

TiSA

Globalizacja usług



Adam Szejnfeld
Posel do Parlamentu Europejskiego
Bruksela 2016

Przedmowa



Usługi odgrywają coraz istotniejszą rolę w gospodarce światowej oraz stanowią centralny element gospodarki poszczególnych krajów Unii. Negocjowane obecnie Porozumienie w Sprawie Handlu Usługami (Trade in Services Agreement - TiSA) to inicjatywa, która dotyczy 23 członków Światowej Organizacji Handlu (WTO) w tym Unii. Ze względu na to, iż będzie ona miała przeogromny wpływ na światowy handel usługami, ale również i na polski rynek,

uznałem, że tak ważne zagadnienie powinno zostać przybliżone, choć w syntetyczny sposób, polskiej opinii publicznej.

Według mnie, w każdym działaniu władzy oraz administracji publicznej, tak krajowej, jak i unijnej, ważne powinny być konsultacje społeczne. Opinia publiczna powinna bowiem wiedzieć, jakie ma zamiary administracja, rozumieć je i akceptować. Z tych też powodów, jako członek Komisji Handlu Międzynarodowego Parlamentu Europejskiego, przed przygotowaniem niniejszej publikacji, zwróciłem się do niemalże 150-u polskich organizacji pozarządowych, w tym organizacji gospodarczych, związkowych i konsumenckich, z prośbą o zajęcie stanowiska w tej bardzo ważnej sprawie. Chodziło o to, aby zainteresowane podmioty przedstawiły swoje opinie, sugestie, a także ewentualne postulaty dotyczące prowadzonych negocjacji. Część z nich znalazła swoje odzwierciedlenie w prezentowanym materiale, ale przede wszystkim wykorzystane zostaną w toku parlamentarnych prac nad samą umową.

Adam Szejnfeld
Posel do Parlamentu Europejskiego
www.szejnfeld.pl

Spis treści

Przedmowa	2
1. Kto i jak negocjuje umowy handlowe w Unii Europejskiej?	4
1.2 Dlaczego te umowy są potrzebne?	4
1.3 Dlaczego rozpoczęto negocjacje TiSA?	4
2. Czym jest TiSA?	5
2.2 Czym różni się od TTIP?	6
3. Jakich korzyści należy się spodziewać?	6
4. Co zostało już uzgodnione?	7
5. Co budzi największe obawy?	8
6. Czego nie będzie w Umowie?	8
6.2 Mity a fakty dotyczące TiSA	8
7. Polska a TiSA	9
7.2 Jakich korzyści należy się spodziewać po wejściu w życie TiSA:	9
7.3 Zagrożenie ze strony TiSA dla Polski.	10
NOTA BIOGRAFICZNA.....	11

1. Kto i jak negocjuje umowy handlowe w Unii Europejskiej?

Polityka handlowa należy do kompetencji wyłącznych Unii Europejskiej. Oznacza to, że Unia, a nie państwa członkowskie, negocjuje międzynarodowe porozumienia handlowe, jednakże podczas procesu Komisja Europejska (KE) blisko współpracuje zarówno z Radą Unii Europejskiej, jak i z Parlamentem Europejskim (PE). Obie instytucje wspólnie podejmują ostateczną decyzję w sprawie przyjęcia lub odrzucenia umowy.

Przed przystąpieniem do negocjacji handlowych, Komisja prowadzi najpierw konsultacje publiczne i przygotowuje analizę potencjalnego wpływu umowy na przedsiębiorców i konsumentów. Jeszcze przed oficjalnym rozpoczęciem rozmów, Komisja porównuje z partnerem handlowym stopień oczekiwania obu stron i poziom ambicji umowy. Później, KE zwraca się z oficjalną prośbą o udzielenie mandatu do Rady, prośba ta jest jednocześnie przesyłana do Parlamentu Europejskiego. Dopiero po uzyskaniu zgody Rady UE, Komisja może rozpocząć proces negocjacyjny.

Grupa negocjacyjna jest kierowana przez Głównego Negocjatora i składa się z ekspertów różnych Dyrekcji Generalnych ze wszystkich dziedzin negocjowanych w umowie. Unijny Komisarz ds. Handlu jest odpowiedzialny za cały proces, który jest podzielony na tzw. rundy negocjacyjne odbywające się na zmianę w Brukseli i w stolicy państwa, z którym UE daną umowę negocjuje. Cały proces trwa od ok. 2-3 do nawet kilkunastu lat, zależnie od poziomu ambicji i zawziętości kwestii spornych.

