). Jednocześnie umowa nie reguluje usług świadczonych w sektorze publicznym (rządowym)<sup>40</sup>. Przyjęte rozwiązania regulują także szczegółowo m.in. kwestię ponadgranicznego świadczenia usług, przepływu inwestycji i osób (tzw. kluczowy personel, stażyści i przedstawiciele handlowi; art. 173-176). Unia Europejska zobowiązała się również przyjąć u siebie ograniczoną liczbę osób świadczących usługi na podstawie kontraktów czy tzw. wolnych zawodów (np. architektki i położne).

Zliberalizowano także przepływy kapitałowe, w tym płatności bieżące (art. 209-227) oraz zwiększono dostęp do rynku zamówień publicznych. Jest on jednak różnicowany na poziomie poszczególnych państw; w Kostaryce i Panamie jest łatwiejszy niż w pozostałych krajach regionu. W umowie przewidziano jednocześnie, że państwa Ameryki Środkowej zachowują możliwość stosowania odpowiednich instrumentów w zakresie zamówień publicznych, służących wsparciu mniejszości etnicznych, jak i rozwojowi sektora mikro- oraz małych i średnich przedsiębiorstw w tych krajach (art. 210).

Szczególnie dużo uwagi poświęcono podczas rokowań kwestiom ochrony własności intelektualnej (art. 228-276), w tym przede wszystkim przepisom regulującym oznaczenia geograficzne (*geographical indications – GI*). Przyjęta umowa, odwołując się w głównej mierze do wdrażania i stosowania porozumienia wielostronnego w tym obszarze (TRIPS), zakłada ochronę produktów powstających w poszczególnych państwach, chronionych oznaczeniami. Przyjęta lista (Aneks XVII) zakłada ochronę ponad 220 produktów wytwarzanych i chronionych w Unii Europejskiej oraz 10 produktów wytwarzanych w państwach Ameryki Środkowej (m.in. *Banano de Costa Rica, Café Marcala, Café de Nicaragua* czy produkowany w Panamie *Seco*).

Umowa reguluje także kwestie polityki konkurencji (art. 277-283). Rządy państw będących stronami są zobowiązane do zwalczania wszelkich form dyskryminujących konkurencję, przede wszystkim karteli oraz nadużywania przez przedsiębiorstwa dominującej pozycji na rynku. Umowa przewiduje także regularne przekazywanie sobie sprawozdań ze wsparcia udzielanego przez obie strony przedsiębiorstwom produkcyjnym (m.in. podstawa prawna udzielanego wsparcia, forma, wartość, beneficjent). W szerszym zakresie ma odbywać się także wymiana informacji o wsparciu udzielanym firmom usługowym<sup>41</sup>. Państwa Ameryki Środkowej zobowiązały się ponadto, w ciągu siedmiu lat od momentu wejścia umowy w życie, do powołania instytucji na poziomie regionalnym, której zadaniem będzie ochrona konkurencji (regulacja i nadzór)<sup>42</sup>.

Umowa odwołuje się także do zasady/konieczności pozytywnego oddziaływania współpracy gospodarczej i handlowej na zrównoważony rozwój państw Ameryki Środkowej (art. 284-302). Głównym celem tych postanowień jest obowiązek przestrzegania międzynarodowych norm w dziedzinie praw pracowniczych – zgodnie z podstawowymi konwencjami Międzynarodowej Organizacji Pracy (m.in. wolność stowarzyszeń i układów zbiorowych, walka z pracą przymusową i pracą dzieci, eliminacja dyskryminacji w odniesieniu do zatrudniania i zawodów; art. 286) – oraz ochrony środowiska przyrodniczego. Od wielu lat Unia Europejska w zawieranych umowach promuje przestrzeganie ww. kwestii. Podejście to jest widoczne także w unijnym systemie GSP+, którego zadaniem jest motywowanie przestrzegania zasad demokracji, praw człowieka oraz zasad zrównoważonego rozwoju poprzez dodatkowe preferencje

