

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: „W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych”

COM(2010) 343 wersja ostateczna

(2011/C 318/25)

Sprawozdawca: **Jonathan PEEL**

Dnia 7 lipca 2010 r. Komisja, działając na podstawie art. 304 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, postanowiła zasięgnąć opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie

komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych”

COM(2010) 343 wersja ostateczna.

Sekcja Stosunków Zewnętrznych, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 20 czerwca 2011 r.

Na 473. sesji plenarnej w dniach 13–14 lipca 2011 r. (posiedzenie z 13 lipca) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 123 do 5 – 9 osób wstrzymało się od głosu – przyjął następującą opinię:

1. Wnioski i zalecenia

1.1 Komitet z zadowoleniem przyjmuje przyznanie UE nowych kompetencji w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i możliwości, jakie stwarza ten pierwszy krok na drodze do silniejszej i bardziej spójnej ochrony inwestycji między państwami członkowskimi i krajami trzecimi. Nadrzędne ramy należy przyjąć z zadowoleniem, pod warunkiem że nie będą one zbyt restrykcyjne. Konieczne jest utrzymanie bezpieczeństwa inwestorów, zarówno w interesie przedsiębiorstw z UE, jak i krajów rozwijających się. Większa siła przetargowa związana z przyznaniem UE wyłącznej kompetencji w tej dziedzinie powinna przynieść wzmocnienie pozycji UE oraz łatwiejszy dostęp do kluczowych rynków krajów trzecich, przy jednoczesnej ochronie inwestorów, co wzmocni naszą konkurencyjność międzynarodową.

1.2 Komitet ze szczególnym zadowoleniem przyjmuje zapewnienie zawarte w komunikacie, że handel UE i polityka dotycząca inwestycji muszą być zgodne i spójne z polityką gospodarczą oraz innymi politykami Unii, w tym „polityką w zakresie ochrony środowiska, godnej pracy, bezpieczeństwa i higieny pracy” oraz rozwoju. Polityka UE dotycząca inwestycji nie może pomijać żadnego z tych aspektów: Komitet nalega, aby w przypadku przyszłych lub odnawianych traktatów inwestycyjnych UE, w każdym z wymienionych aspektów zrównoważonego rozwoju pozostawić obydwu stronom wystarczającą swobodę działania. Należy także w pełni uwzględnić obowiązki inwestorów w zakresie wymogów rozwoju zrównoważonego, ponieważ starają się oni wzmocnić i utrzymać swoją ogólną konkurencyjność. Jednakże skuteczna strategia inwestycyjna UE ma do odegrania kluczową rolę w utrzymaniu konkurencyjności UE w czasach szybkich przemian gospodarczych oraz przekształceń układu sił gospodarczych na świecie.

1.3 Komitet zgadza się, że uniwersalny model dla wszystkich umów inwestycyjnych nie byłby ani konieczny, ani pożądany. Jednakże umowy inwestycyjne UE powinny przynosić

połączenie otwartego otoczenia inwestycyjnego ze skuteczną ochroną inwestorów UE oraz zapewnieniem elastyczności operacyjnej w krajach, w których dokonują oni inwestycji. Otoczenie takie jest konieczne, jeżeli inwestorzy mają odnieść korzyści. Konieczne jest także stopniowe zniesienie ograniczeń dla inwestycji oraz odpowiednia ochrona, szczególnie poprzez włączenie przepisów dotyczących zasady traktowania narodowego, sprawiedliwego i równego traktowania oraz swobodnego przepływu środków.

1.4 Komitet zwraca także uwagę, że wszelkie próby rozwiązania wszystkich obecnych dwustronnych umów inwestycyjnych w ciągu pięciu lat wpłynęłyby destabilizująco na istniejące inwestycje oraz na zatrudnienie i ochronę socjalną. Nie oznacza to jednak, że nie należy przywrócić się temu z bliska w ramach przeglądu w celu zapewnienia bardziej spójnego, przejrzystego i zrównoważonego podejścia UE w przyszłości.

1.5 W związku z tym Komitet apeluje, by UE wykorzystała tę szansę do ulepszenia i aktualizacji negocjowanych przez nią umów inwestycyjnych dzięki swoim mocnym stronom, a nie tylko naśladowała innych. UE musi krytycznie przywrócić się ostatnim zmianom w międzynarodowym prawie inwestycyjnym, a także polityce i praktykom inwestycyjnym (w tym kwestii arbitrażu w sporach między inwestorami a państwem), aby jej podstawy koncepcyjne i podejście do przyszłych umów inwestycyjnych i rozdziałów dotyczących inwestycji w umowach o wolnym handlu były zarówno nowoczesne, jak i możliwe do utrzymania w dłuższej perspektywie.