Po zakończeniu negocjacji tekst jest tłumaczony na wszystkie języki urzędowe Unii. Przygotowany dokument jest później przedstawiany Radzie, która wyraża zgodę na jego przyjęcie. Jeśli umowa dotyczy kwestii znajdujących się w kompetencjach państw członkowskich, także i one muszą ratyfikować końcowy tekst umowy, zgodnie z ich wewnętrznym prawem. Po podpisaniu, tekst jest przesyłany do Parlamentu Europejskiego, który wyraża zgodę na jego przyjęcie. Parlament ma możliwość powiedzenia "tak" lub "nie", nie może natomiast zmieniać treści porozumienia, dlatego z perspektywy Komisji Europejskiej niezwykle ważne jest uwzględnienie stanowiska Parlamentu Europejskiego w trakcie prowadzonych negocjacji.

1.2 Dlaczego te umowy są potrzebne?

W 2001 r. rozpoczęła się kolejna runda negocjacji w ramach Światowej Organizacji Handlu (ang. *World*

Trade Organization, WTO). Ponad 120 państw świata, członków WTO, już czternasty rok próbuje znaleźć porozumienie dotyczące znacznego pogłębienia międzynarodowej wymiany handlowej, jednakże jak do tej pory bezskutecznie.

W związku z tym, od ponad dziesięciu lat zauważać można tendencję państw do zawierania dwustronnych bądź wielostronnych umów ułatwiających wolny handel poza ramami Światowej Organizacji Handlu. Porozumienia te mają zarówno różny charakter, jak i poziom ambicji.

Unia Europejska dotychczas podpisała ponad 30 umów o wolnym handlu, z krajami różniącymi się zarówno bliskością geograficzną, podobieństwem gospodarczym czy społecznym. Od 2006 r. UE rozpoczęła negocjacje znacznie bardziej ambitnych i kompleksowych umów handlowych, a umowy podpisane w ostatnich latach, m.in. z Koreą Południową, Meksykiem czy Chile, świadczą o tym, że tego typu porozumienia mogą przynieść znaczne korzyści gospodarcze. Według danych KE od wejścia w życie umowy z Koreą w 2011 r. eksport dóbr europejskich do tego kraju wzrósł o 35% (np. polski eksport klimatyzatorów wzrósł dwudziestotrzykrotnie), a o 20% wzrosła wymiana handlowa po wejściu w życie umowy z Peru. Szacuje się, że dzięki negocjowanej obecnie umowie z Japonią PKB Unii może wzrosnąć nawet o 0,6%. Z uwagi na oczywiste korzyści płynące z pogłębienia międzynarodowej wymiany handlowej, trudno jest znaleźć argumenty przeciwko negocjowaniu nowych umów handlowych.

1.3 Dlaczego rozpoczęto negocjacje TiSA?

Od momentu powstania w 1995 roku Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami (GATS), światowe wzorce uległy dramatycznej zmianie. Nowe technologie wprowadziły szanse dla handlu, praktyki biznesowe są jeszcze bardziej zaawansowane, rozwija się rozdrobnienie produkcji czy zarządzania, prowadząc w efekcie do powstania globalnych łańcuchów dostaw.

Co najważniejsze, w ostatnich dziesięcioleciach centralnym punktem negocjacji przestały być tradycyjne bariery handlowe jak cła, a na znaczeniu **zyskały bariery regulacyjne**, które są głównie widoczne w handlu usługami.

Jak zostało wskazane, przez ostatnie kilkanaście lat nie udało się wynegocjować postępu w handlu usługami w ramach tradycyjnych metod negocjacyjnych. W związku z tym USA zaproponowały, aby stworzyć nowe porozumienie plurilateralne w tym zakresie.

Inicjatywa ta pojawiła się po tym, jak w czasie VIII Konferencji Ministerialnej WTO, która odbyła się w grudniu 2011 r. w Genewie podjęto zobowiązanie kontynuowania negocjacji w niektórych obszarach Rundy z zamiarem osiągnięcia w nich tymczasowego lub ostatecznego porozumienia zanim zawarte zostanie całościowe porozumienie.