celne przyznane tym państwom, które ratyfikowały i wprowadzają w życie 27 międzynarodowych konwencji dotyczących praw człowieka i praw pracowniczych, ochrony środowiska oraz zasad dobrego rządzenia. W umowie podkreślono, że kraje Ameryki Środkowej muszą wzmocnić krajowe przepisy w tym zakresie oraz przyjęto zobowiązanie, że wszelkie działania podejmowane na rzecz rozwoju handlu czy inwestycji nie będą stanowiły uzasadnienia dla żadnych odstępstw w stosowaniu ww. norm. W umowie, w części odnoszącej się do zrównoważonego rozwoju, w szczególności sposób strony odwołują się do właściwego zarządzania i rozwoju handlu w dziedzinach leśnictwa i rybołówstwa, szczególnie wrażliwych na szkody wynikające z niewłaściwego gospodarowania (art. 289-290). Wdrażanie postanowień umowy w tym zakresie ma być nadzorowane przez wspólną komisję ds. handlu i zrównoważonego rozwoju oraz międzyregionalne Forum Dialogu Społeczeństwa Obywatelskiego, w skład którego wejdą przedstawiciele grup działających na rzecz ochrony środowiska czy spraw społecznych (art. 294-295).

Wymienione wyżej kwestie należały do jednych z najtrudniejszych w debacie publicznej na temat nowej umowy. Wiele organizacji pozarządowych wyrażało wobec niej swój sprzeciw głównie w obawie o jej wpływ na przestrzeganie praw człowieka, praw pracowniczych i norm pracy oraz presji na środowisko naturalne. Obawiano się, że umowa obniża standardy w tym zakresie, ponieważ odwołuje się do mniejszej liczby międzynarodowych konwencji, których należy przestrzegać, niż wspomniany wcześniej system GSP+. Dodatkowo nie uregulowano dostatecznie szczegółowo mechanizmu samej kontroli przestrzegania praw człowieka oraz norm środowiskowych i pracowniczych, na co zwróciła uwagę podczas procesu ratyfikacji m.in. izba wyższa niemieckiego parlamentu<sup>43</sup>. Organizacje pozarządowe miały jednocześnie zastrzeżenia, że sam proces negocjacji i ratyfikowania umowy odbywał się bez odpowiedniego zaangażowania przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego z krajów, których dotyczy przyjęta umowa. Domagały się one m.in. uzupełnienia podpisanej umowy o przepisy ustanawiające instrumenty mające przeciwdziałać negatywnym skutkom umowy (w wymiarze społecznym i środowiskowym), przeprowadzania konsultacji społecznych z lokalnymi społecznościami w kwestii inwestycji oraz stworzenia systemu nadzoru przestrzegania praw człowieka w tych krajach<sup>44</sup>. Szeroko krytykowanym aspektem nowej umowy jest także brak odpowiedniej klauzuli (tzw. *essential element*) dotyczącej przestrzegania praw człowieka, której złamanie umożliwiłoby drugiej stronie zawieszenie wykonywania całej umowy<sup>45</sup>. Kwestię tę podnosili zarówno posłowie Parlamentu Europejskiego, jak i szereg organizacji pozarządowych z państw Ameryki Środkowej.

Istotnym celem umów o wolnym handlu czy partnerstwie gospodarczym, podkreślanym często przez Unię Europejską w trakcie rokowań handlowych z krajami rozwijającymi się, jest wsparcie regionalnych procesów