1.6 Komitet w pełni popiera zamiar Komisji, by priorytetowo traktować negocjacje z tymi krajami, zwłaszcza głównymi gospodarkami wschodzącymi określonymi w komunikacie pt.

„Globalny wymiar Europy”, które mają duży potencjał rynkowy, lecz w których inwestorzy zagraniczni wymagają lepszej ochrony. Komitet przyjmuje jednak z zadowoleniem stwierdzenie, że nie powinno to uniemożliwiać wszelkich przyszłych inicjatyw wielostronnych.

1.7 EKES wzywa także Komisję do wykorzystania umów o ochronie inwestycji jako najważniejszej okazji do wspierania w krajach rozwijających się inwestycji długoterminowych, które przynoszą korzyści gospodarcze, takie jak godna praca wysokiej jakości, poprawa infrastruktury i transfer wiedzy.

1.8 Komitet wyraża ubolewanie, że w komunikacie nie rozważono wystarczająco szczegółowo, w jaki sposób polityka UE dotycząca inwestycji międzynarodowych będzie współdziałać z programem UE na rzecz rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem AKP, krajów najsłabiej rozwiniętych oraz trwających negocjacji w sprawie umów o partnerstwie gospodarczym.

1.9 Otwarcie na dwustronne bezpośrednie inwestycje zagraniczne przynosiło dotąd znaczące korzyści UE, lecz niestety w komunikacie nie mówi się o możliwych przejściach strategicznie wrażliwych europejskich przedsiębiorstw.

1.9.1 Komisja wyraźnie i słusznie pragnie, by UE była otoczeniem otwartym na inwestycje, lecz musi dokładnie rozważyć, jak najlepiej otwartość tę zapewnić i monitorować. Musi także poświęcić uwagę złożonej kwestii wzajemności wobec stron trzecich w dziedzinie inwestycji, unikając przy tym podejścia polegającego na rygorystycznej wymianie typu „coś za coś”.

1.10 Komitet uważa, że w miarę możliwości należy zawsze uwzględniać rozdziały o inwestycjach w ramach szerszych negocjacji handlowych UE i że inwestycje muszą być także objęte monitorowaniem ze strony społeczeństwa obywatelskiego, gdy umowy takie przewidują utworzenie forów społeczeństwa obywatelskiego.

2. Kontekst – inwestycje: nowa „granica” UE

2.1 Komunikat Komisji „W kierunku kompleksowej europejskiej polityki dotyczącej inwestycji międzynarodowych” został wydany po wejściu w życie traktatu lizbońskiego. Art. 207 TFUE włącza wreszcie po raz pierwszy bezpośrednie inwestycje zagraniczne we wspólną politykę handlową UE, natomiast art. 206 stanowi, że UE ma przyczynić się do „stopniowego zniesienia ograniczeń (w handlu międzynarodowym i) w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych”. Jak stwierdzono w komunikacie „inwestycje stanowią same w sobie nową granicę dla wspólnej polityki handlowej”, lecz oznacza to tylko pierwszy krok w rozwoju takiej polityki UE, a reakcje na komunikat będą ważnym czynnikiem wpływającym na jej przyszły kierunek.

2.2 Traktat lizboński przyniósł zasadnicze zmiany w uprawnieniach w zakresie polityki zewnętrznej UE: różne

aspekty (handel, inwestycje, rozwój, rozszerzenie) mają być ściślej zintegrowane i wzajemnie powiązane – m.in. aby zapewnić znacznie większą koordynację.

2.3 Celem komunikatu jest zbadanie, jak „Unia może stworzyć politykę inwestycji międzynarodowych, która zwiększa konkurencyjność UE, a tym samym przyczynia się do osiągnięcia celów strategii »Europa 2020« na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu”, z jednoczesnym utrzymaniem otwartego otoczenia inwestycyjnego.