Propozycja USA o pogłębieniu współpracy w zakresie handlu usługami została poparta przez kraje rozwinięte, w tym także przez UE i Australię, które w przeciwieństwie do krajów rozwijających się mają ofensywne interesy w handlu usługami, a w dalszej liberalizacji usług widzą duże korzyści dla rozwoju gospodarczego.

Kraje te rozpoczęły **pracę nad porozumieniem w lutym 2012 roku** i zaprezentowały wstępną propozycję pod koniec 2013 roku. Jak do tej pory odbyło się kilkanaście rund negocjacyjnych, jednak data zakończenia rozmów nie została jeszcze ustalona.

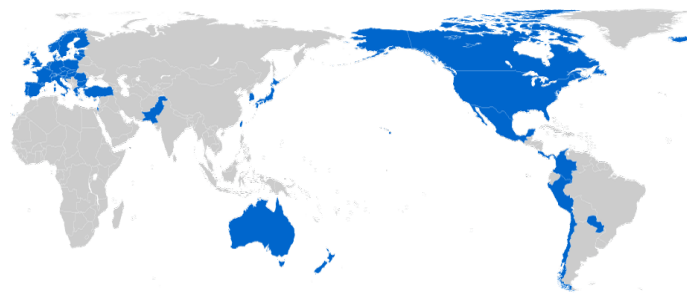
Dla Unii negocjowanie umowy dotyczącej usług jest tym bardziej istotne, ponieważ Wspólnota jest największym na świecie ich eksporterem, a europejski sektor usług zatrudnia dziesiątki milionów pracowników.

W imieniu UE negocjacje prowadzi KE, która w dniu 18 marca 2013 r. otrzymała od **Rady UE mandat negocjacyjny**¹. Mandat udzielony KE przez Radę UE został następnie umocniony w dniu 4 lipca 2013 r. Wtedy to **Parlament Europejski przyjął rezolucję popierającą rozpoczęcie negocjacji TiSA,**

2. Czym jest TiSA?

TiSA jest obecnie negocjowana przez Grupę RGF (*Really Good Friends*), składającą się z 23 członków WTO (Australia, Kanada, Chile, Tajwan, Kolumbia, Kostaryka, UE, Hongkong-Chiny, Islandia, Izrael, Japonia, Korea, Lichtenstein, Mauritius, Meksyk, Nowa Zelandia, Norwegia, Pakistan, Panama, Peru, Szwajcaria, Turcja, Stany Zjednoczone). Gdyby udało się przyłączyć do Grupy RGF także Chiny mogłoby to zachęcić innych sceptycznych członków WTO do włączenia się w negocjacje TiSA, takich jak Brazylia.

¹ W dniu 10 marca 2015 r. Rada UE, kierując się strategią KE dotyczącą zachowania przejrzystości prowadzonych negocjacji handlowych, podjęła decyzję o upublicznieniu mandatu na negocjacje TiSA.



Kraje negocjujące TiSA

Członkowie negocjujący TiSA pragną otworzyć między sobą rynek usług. Docelowo strony dążą, aby inni członkowie WTO przyłączyli się do rozmów. Dlatego też TiSA opiera się na już obowiązującym porozumieniu międzynarodowym GATS, w którym uczestniczą wszyscy członkowie WTO.

Celem TiSA jest liberalizacja międzynarodowego handlu usługami, takimi jak bankowość, usługi finansowe czy transport.

- Porozumienie pokrywa około **70% światowego sektora usług;**

Rozmowy są prowadzone w ramach rund negocjacyjnych, które odbywają się średnio co 2 miesiące, trwają tydzień i są bardzo dynamiczne. Rundom negocjacyjnym, które odbywają się w Genewie przewodniczą kolejno USA, UE oraz Australia.

Rynek TiSA (2014 r.)

- PKB - 1,1 trylion dolarów
- PKB na mieszkańca - 32,564\$
- Populacja - 1,6 mld
- % światowego handlu usługami - 71%
- % światowego PKB - 66%

Tekst Porozumienia TiSA składa się z trzech podstawowych części: postanowień ogólnych (cz. I), zobowiązań szczegółowych (cz. II) oraz nowych zasad (cz. III), **których do tej pory nie udało się wypracować na forum GATS/WTO. Jeżeli uda się je uzgodnić, będą one dotyczyć regulacji krajowych (ograniczenia uciążliwości m.in. standardów technicznych, procedur i wymagań**

dot. udzielania licencji), usług profesjonalnych (m.in. kwestii uznawania kwalifikacji w zawodach regulowanych) oraz dostępu do zamówień publicznych w usługach.

