**STRATEGIA HANDLOWA UNII EUROPEJSKIEJ DO ROKU 2020.**

PERSPEKTYWA UNII EUROPEJSKIEJ

MIEJSCE SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W GOSPODARCE EUROPEJSKIEJ

Europejski sektor rolny i rolno-spożywczy daje zatrudnienie 40 milionom osób i generuje 3,5% PKB oraz blisko 30 % dodatniego bilansu handlowego Unii Europejskiej, czyli 1,8 mld euro. Europejska produkcja rolna opiera się na działalności gospodarczej zakorzenionej na terytorium Unii Europejskiej, której nie da się przenieść gdzie indziej. Z tego powodu sektor rolno-spożywczy jest jedną z najważniejszych sił napędowych gospodarki europejskiej i powinien zawsze zajmować należne sobie miejsce w strategii handlowej Unii Europejskiej.

W sektorze handlu międzynarodowego produktami rolnymi i rolno-spożywczymi, Unia Europejska stała się pierwszym eksporterem światowym z obrotem eksportowym wynoszącym ponad 120 miliardów euro, co odpowiada 7,2% całkowitego eksportu UE. Blisko 70% eksportu to produkty przetworzone, stąd tak ważne jest uwzględnienie tych dwóch sektorów przy opracowywaniu strategii handlowej dla Unii Europejskiej.

Z resztą ponad 60% surowców przetworzonych przez sektor rolno-spożywczy jest pochodzenia europejskiego, co stanowi dowód na wzajemne połączenia między rynkiem europejskim i światowym. Z tego powodu spójność pomiędzy polityką wewnętrzną i zagraniczną ma kluczowe znaczenie dla wypracowania odpowiedzi na szok konkurencyjności miedzy rożnymi modelami rolnictwa na świecie.

Jednocześnie europejscy rolnicy i ich spółdzielnie uznają prawo każdego regionu do definiowania swoich celów bezpieczeństwa żywnościowego. Dlatego wielostronne negocjacje handlowe należy potraktować priorytetowo. Negocjacje rozpoczęte w roku 2002 w ramach „Agendy Rozwoju z Doha (ARD)” pozostają jedynym światowym forum negocjacji handlowych, które może zapewnić wyniki wyważone między różnymi sektorami gospodarki i pomiędzy państwami członkowskimi WTO.

Europejskie podejście „od pola do stołu” (produkcja, przetwarzanie, dystrybucja i konsumpcja) powinno być główną siła napędową polityki rolnej oraz handlu produktami rolno-spożywczymi w Europie. Ograniczenia i obowiązki nakładane na producentów europejskich powinny być stosowane również do towarów importowanych do Unii Europejskiej i stanowić przedmiot regularnych kontroli. Ta kwestia nie powinna podlegać dyskusji w negocjacjach w sprawie umowy o wolnym handlu. Równoważność środków SPS to warunek niezbędny dla każdej umowy o wolnym handlu i powinna z zasady obejmować cały łańcuch wartości dodanej. Sprawiedliwe warunki dla produkcji oparte na równoważnym podejściu politycznym wzmocnią konkurencyjność europejską i będą sprzyjać tworzeniu miejsc pracy i wzrostowi w sektorze rolno-spożywczym.

Wreszcie, perspektywy rozwoju w sektorze rolnymi rolno-spożywczym są znaczne. Produkcja zbóż w Europie ma wzrosnąć o 15 milionów ton do roku 2024, produkcja mleka o 10 milionów ton, mięsa białego o prawie milion ton. Poszukiwanie nowych rynków zbytu poza jednolitym rynkiem europejskim ma kluczowe znaczenie dla realizacji tego potencjału produkcyjnego, a poza tym może prowadzić do odkrycia rynku zbytu także dla towarów niespożywczych.

**WYZWANIA STOJĄCE PRZED SEKTOREM ROLNYM, I ROLNO-SPOŻYWCZYM W KONTEKŚCIE HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO**

1. Europejski sektor rolny i rolno-spożywczy eksportuje przede wszystkim produkty przetworzone. W tej sytuacji, zmniejszenie barier pozataryfowych stanowi główne wyzwanie przy poszukiwaniu nowych rynków zbytu. Ten rozdział powinien być priorytetem w europejskich negocjacjach handlowych.

2. Europejski sektor rolny staje wobec niekorzystnych warunków ekonomicznych wynikających z różnic pomiędzy rynkami energii i ich produktów pochodnych takich jak nawozy. Temat energii i produktów pochodnych powinien uwzględniać tę problematykę.

3. Lepsza znajomość i przewidywanie sytuacji na rynkach światowych może pomóc rolnikom i ich spółdzielniom w dostosowaniu ich systemów produkcji Nowa sieć dyplomacji europejskiej powinna mieć swój wkład w realizację tego celu.

4. Tak jak większość dużych krajów producenckich, Unia Europejska powinna opracować prawdziwą strategię dyplomacji gospodarczej na rzecz eksportu swoich produktów.