2.4 Komitet nie został jednak poproszony o opinię w sprawie równoległego wniosku dotyczącego rozporządzenia mającego na celu ustanowienie faktycznych środków przejściowych związanych z istniejącymi dwustronnymi umowami inwestycyjnymi – jest to kwestia ważna dla wielu zainteresowanych stron, choć Komisja podkreśla, że nie zamierza ich zmieniać. W państwach członkowskich funkcjonuje obecnie ponad 1 100 dwustronnych umów inwestycyjnych z 147 krajami trzecimi, począwszy od Niemiec, które mają ok. 120 umów po Irlandię, która nie ma takich umów. Spośród pozostałych państw członkowskich UE-15 tylko Grecja i Dania mają mniej niż 50 umów, zaś wśród nowych państw tylko Czechy i Rumunia mają 60 lub więcej.

2.5 Komisja proponuje dokonanie przeglądu istniejących umów w ciągu pięciu lat i przedstawienie sprawozdania Parlamentowi i Radzie. Pierwszorzędne znaczenie muszą mieć w tym względzie stabilność i pewność prawa dla inwestorów. Niektóre kręgi wywierają jednak presję na Komisję, by rozwiązała wszystkie dwustronne umowy inwestycyjne w ciągu pięciu lat. Miałyby to jednak znaczący destabilizujący wpływ na istniejące umowy, co nie tylko miałyby potencjalnie poważne skutki dla zatrudnienia i niektórych przedsiębiorstw, lecz także dla ochrony socjalnej i przyszłych emerytur w całej Europie, gdzie fundusze emerytalne intensywnie inwestują w takie przedsiębiorstwa. Nie powinno to jednak powstrzymać UE przed przyjrzeniem się istniejącym dwustronnym umowom inwestycyjnym w ramach ogólnego przeglądu ostatnich zmian w międzynarodowym prawie inwestycyjnym, polityce i praktykach inwestycyjnych oraz kwestii arbitrażu w sporach między inwestorami a państwem, aby zapewnić bardziej spójną, przejrzystą i zrównoważoną politykę UE dotyczącą inwestycji oraz podejście do negocjacji w przyszłości.

2.6 Nowe kompetencje UE w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych powinny przynieść rzeczywiste możliwości silniejszej i bardziej spójnej ochrony inwestycji między państwami członkowskimi i krajami trzecimi, a także wspierać w krajach rozwijających się inwestycje długoterminowe, które przynoszą korzyści gospodarcze, takie jak godna praca wysokiej jakości, poprawa infrastruktury i transfer wiedzy. Mogłoby to także pomóc w ograniczeniu obecnej silnej presji migracyjnej, w obliczu której stoi UE.

2.7 Decyzje inwestycyjne zależą oczywiście od sytuacji rynkowej, lecz inwestycje często dzielą się na dwa aspekty – „dostęp do rynku” i „ochrona”. Komunikat skupia się głównie na „ochronie”, omówione zostały jednak także inne aspekty, takie jak otwartość na inwestorów zagranicznych, zapewnienie inwestorom możliwości „funkcjonowania w otwartym oraz prawidłowo i sprawiedliwie regulowanym otoczeniu biznesowym, zarówno w kraju, jak i za granicą”.

2.7.1 Dostęp do rynku inwestycji został już uwzględniony w umowach wielostronnych i dwustronnych na szczęblu UE (usługi są głównym elementem obecnych negocjacji w ramach rundy dauhańskiej). Nie jest pewne, w jakim stopniu w komunikacie uwzględniono inwestycje portfelowe określone przez ETS jako „nabycie papierów wartościowych na rynku kapitałowym dokonane jedynie w celu lokaty kapitału bez zamiaru uczestniczenia w zarządzaniu przedsiębiorstwem lub sprawowania nad nim kontroli”⁽¹⁾ – ta kwestia wymaga wyjaśnienia, podobnie jak wszelkie możliwe różnice w sposobie traktowania.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)

3.1 W komunikacie (podobnie jak w orzeczeniach ETS) stwierdza się, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne „obejmują zazwyczaj wszelkie inwestycje zagraniczne służące stworzeniu trwałych i bezpośrednich powiązań z przedsiębiorstwem, któremu udostępniany jest kapitał w celu prowadzenia działalności gospodarczej” lub „kapitał przepływający od inwestora mającego siedzibę w jednym kraju do przedsiębiorstwa z siedzibą w innym kraju”. Tym niemniej brak sztywnej definicji zapewni Komisji większą elastyczność na wypadek zmian okoliczności w przyszłości, to jednak z kolei może także stwarzać większą niepewność prawa, co nie jest idealną sytuacją dla inwestycji. Wszelkie ściślejsze definicje inwestycji muszą wzmacniać, a nie osłabiać ochronę inwestora; nie mogą też ograniczać elastyczności.