Podstawą negocjacji jest projekt przygotowany przez UE i Australię oraz propozycje sektorowe poszczególnych negocjujących krajów. Obecnie negocjowanych jest 18 propozycji sektorowych, z czego 9 stanowi już teksty negocjacyjne o znacznym stopniu zaawansowania. Wśród tekstów negocjacyjnych TiSA znajdują się m.in.:

- załącznik ws usług finansowych,
- załącznik ws usług telekomunikacyjnych,
- załącznik ws regulacji krajowych,
- załącznik ws przejrzystości,
- załącznik ws usług transportu morskiego,
- załącznik ws usług transportu lotniczego,
- załącznik ws handlu elektronicznego,
- załącznik ws sposobu 4 świadczenia usług (tymczasowe przemieszczanie się usługodawców w celu świadczenia usług),
- załącznik ws usług profesjonalnych.

Pozostałe 9 propozycji sektorowych będących obecnie na stole dotyczy zamówień publicznych w usługach, stosowania subsydiów w usługach, usług doradczych, usług sprzedaży bezpośredniej, lokalizacji, transportu drogowego, usług energetycznych, usług środowiskowych oraz mobilności pacjentów w ramach usług zdrowotnych.

W ramach TiSA prawie wszystkie kraje RGF negocjujące to porozumienie złożyły wstępne oferty usługowe, w tym UE. Ofert wstępnych nie przedstawił jedynie Pakistan.

2.2 Czym różni się od TTIP?

TiSA	TTIP
Umowa wielostronna	Umowa dwustronna (UE i USA)
Umowa dot. tylko sektora usług	Umowa dotycząca wielu dziedzin (inwestycji, towarów, usług, inwestycji, etc.)

Umowa o charakterze otwartym (nowe państwa będą mogły do niej przystąpić, a z czasem ma być wchłonięta przez WTO)	Umowa zamknięta (nie przewiduje rozszerzenia na nowych członków niż UE i USA)
Mniej ambitny charakter	Bardzo ambitny charakter
Zróżnicowanie gospodarcze uczestników (od Panamy i Urugwaju po Hongkong i USA)	Podobny poziom rozwoju partnerów
Umowa w oparciu o GATS (WTO)	Umowa niezależna

Podobieństwa między TiSA a TTIP:

- **Wykaz pozytywny w odniesieniu do dostępu do rynku.** Oznacza to, że każdy uczestnik TiSA i TTIP określi sektory oraz zakres, w których chce podjąć zobowiązania w ramach dostępu do swojego rynku.
- **Wykaz negatywny w odniesieniu do klauzuli narodowej,** co oznacza, że należy traktować w ten sam sposób usługi zagraniczne, jak krajowe, chyba że znajdują się one na liście i są wyjątkami od reguły.
- **Klauzula zapadkowa** uniemożliwiająca danemu państwu ponowne wprowadzenie określonej bariery handlowej, którą już wcześniej jednostronnie usunięto w obszarze, co do którego przyjęto zobowiązanie.

3. Jakich korzyści należy się spodziewać?

Usługi stanowią najbardziej dynamiczny obszar w UE, który wytwarza 75% PKB i zatrudnienia. Ponadto, przedsiębiorstwa z UE są wiodącymi dostawcami usług w wielu sektorach. Z tego względu bezpieczeństwo i nowe możliwości dostępu do rynku mają dla nich kluczowe znaczenie.

Kraje uczestniczące w negocjacjach TiSA odgrywają znaczącą rolę w unijnym eksporcie i imporcie usług, przy

czym tylko na Stany Zjednoczone, Szwajcarię, Japonię, Norwegię, Australię i Kanadę przypada prawie 50% zarówno eksportu, jak też importu UE. W przypadku UE szacuje się, że dzięki TiSA eksport usług wzrósłby o 21 mld USD (15,6 mld EUR)².