integracyjnych. Podobnie było w przypadku umowy z państwami środkowoamerykańskimi. W tym kontekście powodzenie współpracy międzyregionalnej zależy w dużym stopniu także od poziomu zintegrowania współpracy w regionach. W przypadku państw Ameryki Środkowej szczególną uwagę poświęcono procedurom celnym, a także ujednoczeniu norm technicznych oraz przepisów sanitarnych i fitosanitarnych, mających istotne znaczenie dla swobody przepływu towarów między państwami regionu (art. 303). Zgodnie z umową, w ciągu dwóch lat od wejścia jej w życie, państwa Ameryki Środkowej stworzą system umożliwiający zwrot opłaty celnej w przypadku reeksportu towaru do innego kraju regionu, co pozwoli na likwidację podwójnych opłat. Państwa te zobowiązały się jednocześnie do wdrożenia, w ciągu trzech lat od wejścia umowy w życie, jednolitej deklaracji wywozowej i przywozowej. Z kolei w ciągu pięcioletniego okresu przejściowego państwa Ameryki Środkowej zharmonizują cła na poziomie regionalnym oraz ujednoczą procedury celne i wymogi stosowane w imporcie z UE (art. 304). Kraje te zobowiązały się również do opracowania – w ciągu pięciu lat – jednolitych norm technicznych i procedur oceny zgodności wymienionych w aneksie XX do umowy (art. 305)<sup>46</sup>. Podobne zobowiązania przyjęto także w odniesieniu do przepisów sanitarnych, które powinny zostać zharmonizowane w skali regionu (m.in. jednolity certyfikat w przypadku importu i jedna kontrola w przypadku wprowadzenia towaru na rynki państw regionu) (art. 306).

Należy w tym miejscu podkreślić, iż oprócz wskazanych powyżej działań, które powinny służyć wsparciu procesów integracji regionalnej w Ameryce Środkowej, kwestia ta była podnoszona także przez szereg organizacji pozarządowych w publicznej debacie na temat nowej umowy. Organizacje te oskarżały KE o rozbijanie podczas rokowań solidarności regionalnej środkowoamerykańskich krajów, którym zależało na zabezpieczeniu w umowie także swoich specyficznych narodowych interesów. Zarzutem wysuwany pod adresem UE było także udzielenie przez Unię zgody na przyłączenie do procesu negocjacji w 2010 r. Panamy, mimo iż nie uczestniczyła ona w pełnym wymiarze w integracji w ramach Systemu Integracji Środkowoamerykańskiej (*Central American Integration System – SICA*), zrzeszającego pięć państw już wcześniej negocjujących z UE, który stał się platformą dla międzyregionalnych rozmów UE - Ameryka Środkowa. Zostało to przez niektóre organizacje odebrane jako działanie UE osłabiające wiarygodność i zasadność funkcjonowania środkowoamerykańskich instytucji współpracy regionalnej<sup>47</sup>.

### **Prognozowane skutki nowej umowy – podsumowanie**

Z raportu oceniającego potencjalne skutki umowy handlowej<sup>48</sup> wynika, iż nowe regulacje ze względu na różnice potencjałów gospodarczych będą miały wyraźniej większe znaczenie dla gospodarek państw Ameryki Środkowej niż dla Unii Europejskiej. Zgodnie z progno-

złą umowa handlowa powinna przyczynić się do zwiększenia PKB państw Ameryki Środkowej o ok. 1% (800 mln euro/rok), przy czym największe znaczenie będzie miało obniżenie ceł na towary oraz usuwanie barier pozataryfowych; znacznie mniejsze zaś liberalizacja handlu usługami (jedynie 0,09% wzrostu). Wzrosnąć ma również produkcja rolna w krajach Ameryki Środkowej o ok. 1,6% (od 3,7% w Hondurasie do jedynie 0,62% w Nikaragui i Panamie), przy znikomym oddziaływaniu umowy na produkcję rolną w UE (spadek o 0,04%<sup>49</sup>). Prognozuje się wzrost produkcji przemysłowej w regionie Ameryki Środkowej o 2,04%, przy czym największy będzie w przypadku produkcji tekstyliów w Hondurasie (blisko 90%) oraz urządzeń elektronicznych w Kostaryce (21,8%). W sektorze usług, najszybciej powinny wzrosnąć usługi budowlane i inne usługi dla ludności.