3.2 Wiele osób uważa, że aspekty inwestycyjne mogą stać się ważniejsze niż handel, szczególnie jeżeli chodzi o dostęp do rynku w gospodarkach wschodzących. Bezpośrednie inwestycje dokonywane przez przedsiębiorstwa i przemysł UE za granicą gwałtownie wzrosły w ostatnich latach – jako element globalizacji nabierającej coraz większego tempa. W większości przypadków, zależnie od komparatywnych kosztów produkcji, rozwiązaniem idealnym jest zlokalizowanie produkcji jak najbliżej rynku końcowego, co jest szczególnie ważne w miarę otwierania się nowych rynków, szczególnie w kluczowych gospodarkach wschodzących. Tendencja ta może ulec przyspieszeniu: zaopatrzenie i produkcja mogą łatwo przenosić się z jednego kraju do drugiego, jak już miało to miejsce w związku z różnymi poziomami akceptacji dla stosowania biotechnologii w różnych krajach i regionach.

3.2.1 Globalne łańcuchy dostaw i produkcji mogą również rozciągać się na wiele krajów – np. przeznaczone na rynek europejski telefony komórkowe mogą być konstruowane w Chinach, zaś zastosowana w nich technologia jest importowana z innych miejsc w Azji Wschodniej. Warto zważyć, że podczas gdy import z Chin do UE szybko wzrastał w ostatnich latach (prawie dwukrotny wzrost z 117 mld EUR do 200 mld EUR w latach 2005–2008), ogólny poziom importu UE z Azji Wschodniej utrzymywał się w ostatnim dziesięcioleciu na dość stałym poziomie (wahając się od 21 % do 26 %). Przed wejściem Chin do WTO części były zwykle importowane do UE bezpośrednio z innych krajów. Ponad połowa eksportu Chin pochodzi z przedsiębiorstw mających zagranicznych właścicieli, którzy zainwestowali w Chinach – ich odsetek w przemyśle elektronicznym wynosi aż 65 %.

3.3 BIZ odgrywają kluczową rolę w globalnej strategii biznesowej UE. W komunikacie przedstawiono główne powody takiej sytuacji. Wiele firm z UE również przeniosło swoją produkcję do Chin (np. w sektorze tekstyliów), aby utrzymać konkurencyjność, umożliwiając tym samym stałe finansowanie kluczowych elementów działalności w kraju, zwłaszcza badań i rozwoju. W 2009 r. inwestycje UE w Chinach wyniosły 5,3 mld EUR, zaś chińskie inwestycje w UE tylko 0,3 mld EUR⁽²⁾. Jak stwierdzono w komunikacie „analiza najnowszych wyników badań dotyczących BIZ i zatrudnienia wykazuje brak mierzalnego negatywnego wpływu wywieranego przez inwestycje wypływające z UE na zatrudnienie ogółem”⁽³⁾. Zauważono jednak, że „o ile jednak łączny bilans jest pozytywny, o tyle negatywne skutki mogą pojawić się na poziomie konkretnych sektorów, obszarów geograficznych lub poszczególnych przypadków”. Może to wpłynąć w większym stopniu na sytuację osób o niskich kwalifikacjach.

3.3.1 Z kolei główne gospodarki wschodzące, jak zauważono, zaczynają zwiększać swój „względny udział” w ogólnym przepływie BIZ. UE jest liderem rynkowym w zakresie BIZ zarówno jako strona przyjmująca, jak i jako strona inwestująca – co można było zobaczyć na przykładzie zakupu przedsiębiorstw UE (np. Corus, Volvo) przez firmy z Indii i Chin – oraz doskonale znanych marek, szczególnie samochodów, produkowanych przez firmy z USA i Japonii już działające na terenie Europy.