Korzyści jakie może przynieść TiSA to przede wszystkim:

- ✓ Firmy z UE **łatwiej będą mogły eksportować usługi do innych krajów**, co z kolei przyczyni się do **wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy**.
- ✓ Firmy spoza UE będą mogły świadczyć usług na naszym terenie, przyczyniając się do **zwiększenia wyboru dla konsumentów i przedsiębiorstw oraz do obniżenia cen**.
- ✓ **TiSA stworzy nowe warunki transakcji**, które usprawnią proces pokonywania trudności w dostępie do międzynarodowego handlu usługami oraz doprowadzą do większej stabilności prawnej
- ✓ Unia ma najniższe bariery w handlu usługami ze wszystkich negocjujących TISA krajów, które wynoszą ok. 6% cent usługi. **Oznacza to, że najłatwiej będzie nam uzyskać korzyść komparatywną z negocjowanej umowy**³.
- ✓ Unia nie ma żadnego porozumienia handlowego z **8 z 22 państw negocjujących TiSA**⁴, **albo ma porozumienia handlowe, ale o bardzo niskim poziomie zobowiązań w zakresie usług**⁵. Oznacza to że automatycznie, bez prowadzenia dwustronnych rozmów, uzyska lepszy dostęp do rynku usług tych krajów z którymi umowy nie ma, albo zaktualizuje przestarzałe porozumienia.
- ✓ Pozytywny wynik rozmów wyśle silny sygnał, że kluczowi członkowie WTO mogą zawrzeć porozumienie, przyczyniające się do dalszego wzrostu zatrudniania.

² W przypadku Stanów Zjednoczonych, które są drugim po UE największym eksporterem i importerem usług szacuje się, że ich eksport usług wzrósłby o 14 mld USD (10,4 mld EUR).

³ W innych krajach bariery handlowe w usługach mogą wynosić nawet 15% ceny dla usług kanadyjskich, 16% dla japońskich, 25% dla koreańskich, 44% dla tureckich czy aż 68% dla chińskich.

⁴ Hong-Kong, Izrael, Pakistan, Paragwaj, Urugwaj, Tajwan, Australia, Nowa Zelandia.

⁵ Turcja, Chile.

- ✓ **Największe korzyści należy spodziewać się w sektorach usług profesjonalnych dla biznesu** (usługi księgowe, badawczo-rozwojowe, prawnicze, doradcze, architektoniczne, inżynierskie i księgowe);
- ✓ **Wzrost mobilności pracowników europejskich**, szczególnie wśród pracowników wolnych zawodów.
- ✓ **Wzrost przejrzystości**. W ramach porozumienia zostaną ustalone nowe zasady w takich obszarach, jak procedury licencyjne lub dostęp do sieci telekomunikacyjnych.

Większość przedstawicieli biznesu wyraziła zainteresowanie rynkami wszystkich krajów uczestniczących w negocjacjach TiSA, a w szczególności rynkiem Japonii (sektor handlu detalicznego i hurtowego jest wart około 1,250 mld euro), Turcji (inwestycje w sektorze dystrybucji związane z rosnącą konsumpcją wewnętrzną, rynek ubezpieczeń i reasekuracji), a w dalszej kolejności Kolumbii, Korei, Peru i Stanów Zjednoczonych. **70% przedstawicieli biznesu wskazało na znaczenie włączenia się w negocjacje innych krajów, podkreślając szczególne znaczenie gospodarek wschodzących (przede wszystkim Chin i Indii, a w dalszej kolejności Brazylii, Rosji i RPA) oraz krajów ASEAN.**

W odniesieniu do konkretnych usług wskazywano na możliwość osiągnięcia korzyści w usługach finansowych (Malezja), w sektorze ubezpieczeń dla przemysłu (Brazylia, Indie, Rosja i Argentyna) oraz w zakresie infrastruktury (Azerbejdżan, Kazachstan, Brazylia, Argentyna, kraje Bliskiego Wschodu). Biznes wskazywał również na problemy w dostępie do rynków państw TiSA, uznając stosowanie dyskryminacyjnych środków, które stawiają w uprzywilejowanej pozycji krajowych dostawców usług oraz wymóg utworzenia przedstawicielstwa w celu świadczenia usług za główne bariery w świadczeniu usług na tych rynkach⁶.

4. Co zostało już uzgodnione?

Ze względu na zamknięty charakter rozmów i mnogość uczestników trudno określić, co zostało do tej pory definitywnie uzgodnione. W negocjacjach tego typu panuje powiedzenie "nic nie jest ustalone, póki wszystko nie jest ustalone".