5. Eksport wymaga także dynamicznej polityki promocji europejskich produktów rolnych. Polityka promocji winna być realizowana w sposób elastyczny, aby wspierać wysiłki zmierzające do otwarcia nowych rynków. Ważne jest zapewnienie jak największej elastyczności pomiędzy strefami uznanymi za priorytetowe aby odpowiedzieć na zapotrzebowanie w zakresie finansowania promocji i zapewnić szeroki zakres produktów kwalifikujących się, tak aby produkty konwencjonalne mogły być przedmiotem działań promocyjnych w strefach objętych Rozporządzenia (UE) nr 1144/2014.

6. Na nowo odkrywanych rynkach często panuje zagrożenie związane z kwestiami technicznymi, zmiennością rynkową, kursem wymiany czy w wymiarze politycznym. W tych warunkach, polityka promocji nie może być jedynym rozwiązaniem. Operatorom potrzebne są narzędzia wsparcia obejmujące ryzyko, którego nie pokrywa sektor bankowy.

7. Wspólna Polityka Rolna generuje w coraz większym stopniu wzrost kosztów produkcji, który nie jest brany pod uwagę w międzynarodowych negocjacjach handlowych mimo przywództwa UE w tych dziedzinach.

8. Dostęp do rynków międzynarodowych wymaga specyficznej logistyki gwarantującej szybki dostęp do towarów w dużych ilościach i o wymaganej jakości, ale także do szczególnych środków transportu. Należałoby wzmocnić spójność między europejską polityką transportową i handlową.

9. Zasady pochodzenia dla przetworzonych produktów rolnych są bardzo istotne, jako że mogą prowadzić de facto do dostępu do nowych rynków, tak jak w przypadku produktów pochodzących z przemysłu cukrowniczego. Komisja Europejska powinna dopracować spójne stanowisko w porozumieniach dwustronnych odpowiadające zmianom w polityce wewnętrznej UE w zakresie informowania konsumentów.

10. W sektorze spożywczym nadal zbyt często konsument wprowadzany jest w błąd. Lepsze rozpoznanie i ochrona oznaczeń geograficznych są niezbędne. Inwestycje rolników i ich spółdzielni będą lepiej chronione, a konsumenci otrzymają rzetelne informacje.

11. Unia Europejska negocjuje w każdym przypadku z osobna porozumienia weterynaryjne które powodują asymetrię kontroli systemów sanitarnych. Jednolity rynek nie jest jeszcze wystarczają uznawany, podczas gdy Unia Europejska, prowadząc negocjacje z wieloma państwami federalnymi, uznaje je za pojedyncze podmioty (np. CETA-Kanada). Ta sytuacja prowadzi do zakłóceń konkurencji, które stają się nie do zniesienia.

12. Światowy popyt na artykuły spożywcze wzrasta w większym lub mniejszym stopniu na wszystkich kontynentach (Azja, Ameryka Południowa i Afryka). Zatem, należy skupić się na kategorii konsumentów, których siła nabywcza będzie w coraz większym stopniu kierowana na przetworzone produkty rolno-spożywcze, aby przygotować rynki zbytu na przyszłość i zapewnić rozwój rolnictwa, które mogłoby sprostać popytowi. Wg różnych analiz i prognoz demograficznych, klasa średnia, którą stać na wydatek rzędu od 5 do 10 dolarów dziennie to klasa konsumentów, która będzie się rozbudowywać i zamieszkiwać przede wszystkim duże miasta szczególnie na kontynencie afrykańskim. Stąd rozwój pomocy technicznej w zakresie handlu z kontynentem afrykańskim ma strategiczne znaczenie dla europejskiego rolnictwa.

13. Pominąwszy kwestie handlowe, produkcja spożywcza jest niezbędna, by zapewnić stabilność wielu regionów, takich jak region śródziemnomorski. Trzeba będzie mieć to na uwadze przy pogłębianiu stosunków handlowych z niektórymi regionami.

**WIELOSTRONNE RAMY JAKO ELEMENT SPÓJNOŚCI POLITYKI HANDLOWEJ DLA SEKTORA ROLNICTWA**

Negocjacje w WTO winny pozostać podwaliną strategii negocjacji handlowych UE w sektorze rolnym. Faktycznie w negocjacjach dwustronnych nie jest poruszany ważny aspekt handlu produktami rolnymi, jakim jest wsparcie wewnętrzne. Unia Europejska wprowadziła zmiany w swojej polityce rolnej i dysponuje instrumentami niewywołującymi zakłóceń na rynkach. Jeżeli zasada zostanie utrzymana, korzystanie z refundacji wywozowych będzie dopuszczalne jedynie w przypadku poważanych kryzysów rynkowych i finansowane z płatności niezwiązanych z wielkością produkcji przyznawanych rolnikom (fundusz zarządzania kryzysowego). Jednocześnie, wielkie potęgi rolnicze, takie jak USA, wypracowały systemy wsparcia dla rolników, które wpływają na zakłócenia na rynkach (szczególnie kategoria bursztynowa). Kanada utrzymuje swój system zarządzania podażą dla mleka i produktów z mięsa białego (kategoria niebieska). Nie tylko wsparcie prowadzące do zakłóceń się upowszechniło, ale ponadto zostało wzmocnione, o czym świadczy aktualny budżet brazylijskiego Ministerstwa Rolnictwa.

