

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Negocjacje dotyczące nowych umów handlowych — stanowisko EKES-u”

(2008/C 211/21)

Na sesji plenarnej w dniu 26 września 2007 r. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, działając na podstawie art. 29 ust. 2 regulaminu wewnętrznego, postanowił sporządzić opinię w sprawie:

„Negocjacje dotyczące nowych umów handlowych — Stanowisko EKES-u”.

Sekcja Stosunków Zewnętrznych, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 1 kwietnia 2008 r. Sprawozdawcą był Jonathan Peel, współsprawozdawcą była Evelyne Pichenot.

Na 444. sesji plenarnej w dniu 22 i 23 kwietnia 2008 r. (posiedzenie z 22 kwietnia) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 101 do 6 — 7 osób wstrzymało się od głosu — przyjął następującą opinię.

1. Wnioski i ogólne zalecenia

1.1 Komitet z zadowoleniem przyjmuje potwierdzenie przez Komisję ogólnego zobowiązania do liberalizacji handlu wielostronnego. Podkreśla, że zwrot Komisji w kierunku kalendarza dwustronnego pociąga za sobą brak postępów w kalendarzu wielostronnym.

1.2 Komitet jest zdania, że umowy dwustronne powinny być zgodne z układami wielostronnymi i korzystne dla ich wzmocnienia. Ewentualne korzyści dwustronne mogą pobudzać proces wielostronny. Dobrobyt, jak stwierdza Komisja, zależy bowiem od handlu.

1.3 Komitet podkreśla jednak, że w podejściu do nowej rundy negocjacji potrzebna jest zmiana jakościowa — nie wystarczają próby powtórzenia na szczeblu dwustronnym polityk, które nie powiodły się na szczeblu wielostronnym.

1.4 Podejście dwustronne umożliwia większe poszanowanie różnic regionalnych i krajowych niż w przypadku umów wielostronnych, które z zasady wymagają bardziej ogólnego podejścia.

1.5 Komitet z zadowoleniem przyjmuje zatem zaproszenie ze strony DG ds. Handlu, która zwróciła się do niego o pomoc w prowadzeniu negocjacji dotyczących nowych umów handlowych UE zgodnie z komunikatem Komisji w sprawie globalnego wymiaru Europy z października 2006 r.

1.6 Komitet potwierdza swój zasadniczy cel, by jako pełnoprawny partner Komisji Europejskiej utrzymać i wzmacniać szeroki zakres współpracy oraz aktywności w imieniu europejskiego społeczeństwa obywatelskiego w ramach przyszłej pracy z Komisją i innymi ważnymi instytucjami UE.

1.7 Komitet z zadowoleniem przyjmuje możliwość wsparcia dążenia Komisji do zapewnienia większego poziomu monitorowania i przejrzystości negocjacji oraz do rozszerzenia i rozwoju współdziałania ze społeczeństwem obywatelskim w innych krajach i regionach świata uczestniczących w negocjacjach.

1.8 Komitet jest zdania, że ze względu na swoją strukturę może odgrywać aktywną rolę w dziedzinie monitorowania. Doświadczenia Komitetu pozwalają mu określić rzeczywistych, potencjalnych partnerów w innych krajach.

1.9 Pamiętając, że w omawianym przypadku Komisja zwróciła się o komentarz i współpracę w zakresie ogółu planowanych negocjacji, Komitet zwraca również uwagę na bardzo szeroki zakres zagadnień i problemów, które będą poruszane w trakcie negocjacji, a z których wiele zostało wspomnianych w tekście niniejszej opinii. Komitet zdecydowanie więc zaleca, aby pozwolono mu w najbliższej przyszłości szerzej i bardziej szczegółowo omówić szereg tych kwestii w odrębnych opiniach, na przykład w odniesieniu do godnej pracy i dostępu do rynku.

1.10 Komitet ze szczególnym zadowoleniem przyjmuje przywrócenie aspektów społecznych i ekologicznych w wytycznych Komisji dotyczących negocjacji, podkreślając w tym względzie, że zrównoważony rozwój obejmuje kwestie gospodarcze, społeczne i ekologiczne. Komitet zwraca jednak uwagę, że wiele spośród poruszanych problemów gospodarczych zawiera aspekty dotyczące społeczeństwa obywatelskiego, zwłaszcza kwestie istotne dla swobodnego przepływu osób.

1.11 Komitet jest zdania, że w podejściu dwustronnym niezwykle istotne są podstawowe, powszechne prawa zawarte w normach MOP. Komitet jest również zdania, że normy te winny być stosowane w celu wzmocnienia możliwych do przyjęcia przez wszystkich i realistycznych definicji godnej pracy.

2. Informacje ogólne — znaczenie handlu

2.1 Handel stanowi podstawę stosunków międzynarodowych. Interakcje między krajami zachodzą na wielu płaszczyznach; są to między innymi:

- interakcje geopolityczne, wojskowe;
- powiązania handlowe i gospodarcze;

- międzynarodowe organy nacisku: stałe, takie jak WTO (Światowa Organizacja Handlu), Organizacja Narodów Zjednoczonych i jej agendy, w tym MOP (Międzynarodowa Organizacja Pracy), MFW i Bank Światowy, oraz tworzone ad hoc, przede wszystkim w związku ze wspólnymi problemami dotyczącymi środowiska naturalnego, zrównoważonego rozwoju i zmian klimatu (Rio, Kioto) — u podstaw wszystkich tych organów leżą wspólne ogólnosiwiatowe interesy;
- więzi sportowe, kulturalne lub historyczne;
- kontakty między społeczeństwami obywatelskimi — mające szczególne znaczenie dla Komitetu.

Spośród wszystkich tych interakcji handel stanowi najskuteczniejszy, najgłębiej sięgający i najtrwalszy środek nawiązywania kontaktów między krajami i rejonami świata, z których bardzo łatwo wyrastają inne kontakty i więzi.

2.2 Handel międzynarodowy i inwestycje to kluczowe czynniki europejskiego wzrostu gospodarczego oraz konkurencyjności UE w wymiarze zewnętrznym. W komunikacie w sprawie globalnego wymiaru Europy Komisja stwierdza, że „nasz dobrobyt zależy od handlu”. Nie bez znaczenia jest również fakt, że w kwestiach handlowych Komisja ma pełne uprawnienia, natomiast w wielu innych dziedzinach stosunków międzynarodowych jej działania mają jedynie charakter polityczny. Odpowiedzialność Komisji w tym zakresie budzi jednak pewne wątpliwości i wymaga dalszego monitorowania w miarę postępu w negocjacjach.