Wartość wzajemnych obrotów handlowych towarami powinna zwiększyć się o ok. 2,6 mld euro, w tym eksport z krajów Ameryki Środkowej do UE o 1,6 mld euro (wzrost o 28%), a eksport UE do państw Ameryki Środkowej o blisko 1 mld euro (wzrost o 24%). W przypadku towarów rolnych, stanowiących znaczną część eksportu z omawianego regionu na rynek UE, wzrost ten ma wynieść aż 55% (unijny wzrost eksportu produktów rolnych, stanowiącego jedynie ok. 5% wartości całkowitego eksportu, ma wynieść ok. 40%). Znacząco ma wzrosnąć także eksport surowców energetycznych z Ameryki Środkowej na rynki państw UE (o blisko 126%); w tym przypadku duży wzrost jest wynikiem stosunkowo niskiej obecnie wartości tego eksportu (prognozowany wzrost eksportu jedynie o 190 mln euro). O ponad 40% ma także wzrosnąć w obydwu kierunkach eksport towarów przemysłowych. Bilateralna wymiana w zakresie usług (ograniczona obecnie głównie do wymiany UE-Panama, ze względu na usługi związane z obsługą Kanału Panamskiego) powinna wzrosnąć o ponad 170 mln euro<sup>50</sup>. Zapowiadane i wprowadzane obniżki taryf celnych spowodują zmniejszenie przychodów z ceł w państwach Ameryki Środkowej o blisko 12%, co ma szczególne znaczenie także w kontekście wspierania zrównoważonego i trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego. Z przeprowadzonych w ostatnich latach analiz<sup>51</sup> wynika, że wpływ umowy na zwalczanie ubóstwa (płace, bezrobocie) oraz integrację regionalną – choć pozytywny, będzie relatywnie niewielki.

Podpisana umowa ma jeszcze jeden istotny aspekt handlowy – przyznaje krajom Ameryki Środkowej nie tylko nowe preferencje handlowe, ale również zapewnia im dostęp do rynku UE w kontekście zbliżających się zmian. Począwszy od 2014 r. gruntownej przebudowie ulegają zasady powszechnego systemu preferencji celnych UE (GSP), co będzie się wiązać m.in. z wyłączeniem z systemu państw o „średnim – wyższym” dochodzie i objęcie ich konwencyjnymi stawkami celnymi<sup>52</sup>. Sytuacja ta mogłaby dotyczyć Kostaryki, jak i Panamy. Dodatkowo Unia Europejska prowadzi w dalszym ciągu szereg dwustronnych negocjacji, które w najbliższych latach będą zmieniać warunki dostępu wielu państw do

europejskiego rynku. W tym aspekcie nowa umowa, wyprzedzając zbliżające się zmiany w systemie handlowym UE, zabezpiecza interesy zarówno Kostaryki i Panamy, a uwzględniając inne negocjowane dwustronne umowy, także całego regionu Ameryki Środkowej. Dodatkowo nowa umowa jest także dla państw regionu okazją do większej dywersyfikacji geograficznej handlu i tym samym stopniowego uniezależnianie się od swojego najważniejszego – i dominującego – partnera handlowego, jakim są Stany Zjednoczone.

Podsumowując, należy jednocześnie pamiętać, że analizowana umowa jest także wyrazem chęci zabezpieczenia interesów państw UE w regionie, w tym dostępu do tego rynku europejskich towarów przemysłowych i firm świadczących usługi (m.in. energetyczne, telekomunikacyjne, w dziedzinie ochrony środowiska). Ma to szczególne znaczenie w kontekście podpisanych i wdrażanych umów dwustronnych krajów Ameryki Środkowej. Wśród najważniejszych porozumień kształtujących nowe uwarunkowania dla handlu z tym regionem należy wymienić regionalną umowę o wolnym handlu ze Stanami Zjednoczonymi (*US-Central America Free Trade Agreement – CAFTA*) oraz szereg dwustronnych umów poszczególnych państw środkowoamerykańskich z Kanadą, państwami Ameryki Południowej oraz krajami azjatyckimi (m.in. z Chinami, Singapurem i Tajwanem).

---

\* Dr Grzegorz Mazur – adiunkt w Katedrze Europeistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Email: grzegorz.mazur@ue.poznan.pl

<sup>1</sup> Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua, Panama i Salwador.