Bez nowego porozumienia WTO, umowy regionalne stanowiące przedmiot trwających negocjacji mogą skutkować zaostrzeniem wymogów sanitarnych, które nie będą kompatybilne i nie będą mogły odegrać roli w konsolidacji handlu międzynarodowego. Zakłócenia konkurencji pomiędzy dużymi blokami mogą się pogłębiać. Na przykład, reguły pochodzenia powinny opierać się na wspólnych zasadach

Biorąc pod uwagę fakt, że UE stanowi rynek ponad 530 milionów konsumentów, Copa i Cogeca przypominają, że Komisja Europejska powinna zachować zharmonizowane podejście w sprawie dostępu do rynków. Nagromadzenie porozumień regionalnych czy dwustronnych pozbawia unijną wizję rynków rolnych wymiaru globalnego i nie gwarantuje spójności zawartych porozumień. Ponadto, w przypadku rozwoju negocjacji WTO, zachodzi możliwość, że niektóre ustępstwa musiałyby objąć wszystkich członków organizacji. Dlatego zasada „jednej kieszeni” powinna być stosowana do wszystkich produktów rolnych i opierać się na skumulowanej ocenie skutków obejmującej koncesje przyznane w ramach negocjacji dwustronnych.

**PROPOZYCJE, KTÓRE MOŻNA OPRACOWAĆ**

***1. Możliwość przeprowadzenia niezależnej analizy rozwoju rynków rolnych***

Przewidywanie wydarzeń na rynkach rolnych ma strategiczne znaczenie,, o czym przypomniano w konkluzjach grupy G20 z 2007 roku. Unia Europejska nie dysponuje własnymi możliwościami analizy rynków zewnętrznych. Obecnie, raport amerykańskiego departamentu rolnictwa (USDA) oraz prognozy Fapri czy ABARE stanowią normy międzynarodowe. Prace zainicjowane przez AMIS mają na celu zbieranie istniejących danych dwa razy do roku, ale jest to podejście dość bierne do oceny stanu zasobów. Należałoby powołać sieć attachés ds. handlu w dyplomacji europejskiej w celu gromadzenia danych o zbiorach i stanie zapasów zarówno w 5 najważniejszych krajach eksportujących, jak i krajach konsumentów. Obserwacja rynku pszenicy jest ważna, jako że stanowi ona 40% żywności na świecie, równie ważne są rynki mleka i wieprzowiny. Sieć ta powinna być połączona z działaniami analizy rynkowej i prognoz DG AGRI

***2. Dynamiczna polityka wsparcia dla europejskiego eksportu***

Poszukiwanie nowych rynków zbytu i przenikanie na niektóre rynki wymaga czasu i wiąże się z brakiem pewności i ryzykiem, co może ograniczać środki pieniężne przedsiębiorstw. Wzmocnienie polityki promocji produktów rolnych w ramach WPR stanowi częściową odpowiedź na ten problem, gdyż nie pokrywa ona ryzyka handlowego. Jednocześnie, prywatny sektor bankowy nie ubezpiecza od tego rodzaju ryzyka. Niektóre państwa członkowskie wprowadziły ubezpieczenia kredytów eksportowych, aby wspierać przedsiębiorstwa rolno-spożywcze. Można przeprowadzić cztery działania:

- Opracować europejskie wytyczne w sprawie stosowania ubezpieczeń kredytów eksportowych, aby zachęcić państwa członkowskie do proponowania tego typu instrumentów;

- Przeanalizować wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym instrument finansowy, mający na celu zabezpieczenie kapitału przedsiębiorstwa, które miałoby się rozwinąć, by zrealizować potrzeby w zakresie eksportu. Taki instrument mógłby być finansowany z drugiego filaru WPR;

- Poszerzyć zakres kwalifikowalności działań promocyjnych o przedsięwzięcia publiczno-prywatne, aby stworzyć protokoły sanitarne dla eksportu;

- Przyjąć strategię europejskiej dyplomacji w zakresie gospodarki.

***3.Wkład w konkurencyjność przedsiębiorstw rolnych***

Unia Europejska stała się importerem netto nawozów azotowych na poziomie 10% oraz 90% w przypadku nawozów fosforanowych, a 99% nawozów potażowych. te czynniki produkcji mogą odpowiadać aż do 40% kosztów zmienny produkcji zboża. W takich warunkach, europejscy rolnicy powinni mieć dostęp do najtańszego źródła nawozów, aby utrzymać konkurencyjność. Wyłonieniu się się światowych graczy na rynku nawozów nie towarzyszyła większa przejrzystość w tworzeniu się cen. Każdy duży region walczy z kartelami cenowymi na swoim terenie, ale nie na szczeblu międzynarodowym.

W ramach trwających obecnie dwustronnych negocjacji handlowych należy zająć się tym tematem, aby sprzyjać rynkowi z wolną konkurencją. Wycofanie przepisów o odstępstwie od prawa antymonopolowego dla przedsiębiorstw amerykańskich eksportujących nawozy powinno być jednym z celów TTIP.

Strategiczna refleksja na temat zaopatrzenia UE w nawozy powinna również zostać przeprowadzona, aby zapewnić spójność między polityką wewnętrzną (gospodarka obiegowa), a zewnętrzną i zapewnić producentom europejskim dostęp do czynników produkcji i surowców, których potrzebują.