2.3 Bodźce dla rozwoju handlu, niższe cła i usuwanie innych przeszkód w handlu i dla inwestycji mają zdaniem wielu osób kluczowe znaczenie dla osiągnięcia ogólnej akceptacji bardziej pozytywnych i korzystnych aspektów globalizacji. Największe wschodzące potęgi gospodarcze, takie jak Chiny, Brazylia czy Indie — wszystkie ujęte w nowej strategii Komisji — przyjmują mniej restrykcyjne praktyki handlowe, co jest wyraźnym znakiem wykładniczego wzrostu globalizacji. Zacieśnienie powiązań gospodarczych poprzez zwiększenie wymiany handlowej umożliwia znaczne wzmocnienie kontaktów kulturalnych, a także — co ma pierwszorzędne znaczenie dla EKES-u — kontaktów na szczeblu społeczeństwa obywatelskiego. Zdaniem wielu osób powiązania te będą służyły również wspieraniu oraz zachęcaniu do przyjmowania i tworzenia sprawdzonych rozwiązań w zakresie poprawy stanu środowiska naturalnego, wspierania zrównoważonego rozwoju, a także poprawy standardów społecznych i warunków zatrudnienia. Efekt ten nie jest jednak wciąż pewny — Komitet jest zdania, że konieczne będzie uważne obserwowanie sytuacji poprzez bezpośrednie zaangażowanie społeczeństwa obywatelskiego.

2.4 Komitet przywiązuje ogromną wagę do roli społeczeństwa obywatelskiego w mechanizmach wdrażania i kontroli w tych aspektach umów, które są powiązane ze zrównoważonym rozwojem. EKES jest świadom znaczenia dialogu opartego na współpracy dla tworzenia wśród partnerów atmosfery wzajemnego zaufania, gdyż jest to jedyny sposób rozwiązywania trudnych problemów, o których mowa.

2.5 EKES z zadowoleniem przyjmuje włączenie do mandatu negocjacyjnego dotyczącego nowych umów ważnej wytycznej, zgodnie z którą umowy te powinny służyć poszanowaniu

zrównoważonego rozwoju (zwłaszcza standardów społecznych i ekologicznych). Mandat ten powinien być analizowany w kontekście ważnych problemów globalnych, takich jak zmiany klimatu, milenijne cele rozwoju, zmniejszanie ubóstwa, godna praca i normy sanitarne (zwłaszcza w zakresie żywności).

2.6 Komitet zaleca również wznowienie debaty na forum społeczeństwa obywatelskiego na temat wspólnych preferencji stanowiących podstawę dla europejskiego modelu społecznej gospodarki rynkowej. W ramach negocjacji dwustronnych Europa powinna wyraźnie podkreślać, że podtrzymuje wspólne preferencje w kwestiach społecznych oraz w dziedzinie bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska naturalnego. Pogląd ten znajduje potwierdzenie w komunikacie Komisji z października 2007 r.: „UE musi zagwarantować, że państwa trzecie w odpowiednim stopniu otworzą swoje gospodarki na eksporterów i inwestorów z UE oraz będą stosować zasady, które nie ograniczą naszej zdolności do ochrony naszych interesów oraz do zapewniania naszych wysokich standardów w zakresie zdrowia, bezpieczeństwa, ochrony środowiska i ochrony konsumentów”.

2.7 Komisja ogłosiła, że zamierza wkrótce przedstawić nowe pomysły służące rozwiązywaniu tych kluczowych problemów, mając na uwadze zobowiązanie UE do otwarcia rynków i zapewnienia uczciwej konkurencji. Komitet dostrzega zatem pilną potrzebę postępów w zawieraniu umów dwustronnych zgodnie z trzema celami politycznymi, którymi są: ochrona, uczciwość i wzajemność, tak aby doszło do powstania nowej generacji umów.

3. Komunikat Komisji „Globalny wymiar Europy” — zasadnicza zmiana polityki handlowej UE

3.1 Zatwierdzenie w kwietniu 2007 r. przez Radę Ministrów komunikatu Komisji „Globalny wymiar Europy — konkurowanie na światowym rynku” jest niezwykle ważnym wydarzeniem na światową skalę. UE jest jednym z największych światowych partnerów handlowych — jej udział w światowym rynku usług wynosi 26 %, a w rynku towarów — 17,5 % (dane Komisji dla UE-25 za 2005 r.). Potwierdzając zaangażowanie UE na rzecz stosunków wielostronnych, wspomniana strategia Komisji propaguje dwustronne i regionalne umowy handlowe nowej generacji oraz usuwanie przeszkód regulacyjnych i pozataryfowych.

3.2 Nowe ramy są bez wątpienia wynikiem braku faktycznych postępów w dauhańskiej rundzie rozwojowej. Należy je zatem przyjąć jako deklarację zamiaru dalszego realizowania planu liberalizacji. Komisja słusznie podkreśla, że nie chodzi o zarzucenie podejścia wielostronnego, lecz o zobowiązanie do utrzymania tempa prac. EKES przyjmuje to z zadowoleniem. Zamknięcie rundy dauhańskiej pozostaje strategiczną koniecznością polityczną.

3.3 Omawiany komunikat oznacza jednak pierwszą od 1999 r. tak istotną zmianę kierunku unijnej polityki handlowej. Mimo to Komitet wyraził już na jego temat przychylną opinię⁽¹⁾, przede wszystkim ze względu na zawarte w nim ponowne potwierdzenie zaangażowania Komisji w rozwój handlu i przywiązania UE do multilateralizmu.

⁽¹⁾ Opinia Henriego Malosse’a z maja 2007 r. (REX/228 — CESE 136/2007 wersja ostateczna).

3.4 Umowy dwustronne nie mogą jednak utrudniać stosunków wielostronnych. Powinny zatem stanowić wyłączną formę wsparcia dla podejścia wielostronnego oraz powinny być zgodne z układami wielostronnymi i korzystne dla ich wzmocnienia. Komitet jest zdania, że obustronne korzyści mogą stanowić bodziec dla procesu wielostronnego dzięki bardziej szczegółowym rozmowom oraz dzięki zbliżeniu stanowisk wynikającemu z uzgodnień dwustronnych.

3.5 EKES zwraca uwagę, że złożoność tej kwestii została bardzo jasno przedstawiona przez prof. Patricka Messerlina^(?). Brak zasobów ludzkich w niektórych małych państwach i konfiguracjach regionalnych jest tak dotkliwy, że wybór pomiędzy podejściem wielostronnym a dwustronnym staje się niezwykle ważny, wręcz decydujący.

3.6 Jest zatem kwestią zasadniczą, by Komisja wynegocjowała takie umowy o wolnym handlu, które rzeczywiście wniosą wartość dodaną. Podejście dwustronne umożliwia większe poszanowanie różnic w stanowiskach regionalnych i krajowych niż umowy wielostronne, które z zasady wymagają bardziej ogólnego podejścia. W tym kontekście EKES zwraca uwagę na wyraźny, ponowny nacisk na trzy nierozwiązane kwestie singapurskie, tj. konkurencję, inwestycje i zamówienia publiczne, którymi Komisja ma obecnie zamiar zająć się w ramach proponowanych negocjacji dotyczących umów o wolnym handlu, mimo że kwestie te zostały wyłączone przez UE z negocjacji w ramach dauhańskiej agendy rozwoju w Cancún.