3.3.2 Otwarcie na dwustronne BIZ przynosiło dotąd znaczące korzyści UE, jak stwierdzono w komunikacie, lecz niestety nie wspomina się w nim o możliwych przejściach strategicznie wrażliwych europejskich przedsiębiorstw. W mediach pojawiły się spekulacje co do utworzenia organu UE z uprawnieniami w zakresie dokonywania przeglądu i blokowania takich zagranicznych przejęć. Przykładowo, mimo wprowadzenia przez UE w 1989 r. zakazu transferu zaawansowanych technologii, Chiny poszukują możliwości zakupu aktywów (i obligacji rządowych), szczególnie w państwach członkowskich o wysokim poziomie zadłużenia, a także nabywania firm z branży najnowocześniejszych zaawansowanych technologii. Prognozy Banku Anglii wskazują, że w 2050 r. na Chiny mogłoby przypadać 40 % oszczędności G-20, w porównaniu z jedynie 5 % na USA. Tego rodzaju kwestie uwzględnione zostały w kanadyjskiej ustawie o inwestycjach oraz przez Komisję USA ds. Inwestycji Zagranicznych. Komisja wyraźnie i słusznie pragnie, by UE była otoczeniem otwartym na inwestycje, lecz musi dokładnie rozważyć, jak najlepiej otwartość tę zapewnić i monitorować, a także zgłębić złożoną kwestię wzajemności wobec stron trzecich w dziedzinie inwestycji, unikając przy tym podejścia polegającego na rygorystycznej wymianie typu „coś za coś”.

4. Inwestycje jako element szerszej polityki zewnętrznej UE

4.1 Tworzenie kompleksowej polityki UE dotyczącej inwestycji międzynarodowych musi obejmować wiele aspektów. Inwestycje zależą oczywiście od sytuacji rynkowej, tym niemniej konieczne jest również otwarte otoczenie inwestycyjne, jeżeli

⁽²⁾ Dane Komisji.

⁽³⁾ 2010 Impact of EU outward FDI (Wpływ BIZ wypływających z UE w 2010 r.), Copenhagen Economics.

⁽¹⁾ Wyrok ETS, 28 września 2006 r.

inwestorzy mają odnieść korzyści. Niezbędne jest także zapewnienie elastyczności działania i stopniowe zniesienie ograniczeń w zakresie inwestycji w połączeniu z odpowiednią ochroną. Powinno to obejmować przepisy dotyczące zasady traktowania narodowego, sprawiedliwego i równego traktowania oraz swobodnego przepływu środków. Ma to kluczowe znaczenie dla rozwoju handlu z krajami trzecimi i innymi wschodzącymi gospodarkami, „od którego zależy nasz dobrobyt”⁽⁴⁾.

4.2 Polityka inwestycyjna była jedną z „kwestii singapurskich”, dodanych przez UE w 1997 r. do porządku obrad WTO na nadchodzącą wówczas rundę dauhańską, lecz następnie porzuconych w ramach próby kompromisu w Cancún w 2003 r. W miarę potrzeby angażowania krajów rozwijających się, kwestia ta pojawiła się ponownie jako kluczowy cel UE w komunikacie z 2006 r. pt. „Globalny wymiar Europy” dotyczącym handlu i obejmującym większość ówczesnych negocjacji UE w sprawie umów o wolnym handlu. Aktualny komunikat opiera się na takim właśnie podejściu z uwzględnieniem wskazanych w związku z tym krajów i regionów, stwierdza się w nim natomiast, że nie może to wykluczać przyszłych inicjatyw wielostronnych⁽⁵⁾.

4.3 Kanada, która wyraziła zainteresowanie włączeniem kwestii ochrony inwestycji do swoich obecnych negocjacji gospodarczo-handlowych z UE, utrzymuje wysokie standardy ochrony inwestorów i zajmuje wysoką pozycję w opracowanym przez Bank Światowy indeksie łatwości prowadzenia działalności gospodarczej oraz pod względem przepływów inwestycyjnych. Jednakże oprócz Singapuru wiele innych krajów wskazanych w „Globalnym wymiarze Europy” i w omawianym komunikacie nie spełnia takich standardów. W indeksie Banku Światowego Chiny (z wyłączeniem Hongkongu) znajdują się na 89. miejscu, Rosja – na 120., Brazylia – na 129., a Indie – na 133. pozycji ze 183 krajów. W zakresie ochrony inwestorów kraje te również wypadają marnie. W tym wypadku stworzenie otoczenia regulacyjnego korzystnego dla przedsiębiorstw nadal wymaga wysiłków. Sensowne jest priorytetowe traktowanie negocjacji z krajami o dużym potencjale rynkowym, lecz w których konieczna jest lepsza ochrona inwestorów zagranicznych.