<sup>2</sup> Portal Komisji Europejskiej, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>

<sup>3</sup> Portal Komisji Europejskiej, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=993>

<sup>4</sup> Średnioroczne tempo wzrostu PKB na mieszkańca wg PSN w latach 1960-2009 wyniosło jedynie nieco ponad 1,5%, wobec ponad 2% dla pozostałych krajów Ameryki Łacińskiej czy 3,7% dla państw ASEAN. Jedynym krajem regionu, który rozwijał się wyraźnie szybciej niż pozostałe była Panama (3% w latach 1960-2009). Por.: L. Barrot., S.M. Cas, A. Swiston, *Central America, Panama, and the Dominican Republic: Trade Integration and Economic Performance*, "IMF Working Papers", WP/12/234, September 2012.

<sup>5</sup> Spośród krajów regionu wyraźnie w tej kwestii wyróżnia się Panama, w której relacja eksportu do PKB przekroczyła w 2009 r. 70%. Wiąże się to z obsługą Kanału Panamskiego i związanymi z nią usługami (udział eksportu usług w PKB w przypadku Panamy wyniósł ok. 20%). Por. L. Barrot., S.M. Cas, A. Swiston, *Central America...*, op. cit.

<sup>6</sup> L. Barrot., S.M. Cas, A. Swiston, *Central America...*, op. cit.

<sup>7</sup> Food and Agriculture Organization of The United Nations, *Banana statistics 2011*, CCP:BA/TF 11/ CRS1, April 2011.

<sup>8</sup> Portal Międzynarodowej Organizacji Kawy, <http://www.ico.org/prices/m1.htm>



<sup>9</sup> Wyjątek stanowi import Panamy, w którym pierwsze miejsce zajmują Chiny (2012 r.).

<sup>10</sup> Dane statystyczne cytowane za Eurostat/DG Trade, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/april/tradoc\\_121997.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/april/tradoc_121997.pdf)

<sup>11</sup> Udział wymiany handlowej przy wyłączeniu handlu pomiędzy krajami Ameryki Środkowej.

<sup>12</sup> Rokowania między Unią Europejską i Wspólnotą Andyjską (WA) nt. nowej umowy stowarzyszeniowej rozpoczęły się we wrześniu 2007 roku. Z uwagi na rosnące rozbieżności, które ujawniły się podczas kolejnych rund negocjacyjnych w latach 2007-2008, Boliwia oraz Ekwador zawiesiły rokowania na poziomie międzyregionalnym. W następstwie przedstawiciele Komisji Europejskiej kontynuowali rokowania na poziomie dwustronnym tylko z Kolumbią i Peru, zakończone po dziewięciu rundach rozmów podpisaniem przez strony kompleksowej umowy handlowej w czerwcu 2012 roku. Nowa umowa między Unią Europejską i Peru weszła w życie 1 marca 2013 r., a z Kolumbią - 1 października 2013 roku. W odniesieniu do pozostałych państw WA, Ekwador kontynuuje dwustronne rozmowy z KE nt. nowej umowy (w deklaracjach politycznych pojawia się zapowiedź jej podpisania w 2014 r.); Boliwia sprzeciwia się rokowaniom w kształcie zaproponowanym przez Unię. Por. DG Trade; *Ecuador: In Search of EU Trade Agreement*, "PanAm Post", 14.11.2013; *Bolivia rechaza firmar TLC con UE sin bases de complementariedad*, "Prensa Latina", 4.9.2013.

<sup>13</sup> Communication of the European Commission to the Council and to the European Parliament "A stronger partnership between the European Union and Latin America", COM(2005) 636 final, Brussels, 8.12.2005.

<sup>14</sup> Central America & Andean Community: Commission proposes negotiating directives for Association Agreements - Brussels, 6 December 2006.

<sup>15</sup> European Commission, "Global Europe: competing in the world", Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2006) 567 final, Brussels, 4.10.2006.