3.7 Komitet podkreśla jednak, że w podejściu do nowej rundy negocjacji potrzebna jest zmiana jakościowa — nie wystarczą próby powtórzenia na szczeblu dwustronnym polityki, które nie powiodły się na szczeblu wielostronnym.

3.8 UE musi również pamiętać, że w każdym przypadku jej partner w negocjacjach będzie chciał prowadzić je we własnym tempie i z uwzględnieniem własnych tradycji. Między Europą a Azją w podejściu do wielu dziedzin istnieją znaczne różnice, które należy uszanować. Zwłaszcza wśród członków ASEAN-u istnieją inne zasadnicze różnice, przede wszystkim dotyczące stopnia rozwoju. UE nie może bezwarunkowo stosować na zewnątrz własnych standardów.

4. Zalecenia ogólne dotyczące przyszłych umów o wolnym handlu

4.1 Komisja sporządziła wykaz kluczowych umów o wolnym handlu oraz innych umów handlowych, które pragnie wspierać, wraz z wykazem kluczowych dziedzin negocjacji, obejmujących bariery techniczne i pozataryfowe oraz kwestie singapurskie, ponieważ zamierza w ten sposób rozwijać i wzmacniać swą agendę konkurencyjności w polityce handlowej. Negocjacje powinny mieć jak najszerzy zasięg, natomiast za wszelką cenę należy unikać oczywistych sprzeczności między umowami i niespójnych norm. Komitet będzie zwracał uwagę na działania zgodne z wyraźnymi wytycznymi zarówno podczas negocjacji dotyczących umów o wolnym handlu, jak i innych negocjacji, które prawdopodobnie będą prowadzone w wymienionych niżej dziedzinach.

4.2 **Bariery techniczne w handlu:** w wielu krajach stanowią one obecnie poważniejsze utrudnienie dla rozwoju handlu i dla

wzrostu gospodarczego oraz tworzą więcej barier w dostępie do rynku niż cła (zwłaszcza, że wiele krajów rozwijających się obniżyło jednostronnie cła, aby rozwinąć handel i inwestycje). Głównym przedmiotem sporów pod tym względem są przede wszystkim normy dotyczące zdrowia ludzi, zwierząt i roślin, gdyż UE stosuje w tej dziedzinie jedne z najbardziej restrykcyjnych norm na świecie — często postrzegane jako ukryty protekcjonizm. UE musi być przygotowana na intensyfikację szkoleń i rozszerzenie dostępnych programów budowania zdolności oraz opierać się na sukcesach istniejących programów pomocy technicznej związanej z wymianą handlową.

4.3 **Bariery celne** będą stanowić kluczowy problem podczas trzech najważniejszych negocjacji — z Koreą, Indiami i ASEAN-em. Zwłaszcza w Indiach obowiązują bardzo wysokie stawki, a także inne opłaty, w postaci cła dodatkowego i szczególnego cła dodatkowego, zaś łączna stawka dla niektórych produktów sięga nawet 550 %. Problemem krajów ASEAN-u jest brak harmonizacji, gdyż stosują one szeroki wachlarz różnych stawek celnych oraz dyskryminujące systemy akcyzowe⁽³⁾.

4.4 Negocjacje dotyczące zniesienia jak największej liczby **barier pozataryfowych** będą istotnym punktem obrad, choć podstawowym problemem będzie przerost biurokracji, nadmierna regulacja na szczeblu lokalnym, brak możliwości przeniesienia zbędnych urzędników na inne stanowiska, a nawet korupcja. Według szacunków WTO 93 % przywozu do Indii napotyka bariery pozataryfowe, zaś w przypadku Brazylii wskaźnik ten wynosi zaledwie 22 %⁽⁴⁾. Bariery pozataryfowe w państwach ASEAN-u również są wysokie, lecz ich zakres w poszczególnych krajach znacząco się różni (obejmują na przykład 31 % przywozu do Indonezji, lecz tylko 2 % przywozu do Singapuru). W przypadku Korei wskaźnik ten wynosi 25 %.

4.5 **Kryteria ekonomiczne muszą być najważniejsze** — obecne i przyszłe rynki muszą stanowić zasadniczy czynnik warunkujący przyszłe umowy o wolnym handlu.

4.6 Zasadniczo **wszelkie towary i usługi** powinny zostać włączone, a więc co najmniej 90 % handlu — zgodnie z art. XXIV GATT „znosi się ograniczenia między stronami umowy o wolnym handlu”. Potrzebne będą jednak pewne wyjątki, zwłaszcza w przypadku produkcji rolnej prowadzonej na własne potrzeby. Ograniczenie to nie może jednak mieć zastosowania do obszaru **usług**, w którym kwestią kluczową jest jak najpełniejsze ich włączenie. W grę wchodzi tu ogromne zyski dla każdej ze stron negocjacji — być może najłatwiejsze do obliczenia pod względem handlowym. Kluczowe znaczenie będzie miał swobodny przepływ kapitału i usług finansowych, tak aby każda ze stron mogła zyskać jak najwięcej. Największe problemy powoduje jednak przepływ osób, szczególnie w Sposobach 3 i 4. Ich rozwiązanie, a zwłaszcza przyznanie swobodniejszego dostępu do poszczególnych państw członkowskich wykwalifikowanym specjalistom z każdego kraju partnerskiego, będzie

(?) Jan Tumilir Policy Essay (ECIPE, 2007).

(3) Biuletyn informacyjny Confederation of British Industry, marzec 2007 r.

(4) WTO „Market access: Unfinished Business — Post-Uruguay Round Inventory and Issues”, 2003.

stanowiąc szczególne wyzwanie. Społeczeństwo obywatelskie będzie uważnie monitorowało rozwój sytuacji i wdrażanie rozwiązań w tym zakresie. Ocenia się, że dla wszystkich stron niektóre sektory są bardziej problematyczne niż inne, lecz za wszelką cenę należy unikać umów sprzecznych lub niespójnych z umowami już zawartymi. EKES popiera jednak wyrażony przez Komisję zamiar rozpoczęcia prac od wykazu pozytywnego, jak podczas negocjacji w ramach dauhańskiej agendy rozwoju, nie zaś od wykazu negatywnego stosowanego przez Stany Zjednoczone.

4.7 UE powinna wspierać **międzynarodowy wymiar rynku wewnętrznego**, przede wszystkim aby zachęcać do pogłębiania integracji gospodarczej w dziedzinach, w których może ona przynieść korzyści, takich jak standardy rachunkowości, przede wszystkim w celu zapewnienia jednakowych zasad konkurencji.