***4.Eliminacja barier pozataryfowych handlu***

DG Trade powołała grupę ad-hoc w celu określenia pozataryfowych barier w handlu, na jakie natrafiają podmioty gospodarcze oraz zaradzenia im. Copa i Cogeca popierają to podejście. Niemniej jednak, wymaga ono dużo energii i sprawia, że negocjacje handlowe są mniej spójne.

Proponuje się:

- Opracowanie co roku priorytetowego wykazu przeszkód handlowych, które zdaniem UE powinny być zniesione;

- Aby rozdział dotyczący środków SPS był traktowany priorytetowo w negocjacjach dwustronnych i aby rozmowy na temat postępowały równolegle z negocjacjami taryfowymi;

- Aby warunkiem wstępnym nowego otwarcia negocjacji dwustronnych było usunięcie konfliktów SPS;

- Wdrożenie systemu uznawania jednolitego rynku jako podmiotu w ramach negocjacji porozumienia weterynaryjnego;

- Poprawa spójności między mapą drogową (planem działań) DG SANTE w zakresie kontroli sanitarnych państw trzecich a negocjacjami handlowymi;

- Wyeliminowanie nieuzasadnionych zawyżonych kosztów;

***5. Wypracowanie synergii pomiędzy politykami wewnętrznymi i zewnętrznymi***

Normy produkcji w sektorze rolnym odpowiadają najczęściej zapotrzebowaniu europejskich konsumentów, ale nie są integralną częścią negocjacji handlowych. Należy zatem zrewidować europejską strategię handlową w zakresie norm produkcji, takich jak dobrostan zwierząt, zasady produkcji w rolnictwie ekologicznym czy wkład w ochronę środowiska w obliczu rozwoju norm prywatnych i niewielkich postępów i w negocjacjach wielostronnych.

Inna polityka wewnętrzna o silnej synergii z polityka handlową to polityka transportowa iinwestycji w możliwość przechowywania (polityka regionalna i rozwoju obszarów wiejskich). Transport międzynarodowy wymaga specjalnego sprzętu. Należy także zapewnić sieć transportową, która mogłaby zasilać porty międzynarodowe. Niezbędny jest dokument określający kierunek polityczny w sprawie rozwoju transportu i polityki handlowej.

***6. Sprawienie, by pomoc techniczna przyczyniła się do powstania przyszłych rynków zbytu***

Afryka to region, w którym rozwój klasy średniej będzie najsilniejszy w ciągu następnych 30 lat. Ponadto, prognozy demograficzne pokazują, że powstające w Afryce będą korzystać przede wszystkim z importowanych artykułów rolno-spożywczych. Inwestycje i pomoc techniczna w opracowaniu norm technicznych dostosowanych do produktów europejskich w tej strefie mają zatem kluczowe znaczenie, jeżeli europejskie sektory rolny i rolno-spożywczy chciałyby móc czerpać korzyści z nowej sytuacji. Europejskie umowy o partnerstwie gospodarczym nie wystarczają.

Możliwe działania:

- Opracowanie wsparcia finansowego dla właściwych organów, by opracowały one normy techniczne;

- Wypracowanie polityki promującej europejskiej normy techniczne;

Opracowanie norm technicznych przyda się także do zapewnienia podejścia sprzyjającemu włączeniu w handlu. Na przykład wymiana handlowa między państwami regionu śródziemnomorskiego powinna zostać rozwinięta.

***7. Dynamiczne instrumenty ochrony handlu***

**7. Dynamiczne instrumenty ochrony handlu.** Instrumenty ochrony handlu zyskają na znaczeniu w przypadku niepowodzenia WTO. Instrument rozstrzygania sporów umożliwi zajmowanie się aktami związanymi z ogólnymi zasadami handlu. Natomiast instrumenty ochrony handlu zawarte w umowach dwustronnych stanowią wyjątkowe narzędzia pozwalające zarządzać nieprzewidzianymi sytuacjami. Biorąc pod uwagę fakt, że handel produktami rolno-spożywczymi skupią się coraz bardziej na produktach przetworzonych, uruchamiania instrumentów ochrony Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.

Tłumaczenie PZZHiPD

*FINANSOWANE Z FUNDUSZU PROMOCJI MIĘSA DROBIOWEGO*

Instrumenty ochrony handlu zyskają na znaczeniu w przypadku niepowodzenia WTO. Instrument rozstrzygania sporów umożliwi zajmowanie się aktami związanymi z ogólnymi zasadami handlu. Natomiast instrumenty ochrony handlu zawarte w umowach dwustronnych stanowią wyjątkowe narzędzia pozwalające zarządzać nieprzewidzianymi sytuacjami. Biorąc pod uwagę fakt, że handel produktami rolno-spożywczymi skupią się coraz bardziej na produktach przetworzonych, uruchamiania instrumentów ochrony. Instrumenty ochrony handlu zyskają na znaczeniu w przypadku niepowodzenia WTO. Instrument rozstrzygania sporów umożliwi zajmowanie się aktami związanymi z ogólnymi zasadami handlu. Natomiast instrumenty ochrony handlu zawarte w umowach dwustronnych stanowią wyjątkowe narzędzia pozwalające zarządzać nieprzewidzianymi sytuacjami. Biorąc pod uwagę fakt, że handel produktami rolno-spożywczymi skupią się coraz bardziej na produktach przetworzonych, uruchamiania instrumentów ochrony Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.