<sup>16</sup> Panama dołączyła do negocjacji dopiero w marcu 2010 r.

<sup>17</sup> Negotiations to start on Association Agreement between the EU and Central America (CA) – Brussels, 19 October 2007.

<sup>18</sup> Organizacje te domagały się wielokrotnie już na etapie prac nad tekstem umowy zawieszenia dwustronnych rokowań, oskarżając Unię Europejską o wykorzystywanie swojej silniejszej pozycji gospodarczej i tym samym włączanie do umowy postanowień niekorzystnych z punktu widzenia państw Ameryki Środkowej, takich jak m.in. kwestia wprowadzenia do tekstu umowy odwołań do ochrony praw człowieka, zbyt szeroki zakres dostępu do sektora usług dla przedsiębiorstw pochodzących z UE czy postanowienia regulujące dostęp do sektora zamówień publicznych, ochronę własności intelektualnej i politykę konkurencji. Szeroka krytyka objęła także rządy państw środkowoamerykańskich z powodu braku jednolitej i wspólnej strategii negocjacyjnej oraz przedkładania narodowych interesów nad szerszą strategię rozwoju całego regionu.

<sup>19</sup> *EU and Central America sign Association Agreement*, Brussels, 29 June 2012, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=815>

<sup>20</sup> *EU Trade deal with Honduras, Nicaragua and Panama becomes operational*, Brussels, 31 July 2013, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=956>

<sup>21</sup> *The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we?*, European Commission - MEMO/13/915, 18 October 2013.

<sup>22</sup> FIS, *EU accord to favour shrimp industry*, 24.5.2010.

<sup>23</sup> Wynika z tego, że w momencie wejścia w życie umowy w dalszym ciągu ok. 30% wartości eksportu państw Ameryki Środkowej było objętych cłami. Tak duży udział tych towarów jest konsekwencją dotychczasowej struktury eksportowej państw regionu na rynki UE, w której dominują chronione cłami produkty rolne – głównie warzywa i owoce.

<sup>24</sup> Średnia stawka celna na towary przemysłowe eksportowane z UE (znaczną część unijnego eksportu do krajów Ameryki Środkowej) wynosiła przed wejściem w życie umowy ok. 4% i zgodnie z postanowieniami umowy ma zostać zredukowana w okresie przejściowym na większość towarów do 0%. Por. *Assessing the Economic Impact of the Trade Pillar of the Association Agreement Between the European Union and Its Member States and Central America. Final Project Report*, Centre for Economic Policy Research, London, July 2012.

<sup>25</sup> RTT News, *EU, Central American Countries Sign Association Agreement*, 29.6.2012.

<sup>26</sup> Do towarów tych zaliczono m.in.: sliwki i owoce tarniny, wybrane wyroby czekoladowe, makarony, ziemniaki, owoce cytrusowe, wodę mineralną, piwo słodowe, papier i niektóre rodzaje obuwia. Według: EU/CENTR-AM/Annex I/en 987, Annex I, Schedule of the Republics of the CA Party.

<sup>27</sup> Wśród towarów wrażliwych, nieobjętych procesem znoszenia ceł, znalazły się m.in. mleko zagęszczone, mleko w proszku, jogurt naturalny (po stronie UE) oraz sery (po stronie państw Ameryki Środkowej). Towary te zostały jednakże objęte bezcłowymi kontyngentami ilościowymi, które mają być corocznie zwiększane. Obecny poziom eksportu większości towarów (głównie mleczarskich) jest niższy niż przyznane kontyngenty. Docelowo kontyngenty mają być utrzymane jedynie na mleko w proszku oraz sery.

<sup>28</sup> European Commission, *EU-Central America. Trade Relations under the Association Agreement*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2012.