4.8 Wszystkie umowy o wolnym handlu będą wymagały zarówno **klauzul ochronnych, jak i mechanizmu rozstrzygnięcia sporów**, a także procesu monitorowania realizacji agendy społecznej. Komitet zaleca ustanowienie mechanizmu szybkiego rozstrzygnięcia sporów pozataryfowych. **Powinien to być instrument dwustronny umożliwiający zawarcie ugody z wykorzystaniem elastycznego narzędzia, jak w przypadku systemu Solvit stosowanego wewnątrz Unii Europejskiej.** EKES zajął się już kwestią monitorowania realizacji takiej agendy społecznej w kontekście umów dwustronnych i zaproponował ustanowienie „wspólnych obserwatoriów dwustronnych”⁽⁵⁾.

5. Zalecenia dotyczące przyszłych umów handlowych: aspekty społeczne i ekologiczne⁽⁶⁾

5.1 Komitet ze szczególnym zadowoleniem przyjmuje uwzględnienie znaczenia sprawiedliwości społecznej w komunikacie, zgodnie z którym „należy również uznać potencjalnie niekorzystny wpływ otwarcia rynku na niektóre regiony i pracowników, szczególnie o niższych kwalifikacjach”. Podkreślono w nim też zagrożenie związane ze zmianami klimatu i w tym kontekście wyszczególniono kwestie energii i różnorodności biologicznej.

5.2 Podczas rundy urugwajskiej Komisja Europejska poparła klauzulę socjalną dla handlu światowego, lecz koncepcja ta została zarzucona, przede wszystkim ze względu na sprzeciw krajów rozwijających się, które postrzeżały zawarte w klauzuli warunki jako możliwość stosowania ukrytego protekcjonizmu.

5.3 UE ma nadal jednak obawy związane z „dumpingiem socjalnym” — stosowaniem sztucznie zaniżonych wynagrodzeń i kosztów socjalnych, prowadzącym do nieuczciwej konkurencji. EKES jest zdania⁽⁷⁾, że strefy wolnego handlu istniejące w państwach, które uczestniczą obecnie w negocjacjach dwustronnych, nie mogą w żadnym wypadku funkcjonować poza granicami określonymi w ustawodawstwie krajowym (dotyczącym zagadnień społecznych i ochrony środowiska). Stanowią one rzeczywiste przypadki dumpingu socjalnego i ekologicznego.

Wynegocjowane umowy muszą gwarantować, że żadne przedsiębiorstwo nie będzie mogło stosować poprzez zatrudnianie podwykonawców norm niższych niż określone w ustawodawstwie krajowym lub w podstawowych konwencjach MOP.

5.4 Wszelkie negocjacje dwustronne powinny odbywać się z wykorzystaniem ram w postaci głównych zobowiązań międzynarodowych: deklaracji MOP z 1988 r., szczytu w sprawie zrównoważonego rozwoju z 2005 r., zobowiązań podjętych w ramach milenijnych celów rozwoju w zakresie zmniejszania ubóstwa, a także deklaracji ministerialnej z 2006 r. w sprawie godnej pracy.

5.5 Pomimo drażliwych kwestii i braku postępów w wielostronnym wdrażaniu agendy społecznej w ramach WTO EKES apeluje do Komisji o rozważenie sposobów pozwalających na jej realizację dwustronną. Jak wcześniej wspomniano, podejście dwustronne może rzeczywiście być bardziej przydatne dla osiągnięcia celu Komisji, gdyż gwarantuje pełniejsze i bardziej bezpośrednie rozmowy z poszanowaniem różnic w poziomie rozwoju.

5.6 Coraz więcej obywateli Europy stawia pytania dotyczące jej przyszości w dobie globalizacji. Komisja ze swojej strony stara się zdefiniować interesy Europy, co jest widoczne w sprawozdaniu podsumowującym realizację strategii lizbońskiej z grudnia 2007 r. Komisja podkreśla wymiar zewnętrzny strategii⁽⁸⁾: zauważa, że na szczeblu międzynarodowym coraz bardziej potrzebne jest zapewnienie wszystkim jednakowych warunków.

Dążąc do wzmocnienia wymiaru zewnętrznego strategii lizbońskiej, poprzez ochronę interesów Europy i jej uzasadnione otwarcie, Komisja zgodziła się na przyspieszenie tempa rozmów z państwami trzecimi i ich zracjonalizowanie poprzez położenie większego nacisku na kwestie o wspólnym znaczeniu, takie jak dostęp do rynku, spójność przepisów, migracja i zmiany klimatu. Co roku Komisja będzie przyjmować jednolite sprawozdanie na temat dostępu do rynku, wyszczególniając w nim państwa i sektory, w których nadal istnieją znaczne przeszkody. Komitet oczekuje udziału europejskiego społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów uczestniczących w negocjacjach. Powinno to przywrócić wyrazistość i spójność unijnej polityki handlowej, stosunków zewnętrznych oraz pomocy rozwojowej.

5.7 Co do najbliższej przyszłości i toczących się negocjacji handlowych Komitet jest zdania, że 27 konwencji już wymienionych⁽⁹⁾ w obowiązującym systemie GSP Plus stanowi podstawę rozdziału negocjacji poświęconego zrównoważonemu rozwojowi (aspektem społecznym, związanym z ochroną środowiska, prawami człowieka i dobrym sprawowaniem rządów). Celem jest uczynienie z nich wspólnego punktu odniesienia. Ratyfikacja, wdrożenie i monitorowanie realizacji wspomnianych 27 międzynarodowych konwencji powinny stanowić warunek rozpoczęcia dyskusji nad rozdziałem poświęconym zrównoważonemu rozwojowi w ramach rozpoczętych już negocjacji z państwami azjatyckimi⁽¹⁰⁾.

⁽⁵⁾ Patrz REX/182, Społeczny wymiar globalizacji.

⁽⁶⁾ Opinia w sprawie wyzwań i szans stojących przed UE w kontekście globalizacji, sprawozdawca: Henri Malosse, 31 maja 2007 r.

⁽⁷⁾ „Odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstw”, Evelyne Pichenot, grudzień 2006 r.

⁽⁸⁾ Komunikat Komisji z dnia 11 grudnia 2007 r., Ocena i podsumowanie strategii lizbońskiej.

⁽⁹⁾ Wykaz w załączniku.

⁽¹⁰⁾ Tabela pokazująca stan ratyfikacji konwencji międzynarodowych przez państwa azjatyckie.