Jednakże pewne aspekty nie powinny ulec zmianie, jak m.in.:

⁶ Dane podane przez Komisję Europejską po konsultacjach spotecznych.

- Zgoda uczestników na **hybrydowe podejście względem zobowiązań poszczególnych państw** (tj. pozytywny wykaz w odniesieniu do dostępu do rynku i negatywny dla klauzuli narodowych).
- **Utrzymanie klauzuli zapadkowej i zawieszającej** jedynie w stosunku do klauzuli narodowej, a nie w zakresie dostępu do rynku.

5. Co budzi największe obawy?

- Problemem jest **brak uczestnictwa największych gospodarek państw rozwijających się** w negocjacjach TISA. Pomimo starań UE, Chiny nie są stroną rozmów, podobnie jak Brazylia, Indie czy Afryka Południowa.
- **Rozmowy TISA nie są jawne.** Obywatele, parlamentarzyści, związki zawodowe, agencje regulacyjne, usługodawcy i inne zainteresowane strony mają ograniczony dostęp do dokumentów negocjacyjnych.

6. Czego nie będzie w Umowie?

W ramach TISA każde państwo decyduje, w których sektorach i do jakiego stopnia, usługi mogą być świadczone przez zagraniczne przedsiębiorstwa. Unia Europejska zapewniła, że konstrukcja umowy pozwoli na jej przyszłe umiędzynarodowienie dodając klauzulę akcesyjną dla zainteresowanych członków WTO.

A zatem każdy kraj uczestniczący w TISA przyjmuje zobowiązania dostosowane do:

- struktury swoich rynków poszczególnych usług
- rodzajów przemysłu, które chce chronić przed zagraniczną konkurencją
- swojego poziomu rozwoju gospodarczego.

<u>OFENSYWNE INTERESY UE⁷</u>	<u>DEFENSYWNE INTERESY UE⁸</u>
Usługi dla przedsiębiorców	Edukacja publiczna
Usługi z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych	Zdrowie publiczne
Usługi finansowe	Zaopatrzenie w wodę

⁷ Sektory, w których UE dąży do dalszego otwarcia rynków zagranicznych na europejskie usługi

⁸ Usługi europejskie, które UE chce zabezpieczyć.

Usługi prawne	Gospodarka odpadami
Handel elektroniczny	Usługi audiowizualne
Usługi transportu morskiego i lotniczego	Usługi kulturalne
Usługi z dziedziny środowiska	Mobilność wysoko wykwalifikowanych pracowników
Turystyka	Ochrona prywatności i danych
Budownictwo	Prawa podstawowe UE

6.2 Mity a fakty dotyczące TISA

- **NIE DLA LIBERALIZACJI USŁUG PUBLICZNYCH** - takich jak edukacja publiczna, publiczna opieka zdrowotna, pobór, oczyszczanie i dystrybucja wody. Żadna z umów o wolnym handlu, których jest sygnatariuszem UE, **nie zmusza rządów państw członkowskich do sprywatyzowania lub deregulacji jakichkolwiek usług publicznych**, czy to na poziomie lokalnym, czy krajowym. Kraje, które podpisują umowy o wolnym handlu, mogą utrzymać monopole publiczne i regulować usługi publiczne w dowolny sposób;
- **NIE DLA OTWARCIA EUROPEJSKIEGO RYNKU USŁUG AUDIOWIZUALNYCH** - takich jak np. film czy telewizja;
- **NIE DLA OTWARCIA EUROPEJSKIEGO TRANSPORTU LOTNICZEGO**- z wyjątkiem obsługi naziemnej i usług z zakresu konserwacji samolotów;
- **NIE DLA OBNIŻENIA STANDARDÓ W ZAKRESIE OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH** - żadne z postanowień TISA nie zabroni żadnemu krajowi stosowania jego prawa dotyczącego poufności lub ochrony danych.
- **NIE JEST TO "DRUGA" UMOWA ACTA** - celem ACTA było położenie kresu handlowi towarami podróbnymi. Komisja w pełni respektuje stanowisko Parlamentu Europejskiego, który zagłosował przeciwko tej umowie. UE nie ma zamiaru do niej wracać. A zatem nie planujemy wykorzystać TISA do opracowania nowych zasad mających na celu położenie kresu handlowi podróbnymi.