<sup>29</sup> Wiele kontrowersji w trakcie rokowań wzbudziły zasady handlu serami. Lokalni producenci z Ameryki Środkowej obawiali się, że otwarcie rynku mleczarskiego dla eksporterów unijnych doprowadzi do zbyt dużej presji konkurencyjnej i tym samym ograniczenia rodzimej produkcji. Obawy te wynikały po części z wcześniejszych doświadczeń związanych z wejściem w życie umowy o strefie wolnego handlu ze Stanami Zjednoczonymi (CAFTA), która doprowadziła do całkowitego otwarcia rynku mleczarskiego na produkty importowane z USA. Według: *El Salvador: Economía defiende negociación con la UE*, „El Mundo”, 25.8.2010.

<sup>30</sup> Średnia ważona stawka celna przy założeniu aktualnej struktury i wartości obrotów handlowych. Por. *Assessing the Economic Impact of the Trade Pillar...*, op. cit.

<sup>31</sup> *MEPs back two major pacts with Latin America*, 11.12.2012.

<sup>32</sup> W przypadku pozostałych krajów poziom ten wyniósł odpowiednio 49% dla Panamy, 30% dla Hondurasu i jedynie 7% dla Gwatemali.

<sup>33</sup> *Assessing the Economic Impact of the Trade Pillar...*, op. cit.

<sup>34</sup> Podobne koncesje uzyskały kraje andyjskie.

<sup>35</sup> Prognozowany wzrost cen rynkowych bananów waha się od 0,68% dla Gwatemali aż do 7,56% w przypadku Kostaryki.

<sup>36</sup> *Assessing the Economic Impact of the Trade Pillar...*, op. cit.

<sup>37</sup> Aby uzyskać zgodę na włączenie wspomnianych państw przy obliczaniu kumulacji pochodzenia, strony muszą się zwrócić z takim wnioskiem do powołanego w umowie (art. 123) Komitetu ds. ceł, ułatwień w handlu i reguł pochodzenia.

<sup>38</sup> [http://ec.europa.eu/food/international/organisations/sps/keyissues\\_en.print.htm](http://ec.europa.eu/food/international/organisations/sps/keyissues_en.print.htm)

<sup>39</sup> European Commission, *EU-Central America. Trade Relations under...*, op. cit.

<sup>40</sup> Szczegółowy zakres liberalizacji i wyłączeń z tego procesu został zawarty w Aneksach X i XI umowy.

<sup>41</sup> European Commission, *EU-Central America. Trade Relations under...*, op. cit.

<sup>42</sup> L. Barrot., S.M. Cas, A. Swiston, *Central America...*, op. cit.

<sup>43</sup> *Gesetz zu dem Abkommen vom 29. Juni 2012 zur Gründung einer Assoziation zwischen der Europäischen Union und ihren Mitglieds-Staaten einerseits und Zentralamerika andererseits*, 367/1/13.

<sup>44</sup> Latin American Mining Monitoring Programme – LAMMP, *EU-Central America agreement: International statement*, <http://lammp.org/?p=2982>

<sup>45</sup> AFP, *Ratification de l'accord d'association entre l'UE et l'Amérique centrale*, 11.12.2012.

<sup>46</sup> W odniesieniu do importowanych towarów produkowanych na terytorium państwa Ameryki Środkowej kraje Unii Europejskiej przyjęły zasadę wzajemnego uznawania (*principle of mutual recognition*).

<sup>47</sup> *Manifiesto: No a la ratificación de Acuerdos Unión Europea*, Minga Informativa de Movimientos Sociales 26.10.2010.

<sup>48</sup> *Assessing the Economic Impact of the Trade Pillar...*, op. cit.

<sup>49</sup> W odniesieniu do Unii Europejskiej spadek ten będzie bardziej widoczny jedynie w przypadku produkcji cukru (na poziomie -2,0%).

<sup>50</sup> Wzrost ten dotyczy jedynie Ameryki Środkowej (o 5,9%). W przypadku eksportu z Unii Europejskiej prognozowany jest nieznaczny spadek o 1,3%, co ma być wynikiem przesunięć w eksporcie z UE na rzecz większej intensywności w handlu artykułami przemysłowymi.

<sup>51</sup> Między innymi Morley i Piñero (2007); Hinojosa-Ojeda (2004); Rojas-Romagosa i Rivera (2007).