5.8 Ze względu na różne poziomy rozwoju państw azjatyckich, o których mowa, oraz ich zdolności instytucjonalnych umożliwiających skuteczne wdrożenie konwencji Komitet zaleca indywidualną ocenę zasadności tego wymogu w poszczególnych przypadkach oraz przyznanie wsparcia finansowego uzależnionego od zaległości, które dane państwo musi nadrobić. Podstawy te są zarazem jedynie punktem wyjścia i mogą zostać wzbogacone o dalsze zobowiązania ze strony państw bardziej rozwiniętych, jak np. Korea Południowa.

5.9 W tym celu umowom o wolnym handlu muszą towarzyszyć umowy o współpracy oferujące znaczną pomoc finansową, by państwa te mogły osiągnąć standardy międzynarodowe. Wysokość wsparcia finansowego będzie miała znaczny wpływ na poziom wymogów, zwłaszcza w kwestii ochrony środowiska. Pomoc techniczna będzie skuteczniejsza, jeżeli będzie powiązana z wynikami wdrażania określonych konwencji. Poprzez przyznanie finansowania kontrola wykonania zobowiązań stanie się tym samym bodźcem dla postępu społecznego.

5.10 Pomoc techniczna będzie również skoncentrowana na tworzeniu lub wzmocnianiu instytucji lokalnych lub regionalnych odpowiedzialnych za kontrolę wdrażania (np. inspekcji pracy, agencji ds. stosowania pestycydów itp.). Komitet podkreśla szczególnie konieczność przekazania dwustronnych mechanizmów monitorowania instytucjom lokalnym lub regionalnym, które są w stanie skutecznie sprawować kontrolę nad producentami na całym terytorium i nakładać sankcje w przypadku naruszeń. Rzeczywisty dostęp do zamówień publicznych wymaga także ściślejszej integracji wśród samorządów terytorialnych w zakresie monitorowania i wdrażania.

5.11 Komitet wzywa do udostępnienia — już na początkowych etapach negocjacji — ocen skutków społecznych i ekologicznych w poszczególnych krajach, tak aby negocjatorzy zyskali obiektywny, całościowy obraz możliwości osiągnięcia realnego zobowiązania ze strony danego państwa oraz trudności w doprowadzeniu do niego. Właściwszym rozwiązaniem byłoby spowolnienie negocjacji, aby zagwarantować ich dobre wyniki, uwzględniając prowadzone obecnie oceny wpływu, które umożliwią społeczeństwu obywatelskiemu ocenę zmian w warunkach pełnej przejrzystości oraz oszacowanie pomocy finansowej koniecznej dla osiągnięcia celów społecznych i ekologicznych.

5.12 Dla wielu państw obniżenie opłat celnych oznacza utratę wpływów służących finansowaniu usług publicznych. Ta skomplikowana kwestia wymaga dalszej analizy. Dlatego też umowy o wolnym handlu nie powinny zawierać żadnych propozycji ani środków, które mogłyby bezpośrednio lub pośrednio utrudniać świadczenie usług publicznych.

6. Dynamiczne podejście do godnej pracy w umowach handlowych Unii

6.1 Komitet jest zdania, że godna praca — według definicji MOP — musi stać się jednym z najważniejszych punktów odniesienia w handlu na szczeblu europejskim i światowym. Pojęcie to zostało uznane przez pracodawców, administrację państwowe i pracowników na całym świecie. Gwarancja godnej

pracy — obejmującej zatrudnienie, przestrzeganie praw pracowniczych, dialog społeczny i zabezpieczenie społeczne — jest kwestią kluczową dla zmniejszania ubóstwa i osiągania postępu na świecie ⁽¹⁾.

6.2 Komitety monitorujące umowy o wolnym handlu powinny wzmocnić istniejące procedury dialogu, zwłaszcza w przypadku gdy na podstawie umowy o partnerstwie lub o stowarzyszeniu ustanowiono strukturę dialogu na temat zatrudnienia i spraw społecznych.

6.3 Komitet jest zdania, że postępy w zakresie standardów społecznych powinny stanowić element podejścia do zrównoważonego rozwoju określonego w mandacie. W 1996 r. uzgodniono, że współpraca MOP i WTO wymaga wzmocnienia. W 2007 r. zaowocowało to wspólnym sprawozdaniem dotyczącym handlu i zatrudnienia, zaś współpraca będzie kontynuowana w formie badania gospodarki nieformalnej. Komitet zaleca, aby UE uwzględniła działania MOP na szczeblu regionalnym w ocenie wpływu integracji handlu na godną pracę i na sposób tworzenia polityki w zakresie standardów zatrudnienia, ochrony socjalnej i pracy. Pragnie zwrócić uwagę negocjatorów na znaczenie określenia wskaźników spójnych z programem godnej pracy.

6.4 Na obecnym etapie negocjacji Komitet jest zdania, że niezbędna jest ratyfikacja i właściwe wdrożenie ośmiu podstawowych konwencji ⁽²⁾ (z zastrzeżeniem ich weryfikacji przez wspólną grupę roboczą WTO/MOP); wzywa do uwzględnienia czterech innych priorytetowych konwencji dotyczących zdrowia, bezpieczeństwa i inspekcji pracy oraz zachęca do ratyfikacji jak największej liczby istotnych konwencji przez zainteresowane państwa z zastrzeżeniem zasady różnicowania.

6.5 Komitet zaleca połączenie negocjacji dotyczących nowych umów handlowych z wprowadzeniem krajowych programów na rzecz godnej pracy. Wzywa stosowne państwa azjatyckie do zwrócenia się do MOP o pomoc w przeprowadzeniu trójstronnej diagnozy, a także do ułatwienia akceptacji tego planu przez wszystkie instytucje międzynarodowe. Komitet pragnąłby, aby kwestia negocjacji dwustronnych została włączona do kolejnego komunikatu na temat godnej pracy, przewidzianego na rok 2008.

6.6 Komitet wzywa UE i państwa członkowskie do zapewnienia wsparcia finansowego i dotacji w kolejnej fazie monitorowania umów, by umożliwić wdrożenie krajowych planów dotyczących godnej pracy. W corocznych sprawozdaniach na temat poszczególnych państw UE powinna zwrócić szczególną uwagę na uznawanie praw związkowych oraz na zalecenia komitetu MOP ds. standardów pracy.

⁽¹⁾ Opinia w sprawie społecznego wymiaru globalizacji, sprawozdawcy: Thomas Etty i Renate Hornung-Draus.

⁽²⁾ Tabela pokazująca postępy ratyfikacji w państwach azjatyckich znajduje się w załączniku.

6.7 W odniesieniu do mechanizmu monitorowania Komitet jest zdania, że do oceny wpływu należy włączyć partnerów społecznych szczebla regionalnego i lokalnego. Zaleca ustanowienie podmiotów branżowych, które mogłyby w sposób fachowy przeanalizować trudności typowe dla poszczególnych sektorów.