Instrumenty ochrony handlu zyskają na znaczeniu w przypadku niepowodzenia WTO. Instrument rozstrzygania sporów umożliwi zajmowanie się aktami związanymi z ogólnymi zasadami handlu. Natomiast instrumenty ochrony handlu zawarte w umowach dwustronnych stanowią wyjątkowe narzędzia pozwalające zarządzać nieprzewidzianymi sytuacjami. Biorąc pod uwagę fakt, że handel produktami rolno-spożywczymi skupią się coraz bardziej na produktach przetworzonych, uruchamiania instrumentów ochrony Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.

**STRATEGIA HANDLOWA UNII EUROPEJSKIEJ DO ROKU 2020**

***PERSPEKTYWA UNII EUROPEJSKIEJ***

**MIEJSCE SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W GOSPODARCE EUROPEJSKIEJ**

Europejski sektor rolny i rolno-spożywczy daje zatrudnienie 40 milionom osób i gen

W sektorze handlu międzynarodowego produktami rolnymi i rolno-spożywczymi, Unia Europejska stała się pierwszym eksporterem światowym z obrotem eksportowym wynoszącym ponad 120 miliardów euro, co odpowiada 7,2% całkowitego eksportu UE. Blisko 70% eksportu to produkty przetworzone,stąd tak ważne jest uwzględnienie tych dwóch sektorów przy opracowywaniu strategii handlowej dla Unii Europejskiej.

Z resztą ponad 60% surowców przetworzonych przez sektor rolno-spożywczy jest pochodzenia europejskiego, co stanowi dowód na wzajemne połączenia między rynkiem europejskim i światowym. Z tego powodu spójność pomiędzy polityką wewnętrzną i zagraniczną ma kluczowe znaczenie dla wypracowania odpowiedzi na szok konkurencyjności miedzy rożnymi modelami rolnictwa na świecie.

Jednocześnie europejscy rolnicy i ich spółdzielnie uznają prawo każdego regionu do definiowania swoich celów bezpieczeństwa żywnościowego. Dlatego wielostronne negocjacje handlowe należy potraktować priorytetowo. Negocjacje rozpoczęte w roku 2002 w ramach „Agendy Rozwoju zDoha(ARD)” pozostają jedynym światowym forum negocjacji handlowych, które może zapewnić wyniki wyważone między różnymi sektorami gospodarki i pomiędzy państwami członkowskimi WTO.

Europejskie podejście „od pola do stołu” (produkcja, przetwarzanie, dystrybucjai konsumpcja) powinno być główną siła napędową polityki rolnej oraz handlu produktami rolno-spożywczymi w Europie. Ograniczenia i obowiązki nakładane na producentów europejskich powinny być stosowane również do towarów importowanych do Unii Europejskiej istanowić przedmiot regularnych kontroli. Ta kwestia nie powinna podlegać dyskusji w negocjacjach w sprawie umowy o wolnym handlu. Równoważność środków SPS to warunek niezbędny dla każdej umowy o wolnym handlu i powinna z zasady obejmować cały łańcuch wartości dodanej. Sprawiedliwe warunki dla produkcji oparte na równoważnym podejściu politycznym wzmocnią konkurencyjność europejską i będą sprzyjać tworzeniu miejsc pracy i wzrostowi w sektorze rolno-spożywczym.

Wreszcie, perspektywy rozwoju w sektorze rolnymi rolno-spożywczym są znaczne. Produkcja zbóż w Europie ma wzrosnąć o 15 milionów ton do roku 2024, produkcja mleka o 10 milionów ton, mięsa białego o prawie milion ton. Poszukiwanie nowych rynków zbytu poza jednolitym rynkiem europejskim ma kluczowe znaczenie dla realizacji tego potencjału produkcyjnego, a poza tym może prowadzić do odkrycia rynku zbytu także dla towarów niespożywczych.2 | 6

**WYZWANIA STOJĄCE PRZED SEKTOREM ROLNYM, I ROLNO-SPOŻYWCZYM W KONTEKŚCIE HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO**

1- Europejski sektor rolny i rolno-spożywczy eksportuje przede wszystkim produkty przetworzone. W tej sytuacji, zmniejszenie barier pozataryfowych stanowi główne wyzwanie przy poszukiwaniu nowych rynków zbytu. Ten rozdział powinien być priorytetem w europejskich negocjacjach handlowych.

2- Europejski sektor rolny staje wobec niekorzystnych warunków ekonomicznych wynikających z różnic pomiędzy rynkami energii i ich produktów pochodnych takich jak nawozy. Temat energii i produktów pochodnych powinien uwzględniać tę problematykę.

3- Lepsza znajomość i przewidywanie sytuacji na rynkach światowych może pomóc rolnikom i ich spółdzielniom w dostosowaniu ich systemów produkcji Nowa sieć dyplomacji europejskiej powinna mieć swój wkład w realizację tego celu.

4- Tak jak większość dużych krajów producenckich, Unia Europejska powinna opracować prawdziwą strategię dyplomacji gospodarczej na rzecz eksportu swoich produktów.