4.3.1 Singapur i Indie także poprosiły o włączenie rozdziałów na temat ochrony inwestycji do negocjowanych z UE umów o wolnym handlu. Należy dążyć również do zawarcia odrębnych „autonomicznych” umów inwestycyjnych, zgodnie z sugestią, także z Chinami i Rosją⁽⁶⁾, z którymi szersze negocjacje postępują niezwykle wolno. Prawdopodobnie Rosja jest tym równie zainteresowana. W Chinach utrzymują się wyraźne bariery dla przedsiębiorstw UE, m.in. w zakresie praw własności intelektualnej, zamówień i zaawansowanej technologii. Brazylia zaś systematycznie odmawia rozważenia

włączenia rozdziału o inwestycjach w jakkolwiek umowę o wolnym handlu z Mercosurem, natomiast wszelkie umowy z takimi krajami, jak Wenezuela pozostają niewykonalne.

4.4 Jak wskazuje badanie LSE⁽⁷⁾ wyłączna kompetencja powinna wzmocnić rolę UE, co Komitet przyjmuje z zadowoleniem. Zwraca uwagę, że od lat 90. (północnoamerykańskie) kraje należące do NAFTA kształtowały reguły inwestycyjne poprzez bardziej kompleksowe umowy, co przynosiło pośrednie szkody inwestorom UE (choć niektóre umowy dotyczyły nowych państw członkowskich). Dodaje, że wzmocniona siła przetargowa jednolitej polityki UE powinna umożliwić UE uzyskanie lepszego dostępu do rynków kluczowych krajów trzecich, przy jednoczesnej ochronie inwestorów, co wzmocni międzynarodową konkurencyjność Europy.

4.4.1 Komitet zgadza się z LSE, że UE powinna wykorzystać tę szansę do aktualizacji negocjowanych przez nią umów. Powinna jednak wykorzystać swoje mocne strony zamiast naśladować NAFTA.

5. Społeczne i ekologiczne aspekty inwestycji

5.1 Wiele osób obawia się jednak większego upolitycznienia negocjacji inwestycyjnych w przyszłości, m.in. ze względu na nacisk w art. 205 TFUE, by wspólną polityką handlową kierowały ogólne zasady działań zewnętrznych UE, w tym propagowanie demokracji, państwa prawa, poszanowania praw człowieka i wkładu w zrównoważony rozwój gospodarczy, społeczny i ekologiczny. Nie podziwiamy tej obawy; uważamy, że kwestie te mają kluczowe znaczenie.

5.2 Ostatnie dwustronne umowy inwestycyjne NAFTA obejmowały postanowienia dotyczące ochrony przed pośrednim wywłaszczeniem, rzadko umieszczane w dwustronnych umowach inwestycyjnych państw członkowskich. Bez nich rośnie niebezpieczeństwo, że kwestie sporne zostaną pozostawione arbitrażowi, co jest niezbyt satysfakcjonującą metodą postępowania. Będzie to szczególnie przedmiotem zainteresowania Komitetu w związku z włączeniem postanowień o zrównoważonym rozwoju i innych środków regulacyjnych wyraźnie służących interesowi publicznemu⁽⁸⁾, szczególnie w obszarach postrzeganych przez innych jako sposób zwiększenia barier.

5.3 Jak stwierdzono wcześniej, Komitet z zadowoleniem przyjmuje zapewnienie zawarte w komunikacie, że handel UE i polityka dotycząca inwestycji muszą być spójne z innymi politykami Unii, w tym „polityką w zakresie ochrony środowiska, godnej pracy, bezpieczeństwa i higieny pracy” oraz

⁽⁴⁾ Komunikat pt. „Globalny wymiar Europy” cytowany w dokumencie Dz.U. C 211 z 19.8.2011, s. 82.

⁽⁵⁾ Poglądy Komitetu na umowy wielostronne i dwustronne zostały bardziej szczegółowo przedstawione w dokumencie CESE Dz.U. C 211 z 19.8.2011, s. 82.

⁽⁶⁾ Handel, wzrost i sprawy światowe, rozdział 2.1.

⁽⁷⁾ „Podejście UE do międzynarodowej polityki dotyczącej inwestycji po wejściu w życie traktatu Lizbońskiego”, badanie London School of Economics et al., 2010 r.