7. Prawa własności intelektualnej i ich egzekwowanie

7.1 Komitet z zadowoleniem przyjmuje szczególny nacisk, jaki położono w komunikacie na zaostrzenie przepisów dotyczących praw własności intelektualnej, oraz przedstawione w nim metody, w szczególności oferowanie wsparcia MŚP i innym podmiotom prowadzącym handel z gospodarkami wschodzącymi. Opracowanie unijnej strategii ochrony praw własności intelektualnej i poprawa ich egzekwowania jest kwestią kluczową, jeżeli UE ma osiągnąć cel polegający na zmniejszeniu liczby przypadków naruszeń praw własności intelektualnej oraz produkcji i wywozu podrabianych towarów. Egzekwowanie ma tu podstawowe znaczenie. Porozumienie TRIPS wymaga pełnego wdrożenia przez strony umowy o wolnym handlu, a zatem podstawowym celem UE w zawieraniu umów powinno być uzyskanie zobowiązania do wdrożenia obowiązujących przepisów dotyczących praw własności intelektualnej oraz odpowiedniej kontroli i pomiaru osiągniętych wyników, zamiast dążenia do całkowicie nowych umów. Potencjał i zdolności Europy w zakresie badań i rozwoju, słusznie wyeksponowane w strategii lizbońskiej, będą stanowić znaczący czynnik utrzymania konkurencyjności UE w świecie, w którym istotne wyzwania gospodarcze będą coraz częściej pochodzić spoza Europy.

7.2 W ramach walki z podrabianiem towarów Komitet apeluje do negocjatorów, szczególnie w przypadku Indii, o omówienie działań służących ochronie konsumentów przed zagrożeniami wynikającymi z podrabiania. Monitorowanie wykonania umowy powinno wiązać się z ustanowieniem wspólnego komitetu UE-Indie ds. podrabiania (jak to ma miejsce w przypadku Chin) ⁽¹³⁾.

7.3 Mając na uwadze zaangażowanie Indii w rozpoczęty w czerwcu 2007 r. z udziałem państw G8 oraz pięciu gospodarek wschodzących proces z Heiligendamm, służący ustanowieniu zorganizowanego dialogu na temat wspierania innowacji i ochrony praw własności intelektualnej, społeczeństwo obywatelskie powinno uwzględnić w negocjacjach dwustronnych następstwa wspomnianego procesu.

8. Reguły pochodzenia

8.1 Należy zezwolić na kumulację pochodzenia między partnerami UE, którzy są stronami umów o wolnym handlu, zaś reguły pochodzenia powinny zostać zharmonizowane, by ułatwić handel z tymi partnerami. Brak kumulacji oraz różnice reguł pochodzenia między handlem wielostronnym („reguły niepreferencyjne”) a strefami wolnego handlu („reguły preferencyjne”) utrudniają podmiotom gospodarczym pełne korzystanie z niższych stawek wynikających z umów o wolnym handlu. Obecnie wielu europejskich importerów płaci pełną, niepreferencyjną stawkę celną zamiast niższej stawki wynikającej z umowy o wolnym handlu, aby uniknąć ewentualnych sankcji za akceptowanie wątpliwych świadectw pochodzenia. W takich przypadkach umowy o wolnym handlu nie spełniają swojej roli, którą jest rozszerzanie wymiany handlowej.

⁽¹³⁾ Zob. też opinię przygotowywaną przez Claudio Cappelliniego (INT/390): „Różne środki polityczne, poza odpowiednim finansowaniem, o potencjalnym wpływie na wzrost i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw”.

9. Rynki zamówień publicznych, inwestycje i zasady konkurencji za granicą

9.1 Pomimo obaw dotyczących dauhańskiej agendy rozwoju oraz odpowiedniego momentu do ponownego zajęcia się kwestiami singapurskimi Komitet z zadowoleniem przyjmuje szczegółowe propozycje Komisji odnoszące się do otwarcia na inne kraje rynków zamówień publicznych — coraz częściej określanych jako rządowe — oraz zasad dotyczących inwestycji, konkurencji i pomocy państwa, biorąc pod uwagę restrykcyjne rozwiązania stosowane w tych dziedzinach przez wielu głównych partnerów handlowych UE. Jak wspomniano wcześniej, by zawieranie umów o wolnym handlu było celowe, muszą one wnosić wartość dodaną.

9.2 Komitet przyjmuje do wiadomości, że w ramach WTO działa grupa robocza ds. **zamówień rządowych**, która pozwala państwom o podobnych poglądach osiągać pod auspicjami WTO oparte na porozumieniu postępy w dziedzinie zamówień publicznych, umożliwiając w ten sposób utrzymanie tempa prac bez wywierania nacisku na inne państwa, by wychodziły poza to, co uważają za możliwe do wykonania lub z czym są w stanie sobie poradzić. Mogłoby to stanowić wzór postępowania w relacjach dwustronnych.

9.3 Zamówienia rządowe, jak wspomniano, „są dla eksporterów z UE obszarem znacznego, niewykorzystanego potencjału”. Są one szczególnie ważne dla eksporterów prowadzących działalność w wielu sektorach rynków wschodzących. Wzorując się na obowiązującej umowie o wolnym handlu między UE a Chile, EKES uznaje standardy uzgodnione w Porozumieniu w sprawie zamówień rządowych (GPA) z 1994 r. za minimum, do którego należy dążyć, przy czym UE oferuje pozostałym stronom pomoc techniczną oraz inne środki zwiększania możliwości, jeżeli będą one konieczne, by umożliwić im dostosowanie się do postanowień porozumienia. EKES zwraca uwagę, że Stany Zjednoczone starają się osiągnąć ten cel w prowadzonych przez siebie negocjacjach, i z zadowoleniem przyjmuje zapewnienia Komisji, że jest to także cel UE. EKES jest świadom trudności związanych z osiągnięciem tego celu, szczególnie w przypadku Indii, w których kompetencje w tej dziedzinie nie należą do rządu federalnego, lecz do stanów.

9.4 Także poprawa warunków **inwestowania** w państwach trzecich będzie istotna dla zapewnienia wzrostu zarówno w UE, jak i w państwach przyjmujących. Wielu, jeżeli nie większość, kluczowych partnerów handlowych UE utrzymuje wysoki poziom ochrony przed bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi poprzez dyskryminujące systemy, czy zasady wydawania zezwoleń przewidujące znaczne koszty administracyjne lub biurokratyczne, a ponadto zbyt wiele sektorów jest całkowicie lub częściowo niedostępnych dla europejskich inwestycji, zwłaszcza w sektorze usług (bankowych, finansowych, ubezpieczeniowych, prawnych, telekomunikacyjnych, usług z zakresu handlu detalicznego i transportu). Kluczowym punktem negocjacji będzie usunięcie zbędnych ograniczeń oraz zapewnienie pełnej przejrzystości negocjacji i rozpoczętego procesu oraz dopilnowanie, by wynikająca z nich procedura wydawania zezwoleń przez partnera będącego stroną umowy o wolnym handlu była sprawiedliwa, szybka i skuteczna. EKES zwraca uwagę, że model umowy o wolnym handlu stosowany w negocjacjach przez Stany Zjednoczone jest oparty na wszechstronnym podejściu, obejmującym ochronę inwestorów.