5- Eksport wymaga także dynamicznej polityki promocji europejskich produktów rolnych. Polityka promocji winna być realizowana w sposób elastyczny, aby wspierać wysiłki zmierzające do otwarcia nowych rynków. Ważne jest zapewnienie jak największej elastyczności pomiędzy strefami uznanymi za priorytetowe aby odpowiedzieć na zapotrzebowanie w zakresie finansowania promocji i zapewnić szeroki zakres produktów kwalifikujących się, tak aby produkty konwencjonalne mogły być przedmiotem działań promocyjnych w strefach objętych Rozporządzenia (UE) nr 1144/2014.

6- Na nowo odkrywanych rynkach często panuje zagrożenie związane z kwestiami technicznymi, zmiennością rynkową, kursem wymiany czy w wymiarze politycznym. W tych warunkach, polityka promocji nie może być jedynym rozwiązaniem. Operatorom potrzebne są narzędzia wsparcia obejmujące ryzyko, którego nie pokrywa sektor bankowy.

7- Wspólna Polityka Rolna generuje w coraz większym stopniu wzrost kosztów produkcji, który nie jest brany pod uwagę w międzynarodowych negocjacjach handlowych mimo przywództwa UE w tych dziedzinach.

8- Dostęp do rynków międzynarodowych wymaga specyficznej logistyki gwarantującej szybki dostęp do towarów w dużych ilościach i o wymaganej jakości, ale także do szczególnych środków transportu. Należałoby wzmocnić spójność między europejską polityką transportową i handlową.

9- Zasady pochodzenia dla przetworzonych produktów rolnych są bardzo istotne, jako że mogą prowadzić de facto do dostępu do nowych rynków, tak jak w przypadku produktów pochodzących z przemysłu cukrowniczego. Komisja Europejska powinna dopracować spójne stanowisko w porozumieniach dwustronnych odpowiadające zmianom w polityce wewnętrznej UE w zakresie informowania konsumentów.

10- W sektorze spożywczym nadal zbyt często konsument wprowadzany jest w błąd. Lepsze rozpoznanie i ochrona oznaczeń geograficznych są niezbędne. Inwestycje rolników i ich spółdzielni będą lepiej chronione, a konsumenci otrzymają rzetelne informacje.

11- Unia Europejska negocjuje w każdym przypadku z osobna porozumienia weterynaryjne które powodują asymetrię kontroli systemów sanitarnych. Jednolity rynek nie jest jeszcze wystarczają uznawany, podczas gdy Unia Europejska, prowadząc negocjacje z wieloma państwami federalnymi, uznaje je za pojedyncze podmioty (np. CETA-Kanada). Ta sytuacja prowadzi do zakłóceń konkurencji, które stają się nie do zniesienia.

12- Światowy popyt na artykuły spożywcze wzrasta w większym lub mniejszym stopniu na wszystkich kontynentach (Azja, Ameryka Południowa i Afryka). Zatem, należy skupić się na kategorii konsumentów, których siła nabywcza będzie w coraz większym stopniu kierowana na przetworzone produkty rolno-spożywcze, aby przygotować rynki zbytu na przyszłość i zapewnić rozwój rolnictwa, które mogłoby sprostać popytowi. Wg różnych analiz i prognoz demograficznych, klasa średnia, którą stać na wydatek rzędu od 5 do 10

3 | 6

dolarów dziennie to klasa konsumentów, która będzie się rozbudowywać i zamieszkiwać przede wszystkim duże miasta (*megamiasta*) szczególnie na kontynencie afrykańskim. Stąd rozwój pomocy technicznej w zakresie handlu z kontynentem afrykańskim ma strategiczne znaczenie dla europejskiego rolnictwa.

13- Pominąwszy kwestie handlowe, produkcja spożywcza jest niezbędna, by zapewnić stabilność wielu regionów, takich jak region śródziemnomorski. Trzeba będzie mieć to na uwadze przy pogłębianiu stosunków handlowych z niektórymi regionami.

**WIELOSTRONNE RAMY JAKO ELEMENT SPÓJNOŚCI POLITYKI HANDLOWEJ DLA SEKTORA ROLNICTWA**

Negocjacje w WTO winny pozostać podwaliną strategii negocjacji handlowych UE w sektorze rolnym. Faktycznie w negocjacjach dwustronnych nie jest poruszany ważny aspekt handlu produktami rolnymi, jakim jest wsparcie wewnętrzne. Unia Europejska wprowadziła zmiany w swojej polityce rolnej i dysponuje instrumentami niewywołującymi zakłóceń na rynkach. Jeżeli zasada zostanie utrzymana, korzystanie z refundacji wywozowych będzie dopuszczalne jedynie w przypadku poważanych kryzysów rynkowych i finansowane z płatności niezwiązanych z wielkością produkcji przyznawanych rolnikom (fundusz zarządzania kryzysowego). Jednocześnie, wielkie potęgi rolnicze, takie jak USA, wypracowały systemy wsparcia dla rolników, które wpływają na zakłócenia na rynkach (szczególnie kategoria bursztynowa). Kanada utrzymuje swój system zarządzania podażą dla mleka i produktów z mięsa białego (kategoria niebieska). Nie tylko wsparcie prowadzące do zakłóceń się upowszechniło, ale ponadto zostało wzmocnione, o czym świadczy aktualny budżet brazylijskiego Ministerstwa Rolnictwa.