- **NIE DLA MNIEJSZEJ KONTROLI BANKÓW I RYNKÓW FINANSOWYCH** - Nic z tego, co proponujemy w TiSA, nie ograniczy praw państw do regulowania usług finansowych, pod warunkiem, że firmy zagraniczne będą traktowane w taki sam sposób, jak firmy krajowe. Każde państwo będzie mogło ograniczyć wymianę handlową w celu utrzymania równowagi swojego systemu finansowego lub aby chronić konsumentów czy inwestorów.
- **Wzajemność w zobowiązaniach jest koniecznością** - nie ma możliwości, aby UE podjęła jednostronnie zobowiązania bez zaangażowania pozostałych krajów negocjujących;
- **Unijne prawa podstawowe** - nie zostaną ograniczone;
- **Prawo państwa do regulacji zostanie zachowane;**
- Wszystkie państwa uczestniczące w negocjacjach TiSA **wyłączyły wszystkie "usługi świadczone w ramach zadań rządowych"**, czyli np. wymiar sprawiedliwości, policja, wojsko.
- Umowa ma na cel **liberalizację usług** a nie ich całkowitą, niekontrolowaną deregulację.

TiSA **NIE** będzie zawierać środków, których celem byłaby ochrona inwestorów, takich jak **mechanizm rozstrzygnięcia sporów między inwestorem a państwem (ISDS)**.

7. Polska a TiSA

Od wielu lat obserwujemy stale rosnące znaczenie usług w polskiej wymianie handlowej i wzrost udziału usług w PKB Polski (ok. 70%).

Wśród krajów negocjujących TiSA głównym odbiorcą polskich usług są Stany Zjednoczone (5,5% - 2 188,7 mln USD w 2013r.). W polskim eksporcie usług największy udział mają usługi transportowe (w 2013 r. 30,5%, o wartości 12 242,1 mln USD), następnie turystyczne (28,4% o wartości 11413,4 mln USD) i usługi dla biznesu (25,1% o wartości 10 058,7 mln USD). To one głównie tworzą nadwyżkę w handlu usługami (w tym transport – 70%). Istotne znaczenie mają też usługi informatyczne i informacyjne.

Polska posiada przewagę komparatywną w zakresie usług transportowych (morskich, lotniczych i drogowych) w stosunku do konkurentów z całego świata, a także krajów Unii Europejskiej.

Wśród polskich usług biznesowych dominują usługi prawne, księgowość, doradztwo w zakresie zarządzania i public relations (22,4%), reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej (19,6%) oraz doradztwo gospodarcze (12,3%)⁹. W przypadku usług prawnych i księgowych oraz doradztwa gospodarczego i zarządzania osiągnęto nadwyżkę eksportu nad importem, ponieważ **Polska jest ważnym ośrodkiem offshoringu** dla międzynarodowych koncernów..

7.2 Jakich korzyści należy się spodziewać po wejściu w życie TiSA:

- Dostęp do nowych usług
- Większy wybór
- Niższe ceny i wyższa jakość dla konsumentów ze względu na większą konkurencję.

Jak wskazują przedstawiciele Ministerstwa Gospodarki można oczekiwać korzyści eksportowych dla ponad 150 polskich sektorów¹⁰.

Z uwagi na powyższe **w interesie Polski jest zawarcie ambitnego Porozumienia TiSA**, która jednocześnie będzie kreowała nową jakość oraz standardy ciągle wzrastającej światowej wymiany usługowej. Dla Polski ważne jest także zagwarantowanie w umowie możliwości przystępowania do niej nowych krajów (już po zakończeniu negocjacji), a także zapewnienie ewentualnej przyszłej multilateralizacji tego porozumienia. W ten sposób uzyskamy zapewnienie, że wartość ekonomiczna wygenerowana pierwotnie będzie mogła być systematycznie zwiększana wraz z przystępowaniem kolejnych krajów do wynegocjowanej umowy, bądź jej przyszłą multilateralizacją.