9.5 EKES z zadowoleniem przyjmuje dążenie UE do włączenia pewnych przepisów dotyczących **konkurencji** do negocjacji w sprawie umów o wolnym handlu. Wiele przeszkód w ułatwianiu inwestycji i handlu wynika z braku odpowiednich przepisów dotyczących konkurencji w omawianych krajach, które utrudniają światowy handel i naruszają jego zasady, zaś przepływ inwestycji jest często utrudniony przez zakłócenia rynku spowodowane brakiem konkurencji (lub rażącym brakiem jej wdrożenia). Są to podstawowe problemy dobrego sprawowania rządów w wymiarze ogólnoswiatowym. W obu obowiązujących obecnie umowach — z Republiką Południowej Afryki i z Chile — przewidziano współpracę Komisji z lokalnym organem ds. konkurencji. Komisja powinna dążyć do włączenia tego rodzaju przepisów do umów o wolnym handlu, mimo że będzie to trudne do osiągnięcia (być może z wyjątkiem Korei Południowej).

9.6 EKES z zadowoleniem przyjmuje również ponowne zwrócenie przez Komisję uwagi na **strategię dostępu do rynku** oraz zobowiązanie do skoncentrowania środków w państwach kluczowych i określenia jasnych priorytetów co do usuwania barier pozataryfowych i innych barier handlowych w państwach priorytetowych.

9.7 Komitet zwraca uwagę, że obecnie prowadzony jest aktywny przegląd **instrumentów ochrony handlu** w UE. Komitet jest zdania, że instrumenty obrony interesów handlowych powinny w dalszym ciągu odgrywać rolę ochronną, także w ramach umów dwustronnych (przeciwdziałanie dumpingowi, dotowaniu, środki zabezpieczające).

10. Ułatwienia w handlu

10.1 Czwarta kwestia singapurska stanowi nadal nieodłączną część agendy dauhańskiej. Uznaje się, że bliskie jest zawarcie porozumienia w sprawie projektu tekstu o ułatwieniach w handlu, sporządzonego przez WTO. Powinno ono posłużyć między innymi do ustanowienia podstawowych norm zarządzania granicami/służbami celnymi, mających zastosowanie do handlu na całym świecie, oraz do zmniejszenia ryzyka nieprzewidzianych interwencji rządowych. Tego rodzaju porozumienie powinno również obejmować przyspieszone i uproszczone procedury odpraw celnych/zwolnienia towarów, procedury dotyczące prawnych środków odwoławczych, publikowanie regulacji dotyczących handlu, minimalizację opłat i należności, a przede wszystkim ustanowienie punktu kompleksowej obsługi, czyli zdecydowane rozszerzenie stosowania technik teleinformatycznych w procedurach celnych. Powinno to pozwolić na wyeliminowanie znacznej części pokrywających się działań, kosztów i nakładów czasu, zwłaszcza w sytuacjach, gdy różne departamenty administracji rządowej wymagają praktycznie tych samych danych. Będzie to szczególnie istotny punkt negocjacji z Indiami. Według Banku Światowego⁽¹⁴⁾ wywóz towarów z Indii przeciętnie trwa 10 dni (z Brazylii — 7), zaś przywóz do Indii — średnio 41 dni (do Brazylii — 24). EKES zwraca również uwagę na duże rozbieżności między członkami ASEAN-u, szczególnie między Singapurem a Tajlandią. EKES wzywa Komisję do podjęcia wszelkich starań, aby zagwarantować tego rodzaju porozumienie, nawet jeżeli szerzej zakrojone negocjacje w ramach dauhańskiej agendy rozwoju znajdują się w impasie. Powinno to z kolei doprowadzić do podwyższenia standardów w zakresie uproszczonych, skuteczniejszych i tańszych procedur granicznych i celnych.

⁽¹⁴⁾ Bank Światowy, *Doing business 2007*; wrzesień 2006 r.

10.2 Największe korzyści z takiego porozumienia odniosłyby państwa pozbawione dostępu do morza, w których przejrzyste, skomputeryzowane procedury pomogłyby wyeliminować straty i opóźnienia podczas transportu towarów przez państwo trzecie na drodze do lub z portu.

10.3 Małe przedsiębiorstwa są najbardziej narażone na koszty obsługi celnej i często nie mają niezbędnej masy krytycznej (pod względem oszczędności skali, obrotów, sieci dystrybucji, bazy transportowej itp.), aby móc sprostać wysokim kosztom celnym wynikającym z opóźnień administracyjnych, korupcji i innych czynników, co prowadzi do utraty potencjalnych rynków. Unijne MŚP odniosłyby szczególne korzyści z umowy w sprawie ułatwień w handlu. W perspektywie krótkoterminowej MŚP mogłyby więcej zyskać na ambitnej umowie o ułatwieniach w handlu niż na zmniejszeniu stawek celnych.

10.4 Niezależnie od postępów w negocjacjach w ramach dauhańskiej agendy rozwoju Komitet oczekuje podczas negocjacji dotyczących umów o wolnym handlu takiego samego nacisku na ułatwienia w handlu jak na pozostałe trzy kwestie singapurskie.

10.5 Komitet zwraca uwagę na powodzenie prowadzonych przez Komisję programów pomocy technicznej w zakresie wymiany handlowej, które faktycznie zwiększyły możliwości spełnienia przez kraje rozwijające się warunków członkostwa w WTO oraz zaostrzonych wymogów dotyczących wywozu towarów i usług do UE oraz przyjmowania inwestycji z UE. Tego rodzaju programy mogą wymagać skorzystania z fachowej wiedzy technicznej innych organów międzynarodowych działających pod auspicjami ONZ (np. UNIDO, WIPO i ITC), co może dodatkowo wzmocnić pozycję UE i przyczynić się do nawiązania współpracy między instytucjami międzynarodowymi. Będzie to miało szczególne znaczenie dla pełniejszego zaangażowania najsłabiej rozwiniętych państw należących do ASEAN-u, a także dla postępu w Ameryce Łacińskiej.

11. Rola społeczeństwa obywatelskiego

11.1 Komitet z zadowoleniem przyjmuje dążenie Komisji do zapewnienia większego poziomu monitorowania i przejrzystości negocjacji oraz do rozszerzenia i rozwoju współpracy ze społeczeństwem obywatelskim w krajach i regionach uczestniczących w negocjacjach. W dziedzinie monitorowania Komitet może odgrywać aktywną rolę ze względu na swoją strukturę. Dzięki swojemu doświadczeniu może określić rzeczywistych potencjalnych partnerów w państwach trzecich. Z kolei zaangażowanie partnerów pomoże wzmocnić ich rolę w kraju.