Bez nowego porozumienia WTO, umowy regionalne stanowiące przedmiot trwających negocjacji mogą skutkować zaostrzeniem wymogów sanitarnych, które nie będą kompatybilne i nie będą mogły odegrać roli w konsolidacji handlu międzynarodowego. Zakłócenia konkurencji pomiędzy dużymi blokami mogą się pogłębiać. Na przykład, reguły pochodzenia powinny opierać się na wspólnych zasadach

Biorąc pod uwagę fakt, że UE stanowi rynek ponad 530 milionów konsumentów, Copa i Cogeca przypominają, że Komisja Europejska powinna zachować zharmonizowane podejście w sprawie dostępu do rynków. Nagromadzenie porozumień regionalnych czy dwustronnych pozbawia unijną wizję rynków rolnych wymiaru globalnego i nie gwarantuje spójności zawartych porozumień. Ponadto, w przypadku rozwoju negocjacji WTO, zachodzi możliwość, że niektóre ustępstwa musiałyby objąć wszystkich członków organizacji. Dlatego zasada „jednej kieszeni” powinna być stosowana do wszystkich produktów rolnych i opierać się na skumulowanej ocenie skutków obejmującej koncesje przyznane w ramach negocjacji dwustronnych.

**PROPOZYCJE, KTÓRE MOŻNA OPRACOWAĆ**

***1- Możliwość przeprowadzenia niezależnej analizy rozwoju rynków rolnych***

Przewidywanie wydarzeń na rynkach rolnych ma strategiczne znaczenie,, o czym przypomniano w konkluzjach grupy G20 z 2007 roku. Unia Europejska nie dysponuje własnymi możliwościami analizy rynków zewnętrznych. Obecnie, raport amerykańskiego departamentu rolnictwa (USDA) oraz prognozy Fapri czy ABARE stanowią normy międzynarodowe. Prace zainicjowane przez AMIS mają na celu zbieranie istniejących danych dwa razy do roku, ale jest to podejście dość bierne do oceny stanu zasobów. Należałoby powołać sieć attachés ds. handlu w dyplomacji europejskiej w celu gromadzenia danych o zbiorach i stanie zapasów zarówno w 5 najważniejszych krajach

eksportujących, jak i krajach konsumentów. Obserwacja rynku pszenicy jest ważna, jako że stanowi ona 40% żywności na świecie, równie ważne są rynki mleka i wieprzowiny. Sieć ta powinna być połączona z działaniami analizy rynkowej i prognoz DG AGRI.

***2- Dynamiczna polityka wsparcia dla europejskiego eksportu***

Poszukiwanie nowych rynków zbytu i przenikanie na niektóre rynki wymaga czasu i wiąże się z brakiem pewności i ryzykiem, co może ograniczać środki pieniężne przedsiębiorstw. Wzmocnienie polityki promocji produktów rolnych w ramach WPR stanowi częściową odpowiedź na ten problem, gdyż nie pokrywa ona ryzyka handlowego. Jednocześnie, prywatny sektor bankowy nie ubezpiecza od tego rodzaju ryzyka. Niektóre państwa członkowskie wprowadziły ubezpieczenia kredytów eksportowych, aby wspierać przedsiębiorstwa rolno-spożywcze. Można przeprowadzić cztery działania:

- Opracować europejskiewytyczne w sprawie stosowania ubezpieczeń kredytów eksportowych, aby zachęcić państwa członkowskie do proponowania tego typu instrumentów;

- Przeanalizować wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym instrument finansowy, mający na celu zabezpieczenie kapitałuprzedsiębiorstwa, które miałoby się rozwinąć, by zrealizować potrzeby w zakresie eksportu. Taki instrument mógłby być finansowany z drugiego filaru WPR;

- Poszerzyć zakres kwalifikowalności działań promocyjnych o przedsięwzięcia publiczno-prywatne, aby stworzyć protokoły sanitarne dla eksportu;

- Przyjąć strategię europejskiej dyplomacji w zakresie gospodarki.

***3- Wkład w konkurencyjność przedsiębiorstw rolnych***

Unia Europejska stała się importerem netto nawozów azotowych na poziomie 10% oraz 90% w przypadku nawozów fosforanowych, a 99% nawozów potażowych. te czynniki produkcji mogą odpowiadać aż do 40% kosztów zmienny produkcji zboża. W takich warunkach, europejscy rolnicy powinni mieć dostęp do najtańszego źródła nawozów, aby utrzymać konkurencyjność. Wyłonieniu się się światowych graczy na rynku nawozów nie towarzyszyła większa przejrzystość w tworzeniu się cen. Każdy duży region walczy z kartelami cenowymi na swoim terenie, ale nie na szczeblu międzynarodowym.

W ramach trwających obecnie dwustronnych negocjacji handlowych należy zająć się tym tematem, aby sprzyjać rynkowi z wolną konkurencją. Wycofanie przepisów o odstępstwie od prawa antymonopolowego (Webb-Pomerance) dla przedsiębiorstw amerykańskich eksportujących nawozy powinno być jednym z celów TTIP.

Strategiczna refleksja na temat zaopatrzenia UE w nawozy powinna również zostać przeprowadzona, aby zapewnić spójność między polityką wewnętrzną (gospodarka obiegowa), a zewnętrzną i zapewnić producentom europejskim dostęp do czynników produkcji i surowców, których potrzebują.