Największych korzyści dla Polski należy oczekiwać w sektorach związanych z usługami profesjonalnymi dla biznesu, w których nasz kraj jest bardzo silny. Chodzi szczególnie o usługi komputerowe, badawczo-

⁹[http://centrumprasowe.pap.pl/cp/en/news/info/27504,36,mg-polska-jest-znaczącym-eksporterem-uslug-na-swiatowe-rynki-\(komunikat\)](http://centrumprasowe.pap.pl/cp/en/news/info/27504,36,mg-polska-jest-znaczącym-eksporterem-uslug-na-swiatowe-rynki-(komunikat))

¹⁰http://wyborcza.pl/1,91446,16675262,MG_polski_sektor_uslug_moze_zyskac_dzieki_umowom.html

rozwojowe, prawnicze, doradcze, architektoniczne, inżynierskie i księgowo.

7.3 Zagrożenie ze strony TiSA dla Polski.

Kwestiami, które ze względu na interes naszej gospodarki muszą zostać właściwie zabezpieczone, są **usługi transportu drogowego, świadczenie usług w kwestiach imigracyjnych i wizowych oraz usługi w zakresie zdrowotnych mobilności pacjentów.**

Polska podobnie jak inne państwa członkowskie UE jest przeciwna wprowadzaniu do umów handlowych, w tym do TiSA, kwestii regulowanych przez umowy dwustronne (jak w przypadku transportu drogowego), kwestii wiz i procedur imigracyjnych oraz kwestii usług publicznych (jak w przypadku usług zdrowotnych).

NOTA BIOGRAFICZNA



Adam Szejnfeld – mgr prawa, były działacz „Solidarności”, więziony we Wronkach i w Gębarzewie, współorganizator Komitetów Obywatelskich „Solidarność”. Przedsiębiorca, potem samorządowiec - radny i burmistrz, wiceprezes Stowarzyszenia Wielkopolski Ośrodek Kształcenia i Studiów Samorządowych w Poznaniu. Poseł na Sejm RP pięciu kadencji, przewodniczący, m.in. sejmowej Komisji Gospodarki, Komisji Skarbu Państwa, Komisji ds. Ograniczania Biurokracji, Komisji „Przyjazne Państwo” oraz wiceprzewodniczący Komisji Małych i Średnich Przedsiębiorstw; był również przewodniczącym stałej Podkomisji ds. Promocji i Rozwoju Turystyki. Wiceminister Gospodarki oraz szef rządowego Komitetu Antykrzysowego. Autor prorozwojowych ustaw „Pakietu Szejnfelda”, największego w ostatnich latach zbioru przepisów deregulujących polskie prawo administracyjne i gospodarcze. Najbardziej znane

rozwiązania, to m.in. domniemanie uczciwości podatników, zamiana kultury zaświadczeń na kulturę oświadczeń, prawo zawieszania działalności gospodarczej, ograniczenie kontroli przedsiębiorców, czy majątkowa odpowiedzialność urzędników za łamanie prawa. Felietonista, bloger publikujący w prasie drukowanej oraz na portalach internetowych. Wielokrotny laureat nagród gospodarczych oraz konkursów dziennikarskich, m.in. jeden z dziesięciu najlepszych polityków w Polsce wg. Tygodnika Polityka, najlepszy poseł wg. dziennika „Puls Biznesu”, laureat nagrody „Bona Lex” Gazety Prawnej za najlepszą ustawę roku. Kilkanaście razy laureat pierwszego miejsca dziennikarskiego konkursu „Człowiek Roku” w Wielkopolsce Północnej. Członek m.in. Stowarzyszenia Euro-Atlantyckiego, Rady Akademii Polskiego Sukcesu, Polskiego Klubu Biznesu, Rady Programu „Polski Sukces” Fundacji Polskiego Godła Promocyjnego „Teraz Polska” oraz Kapituły Konkursu „Teraz Polska”, Kapituły programów Cent For Future i Perły Polskiej Gospodarki pisma Polish Market, a także Kapituły Programu „Fair Play” Instytutu Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Ambasador Polskiego Biznesu, Ambasador Fair Play oraz Ambasador Europejskiego Programu „Erasmus dla przedsiębiorców”. Został odznaczony m.in. przez Ministra Gospodarki Odznaką Honorową „Za Zasługi dla Rozwoju Gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej”. Prowadzi dwa portale internetowe: www.szejnfeld.pl i www.kobiecastronazycia.pl oraz profile na portalach społecznościowych, m.in. : <https://www.facebook.com/PoselSzejnfeld/> Obecnie jest posłem do Parlamentu Europejskiego, członkiem trzech komisji: Handlu Międzynarodowego (INTA), Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów (IMCO) oraz Rozwoju (DEVE).