11.2 W przypadku negocjacji dotyczących umów o partnerstwie gospodarczym Komitet ma na mocy umowy z Kotonu uprawnienia do organizowania konsultacji i spotkań ze środowiskami społeczno-gospodarczymi w krajach AKP, przy czym w 2003 r. na wniosek ówczesnego komisarza ds. handlu, Pascala Lamy'ego, do uprawnień tych dołączono monitorowanie negocjacji. Przy aktywnym udziale negocjatorów KE zaowocowało to odbywającymi się dwa razy w roku posiedzeniami komitetu monitorującego ds. AKP-UE, organizowanymi raz lub dwa razy w roku seminariami regionalnymi oraz ogólnymi konferencjami w Brukseli z udziałem przedstawicieli wszystkich państw AKP. W wyniku konsultacji umowa o partnerstwie gospodarczym z regionem Karaibów zawiera rozdziały dotyczące spraw społecznych i ochrony środowiska naturalnego, a także utworzenia

w ramach społeczeństwa obywatelskiego komitetu doradczego odpowiedzialnego za monitorowanie wdrażania umowy o partnerstwie gospodarczym oraz kontrolę jej aspektów gospodarczych, społecznych i ekologicznych.

11.3 W odniesieniu do proponowanych umów o stowarzyszeniu z regionami Ameryki Środkowej i Andów w 1999 r. nawiązano regularne rozmowy z przedstawicielami zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego Ameryki Łacińskiej i Karaibów, przy czym piąte tego rodzaju posiedzenie jest planowane na kwiecień 2008 r. Rozmowy te zainicjowano, aby zapewnić wkład społeczeństwa obywatelskiego w odbywające się co dwa lata szczyty Unii i Ameryki Łacińskiej. Komitet utrzymuje również szerokie kontakty z Konsultacyjnym Forum Ekonomiczno-Społecznym Mercosuru, Andyjską Radą Konsultacyjną Pracowników, Andyjską Radą Konsultacyjną Przedsiębiorców oraz reprezentującym społeczeństwo obywatelskie Komitetem Konsultacyjnym Systemu Integracyjnego Ameryki Środkowej.

11.4 Komitet uczestniczy także w obradach okrągłych stołów UE-Indie oraz UE-Chiny, tworząc w obu delegację UE. Pierwszy z wymienionych okrągłych stołów został ustanowiony w 2001 r., drugi — w czerwcu 2007 r. Ich posiedzenia odbywają się w regularnych odstępach czasu, a wyniki ich prac zostały uznane podczas dorocznych szczytów. Komitet utrzymuje ponadto kontakty na szczeblu społeczeństwa obywatelskiego z krajowymi radami społeczno-gospodarczymi Korei Południowej oraz Tajlandii za pośrednictwem Międzynarodowego Stowarzyszenia Rad Społeczno-Gospodarczych i Analogicznych Instytucji (AICESIS).

11.5 Komitet ma nadzieję współpracować przy organizowaniu na szczeblu regionalnym regularnych spotkań konsultacyjnych społeczeństwa obywatelskiego na temat negocjacji handlowych, wykorzystując swoje szerokie kontakty regionalne oraz zgromadzone doświadczenia w monitorowaniu negocjacji dotyczących umów o partnerstwie gospodarczym. Komitet proponuje organizowanie warsztatów lub innych regularnych spotkań służących zasięgnięciu opinii środowisk społeczno-gospodarczych w zainteresowanych krajach i regionach, w miarę możliwości za pomocą istniejących okrągłych stołów. Negocjatorzy z UE (i ich partnerzy z innych państw) będą zachęceni do informowania przedstawicieli społeczeństwa obywatelskiego w Europie i w państwach trzecich na temat stanu negocjacji oraz do zasięgnięcia ich opinii w tej sprawie. Co więcej, Komitet

mógłby uzupełnić działalność Komisji, ułatwiając udział przedstawicieli z Europy i państw trzecich w związku z prowadzoną oceną skutków w kontekście zrównoważonego rozwoju oraz zapewniając bezpośredni dostęp elektroniczny do wszystkich swoich kontaktów w społeczeństwie obywatelskim w odpowiednich krajach i regionach.

11.6 Komitet powinien zwracać uwagę na organy i procedury wykorzystywane do monitorowania drażliwych problemów zrównoważonego rozwoju. Komitet jest zdania, że regularne rozmowy dwustronne powinny odbywać się z wykorzystaniem zaleceń wynikających z różnych obowiązujących mechanizmów w ramach 27 międzynarodowych konwencji wspomnianych w pkt. 5.8 powyżej, przede wszystkim poprzez uwzględnienie uwag społeczeństwa obywatelskiego lub ocenę ratingów niefinansowych poszczególnych państw, przygotowanych przez Bank Światowy lub agencje ratingowe. Społeczeństwo obywatelskie musi również przeprowadzić wstępną ocenę różnych omawianych mechanizmów kontrolnych.

11.7 W przypadku Korei Komitet zaleca wykorzystanie okresowych raportów OECD, przede wszystkim ze względu na moratorium uzgodnione z partnerami społecznymi do 2010 r.

11.8 Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, rozumiana jako wyraz zrównoważonego rozwoju na poziomie przedsiębiorstwa, może na zasadach dobrowolności przyczynić się do realizacji zobowiązań społecznych i ekologicznych zawartych w nowych umowach handlowych. Podstawą tego podejścia będzie przede wszystkim pięćdziesiąt międzynarodowych umów ramowych, które były już przedmiotem negocjacji wśród dużych przedsiębiorstw w większości pochodzenia europejskiego. Umowy te stanowią element starań o zapewnienie godnej pracy, dostarczając wzoru zrównoważonego dialogu społecznego w oddziałach przedsiębiorstw znajdujących się w krajach partnerskich, a także stanowią zachętę dla miejscowej, wykwalifikowanej siły roboczej. Przyjęcie zobowiązań w ramach społecznej odpowiedzialności przez duże przedsiębiorstwa wielonarodowe lub ich oddziały w sektorze produkcji stanowi także czynnik pobudzający dla całego łańcucha wartości (dostawców i podwykonawców) zwłaszcza w dużych gospodarkach wschodzących, takich jak Chiny. Komitet zaleca wpisanie do zakresu prac komitetów monitorujących umowy handlowe kwestii znakowania produktów ekologicznych i społecznie odpowiedzialnych w celu zapewnienia konsumentom informacji wysokiej jakości oraz spełnienia warunków identyfikowalności.

Bruksela, 22 kwietnia 2008 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Dimitris DIMITRIADIS