⁽⁸⁾ Poglądy Komitetu odnoszące się do oceny wpływu na zrównoważony rozwój oraz polityki handlowej UE omówione zostały w opinii CESE Dz.U. C 218 z 23.7.2011, s. 14.

polityką rozwoju. W miarę możliwości należy zawsze dążyć do włączenia rozdziałów o inwestycjach w szerszych negocjacjach handlowych UE. Ochronę inwestycji należy również objąć monitorowaniem ze strony społeczeństwa obywatelskiego, gdy umowy takie przewidują utworzenie forów społeczeństwa obywatelskiego⁽⁹⁾.

5.4 W odpowiedzi na komunikat „Globalny wymiar Europy” Komitet wezwał już do uwzględniania standardów GSP+ w przyszłych umowach UE o wolnym handlu. Obejmują one 8 kluczowych konwencji MOP i główne konwencje dotyczące ochrony środowiska. Monitorowanie tych aspektów należy włączyć do uprawnień przyszłych forów w zakresie inwestycji, m.in. po to, by zminimalizować możliwość nieuczciwego wykorzystywania w sporach kwestii ekologicznych lub społecznych przez państwo przyjmujące. Komitet zwraca jednak uwagę, że Kanada ratyfikowała jedynie 5 z tych konwencji MOP, Korea 4, zaś USA tylko 2.

5.4.1 Dlatego też Komitet z zadowoleniem przyjmuje wyraźne zobowiązanie w umowie z Cariforum (2008), by nie obniżać standardów dotyczących ochrony środowiska lub pracy w celu przyciągania inwestycji, a także postanowienie dotyczące zachowania inwestorów (art. 72), by utrzymać takie standardy, unikać praktyk korupcyjnych i utrzymywać związki ze społecznościami lokalnymi. Należy w pełni uwzględnić obowiązki inwestorów w zakresie wymogów rozwoju zrównoważonego, ponieważ starają się oni wzmocnić i utrzymać swoją ogólną konkurencyjność. Ponadto inwestorzy z UE muszą być chronieni za granicą przed sytuacją, w której lokalną konkurencję obowiązywałyby niższe standardy.

Bruksela, 20 czerwca 2011 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Staffan NILSSON

6. Inwestycje jako narzędzie rozwoju?

6.1 Zdaniem Komitetu w komunikacie nie rozważono wystarczająco szczegółowo istotnej kwestii, w jaki sposób polityka UE dotycząca inwestycji międzynarodowych będzie współdziałać z programem UE na rzecz rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem AKP, krajów najsłabiej rozwiniętych oraz trwających negocjacji w sprawie umów o partnerstwie gospodarczym. Stosunek UE wobec Afryki ostro kontrastuje z podejściem Chin. W poszukiwaniu nowych źródeł surowców i możliwości inwestycyjnych za granicą Chiny zawarły partnerstwa z szeregiem krajów afrykańskich, w ramach których inwestycje traktowane są jako działalność gospodarcza, a nie jako pomoc na rzecz rozwoju.

6.2 UE musi wspierać w krajach rozwijających się inwestycje długoterminowe, które przynoszą korzyści gospodarcze, takie jak dobra infrastruktura zatrudnienia i transfer wiedzy. Powinno to być częścią inicjatywy w zakresie umów o partnerstwie gospodarczym, która skupia się przede wszystkim na rozwoju.

6.2.1 EKES wcześniej stwierdził⁽¹⁰⁾, że rozwój gospodarczy Afryki „wymaga w pierwszym rzędzie i przede wszystkim pogłębienia rynku wewnętrznego umożliwiającego tworzenie wzrostu wewnętrznego prowadzącego do stabilizacji kontynentu i wprowadzenie go do gospodarki światowej. Integracja regionalna i rozwój rynku wewnętrznego są punktem oparcia i odskocznią, które umożliwią Afryce pozytywne otwarcie się na handel światowy”. Ponawiamy ten apel w odniesieniu do polityki UE dotyczącej inwestycji.

⁽⁹⁾ Postanowienia dotyczące utworzenia forów społeczeństwa obywatelskiego zawarto w umowach z Cariforum (umowa o partnerstwie gospodarczym) i z Ameryką Środkową (umowa o wolnym handlu), aby monitorować całość umowy, a także z Koreą, aby monitorować rozdział o zrównoważonym rozwoju.

⁽¹⁰⁾ Dz.U. C 317 z 23.12.2009, s. 126 i Dz.U. C 255 z 22.09.2010, s. 1.