<sup>52</sup> G. Mazur, *Powszechny system preferencji celnych UE - w kierunku nowych rozwiązań*, (w:) *Handel i inwestycje w semi-globalnym otoczeniu*, J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 2012.



## STREFA WOLNEGO HANDLU UE–USA W DZIEDZINIE GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ. PROBLEMY ODMIAN GENETYCZNIE MODYFIKOWANYCH

Janusz Rowiński\*

Barierą, która może zakłócić funkcjonowanie strefy wolnego handlu UE – USA w dziedzinie gospodarki żywnościowej jest kwestia odmian genetycznie modyfikowanych. Ze względu na brak miejsca nie omówiono jej w artykule poświęconym instrumentom ochrony rynków rolno-żywnościowych<sup>1</sup>. W klasyfikacji TRAINS barierę tę (nazywaną w dalszym ciągu „barierą GMO”),

należącą do barier sanitarnych i fitosanitarnych, zdefiniowano następująco: „Przepisy regulujące problematykę żywności i pasz wyprodukowanych z organizmów genetycznie zmodyfikowanych oraz żywności i pasz, w skład których wchodzi organizmy genetycznie zmodyfikowane”<sup>2</sup>. Tę definicję uzupełniono o przepisy regulujące problematykę odmian uzyskiwanych za pomocą inżynierii genetycznej (w dalszym ciągu określanych skrótem „odmiany GM”)<sup>3</sup>.

### Uwagi wstępne

Inżynieria genetyczna (IG) powstała w latach siedemdziesiątych XX wieku. Wykorzystując jej osiągnięcia prace w dziedzinie hodowli roślin, prowadzone przede wszystkim w UE i w USA, doprowadziły w latach dziewięćdziesiątych do powstania nowych odmian (początkowo kukurydzy i rzepaku, a następnie innych roślin uprawnych; por. tabela 1), charakteryzujących się pewnymi korzystnymi cechami. Władze USA i UE stanęły zatem wobec problemu, czy dotychczasowe przepisy i procedury regulujące rejestrację nowych odmian roślin, a także dopuszczenie żywności do spożycia, a pasz do spasanania mogą być stosowane przy rejestracji odmian GM i dopuszczaniu do obrotu żywności i pasz GM lub zawierających surowce genetycznie zmodyfikowane lub wyprodukowanych z ziarna, nasion i/lub innych części roślin GM. Źródłem wątpliwości były (i są nadal) obawy, że metoda modyfikacji genetycznej tak dalece odbiega od tradycyjnych metod hodowli, że odmiany GM mogą być znacznie większym, a niekiedy także niespodziewanym zagrożeniem środowiska naturalnego, a żywność i pasze, zawierające surowce GM, mogą być niebezpieczne dla ludzi i zwierząt. Reprezentanci tego poglądu uważają, że nowe odmiany GM muszą być przed rejestracją badane znacznie skrupulatniej niż nowe odmiany tradycyjnie. Znacznie dokładniejsze muszą być również analizy żywności i pasz GM lub zawierających organizmy genetycznie zmodyfikowane niż żywności i pasz, w których składzie znajdują się wyłącznie surowce niezmodyfikowane.

### Przepisy obowiązujące w Stanach Zjednoczonych

Dyskusja, czy techniki przenoszenia genu do innego organizmu są bezpieczne, rozpoczęła się w środowiskach naukowych już w latach siedemdziesiątych XX w. Początkowo związana była z obawami, że zmodyfikowane szczepy bakterii mogą wyprzeć szczepy naturalne. Wysuwano również sugestie, że przenoszenie genów wirusów może spowodować wzrost zachorowań na nowotwory. Później dyskusja objęła wszystkie zagadnienia związane z IG i w USA doprowadziła do powołania przez administrację federalną grupy roboczej, która miała zaproponować ogólne zasady, jakie będą obowiązywały w sferze biotechnologii. Grupa robocza opublikowała wyniki swej pracy w 1986 roku. Wprawdzie była