***4- Eliminacja barier pozataryfowych handlu***

DG Trade powołała grupę ad-hoc w celu określenia pozataryfowych barier w handlu, na jakie natrafiają podmioty gospodarcze oraz zaradzenia im. Copa i Cogeca popierają to podejście. Niemniej jednak, wymaga ono dużo energii i sprawia, że negocjacje handlowe są mniej spójne.

Proponuje się:

- Opracowanie co roku priorytetowego wykazu przeszkód handlowych, które zdaniem UE powinny być zniesione;

- Aby rozdział dotyczący środków SPS był traktowany priorytetowo w negocjacjach dwustronnych i aby rozmowy na temat postępowały równolegle z negocjacjami taryfowymi;

- Aby warunkiem wstępnym nowego otwarcia negocjacji dwustronnych było usunięcie konfliktów SPS;

- Wdrożenie systemu uznawania jednolitego rynku jako podmiotu w ramach negocjacji porozumienia weterynaryjnego;

- Poprawa spójności między mapą drogową (planem działań) DG SANTE w zakresie kontroli sanitarnych państw trzecich a negocjacjami handlowymi;

- Wyeliminowanie nieuzasadnionych zawyżonych kosztów;

***5- Wypracowanie synergii pomiędzy politykami wewnętrznymi i zewnętrznymi***

Normy produkcji w sektorze rolnym odpowiadają najczęściej zapotrzebowaniu europejskich konsumentów, ale nie są integralną częścią negocjacji handlowych. Należy zatem zrewidować europejską strategię handlową w zakresie norm produkcji, takich jak dobrostan zwierząt, zasady produkcji w rolnictwie ekologicznym czy wkład w ochronę środowiska w obliczu rozwoju norm prywatnych i niewielkich postępów i w negocjacjach wielostronnych.

Inna polityka wewnętrzna o silnej synergii z polityka handlową to polityka transportowa iinwestycji w możliwość przechowywania (polityka regionalna i rozwoju obszarów wiejskich). Transport międzynarodowy wymaga specjalnego sprzętu. Należy także zapewnić sieć transportową, która mogłaby zasilać porty międzynarodowe. Niezbędny jest dokument określający kierunek polityczny w sprawie rozwoju transportu i polityki handlowej.

***6- Sprawienie, by pomoc techniczna przyczyniła się do powstania przyszłych rynków zbytu***

Afryka to region, w którym rozwój klasy średniej będzie najsilniejszy w ciągu następnych 30 lat. Ponadto, prognozy demograficzne pokazują, że powstające w Afryce *megamiasta*będą korzystać przede wszystkim z importowanych artykułów rolno-spożywczych. Inwestycje i pomoc techniczna w opracowaniu norm technicznych dostosowanych do produktów europejskich w tej strefie mają zatem kluczowe znaczenie, jeżeli europejskie sektory rolny i rolno-spożywczy chciałyby móc czerpać korzyści z nowej sytuacji. Europejskie umowy o partnerstwie gospodarczym nie wystarczają.

Możliwe działania:

- Opracowanie wsparcia finansowego dla właściwych organów, by opracowały one normy techniczne;

- Wypracowanie polityki promującej europejskiej normy techniczne;

Opracowanie norm technicznych przyda się także do zapewnienia podejścia sprzyjającemu włączeniu w handlu. Na przykład wymiana handlowa między państwami regionu śródziemnomorskiego powinna zostać rozwinięta.

***7. Dynamiczne instrumenty ochrony handlu***

Instrumenty ochrony handlu zyskają na znaczeniu w przypadku niepowodzenia WTO. Instrument rozstrzygania sporów umożliwi zajmowanie się aktami związanymi z ogólnymi zasadami handlu. Natomiast instrumenty ochrony handlu zawarte w umowach dwustronnych stanowią wyjątkowe narzędzia pozwalające zarządzać nieprzewidzianymi sytuacjami. Biorąc pod uwagę fakt, że handel produktami rolno-spożywczymi skupią się coraz bardziej na produktach przetworzonych, uruchamiania instrumentów ochrony Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.

Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.

handlu jest tym bardziej złożone, co ilustruje przykład zmian importu częściowo przetworzonego ryżu z Kambodży.

Jest oczywiste, że instrumenty ochrony handlu nie powinny być wykorzystywane dla celów protekcjonistycznych, a jedynie w okolicznościach, w których jasno wykazano, że produkty importowane są sprzedawane po cenach poza wszelką konkurencją, że sektor Unii Europejskiej ponosi szkody i że w interesie UE leży zainterweniowanie. Zaproponowano, by Komisja rozważała co dwa lata stosowanie instrumentów ochrony handlu i by uwzględniała stałą potrzebę modernizowania i uelastyczniania zasad. Przyznanie statusu gospodarki rynkowej Chinom od roku 2017 nie powinno pociągać za sobą przyspieszenia stosowania nowych instrumentów ochrony handlu wobec Chin. Ostatecznie Komisja powinna rozważyć wprowadzenie instrumentów ochronnych na krótszy okres, aby pozwolić również przemysłowi europejskiemu na wyjście z trudnej sytuacji.