

# **TTIP**

## **Rewolucja w światowym handlu**



**Adam Szejnfeld**

**Posel do Parlamentu Europejskiego**

**Bruksela 2016**

# Przedmowa



Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi - TTIP (ang. Transatlantic Trade and Investment Partnership), to jedno z najważniejszych wyzwań, przed którym stoją dzisiaj nie tylko UE i USA, ale i cały świat. Porozumienie to może bowiem zmienić rynek globalnie, a nie tylko regionalnie. Ze względu na to, iż będzie ona miała przeogromny wpływ na światowy handel, ale również i na polski rynek, uznałem, że tak ważne zagadnie 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 niemal 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](http://www.szejnfeld.pl)

## Spis treści

Przedmowa .....	2
1. Kto i jak negocjuje umowy o wolnym handlu w Unii Europejskiej?.....	4
1.2 Dlaczego te umowy są potrzebne? .....	4
1.3 Relacje handlowe UE-USA.....	5
1.4 Dlaczego UE i USA rozpoczęły negocjacje handlowe, ws. TTIP? .....	5
2. Czym jest TTIP .....	6
2.3 Najważniejsze kwestie w negocjacjach TTIP .....	7
2.3.1 Rolnictwo .....	8
2.3.2 Produkty chemiczne.....	10
2.3.3 Kosmetyki.....	10
2.3.4 Farmaceutyki.....	10
2.3.5 Pojazdy silnikowe .....	10
2.3.6 Produkty elektroniczne .....	11
2.3.7 Energia a TTIP.....	11
2.3.8 Usługi.....	12
2.3.9 Zamówienia publiczne .....	12
3. Jakich korzyści należy się spodziewać z umowy TTIP?.....	13
3.1 Małe i Średnie Przedsiębiorstwa w TTIP .....	13
3.1.2 Z jakimi problemami stykają się obecnie polskie MŚP? .....	14
3.1.3 Korzyści dla MŚP .....	14
4. Co budzi największe obawy?.....	15
5. Czego nie będzie w Umowie? .....	15
6. Mechanizm rozwiązywania sporów inwestor-państwo.....	15
6.1 Co obie strony chcą osiągnąć? .....	16
6.1 Nowy mechanizm zastępujący ISDS.....	16
6.2 Fakty i mity dotyczące ISDS.....	17
6.3 ISDS/Trybunał Inwestycyjny a MŚP.....	17
7. Czy rozmowy są przejrzyste? .....	18
8. Polska a TTIP.....	18
NOTA BIOGRAFICZNA.....	20

# 1. Kto i jak negocjuje umowy o wolnym handlu 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 zawiłości 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.

**Umowa o wolnym handlu** (ang. *Free Trade Agreement*, FTA) jest porozumieniem między państwami bądź grupami państw, w ramach którego strony decydują się na zniesienie ceł i innych opłat na wszystkie lub niektóre towary.

**Dwustronny Traktat Inwestycyjny** (ang. *Bilateral Investment Treaty*, BIT) to porozumienie ustanawiające warunki dla inwestycji prywatnych obywateli i przedsiębiorstw jednego państwa na terenie innego państwa.

## 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 zauważyć 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 pogłębiania międzynarodowej wymiany handlowej, trudno jest znaleźć argumenty przeciwko negocjowaniu nowych umów handlowych.

**Umowy o wolnym handlu** przyczyniają się do rozwoju społeczno-gospodarczego, ponieważ prowadzą do zwiększenia wymiany handlowej, większego wyboru i zmniejszenia cen towarów i usług, wzrostu liczby nowych miejsc prac oraz wzrostu wynagrodzeń. Umowy ograniczają też znacznie migracje przemysłu.

Stany Zjednoczone podpisały umowy z ponad dwudziestoma krajami świata oraz uczestniczą w kilku regionalnych porozumieniach o wolnym handlu. Ponadto, USA zakończyły w 2015 r. rozmowy dotyczące umowy **Partnerstwa Transpacyficznego** (ang. *Trans-Pacific Partnership*, TPP), które połączy Stany Zjednoczone siecią wolnego handlu z 11 gospodarkami wokół Pacyfiku: Kanadą, Meksykiem, Chile, Peru, Australią, Nową Zelandią, Japonią, Malezją, Singapurem, Wietnamem i Brunei. USA podpisały też 42 dwustronne umowy inwestycyjne, z czego 9 z krajami Unii Europejskiej (Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja).

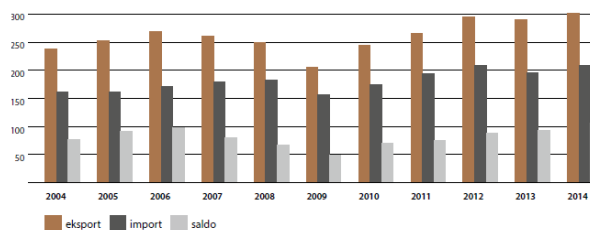
### 1.3 Relacje handlowe UE-USA

**Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Stanów Zjednoczonych.** Obie gospodarki razem reprezentują połowę globalnego PKB, a połączone rynki Unii i USA to ponad **800 milionów konsumentów**.

**W 2014 roku Unia wyeksportowała do USA towary o wartości 311 mld euro, czyli 18% całkowitego unijnego eksportu.** Jednocześnie Stany dostarczyły do Europy towary o wartości 205 mld euro, co stanowi 12 proc. unijnego importu.

Równie spektakularne wyniki oba obszary odnotowują w wymianie usług, czyli gałęzi, która ma dominujący udział w ich gospodarkach. **Stany są najważniejszym dostawcą usług do Unii i jednocześnie największym odbiorcą usług eksportowanych z Europy** – wartość wzajemnej wymiany handlowej w tym obszarze w 2013 r. sięgnęła 375 mld euro. Od 2010 r. Unia odnotowuje nadwyżkę w handlu z USA, która z roku na rok jest coraz większa.

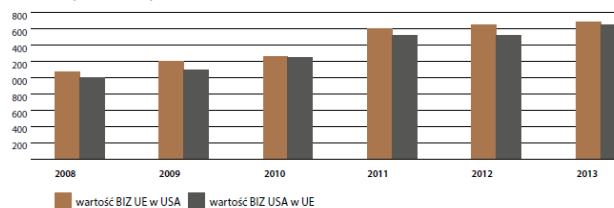
Obroty handlowe Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi (w mld euro)



Zródło: Eurostat

Ponadto, o sile transatlantyckich powiązań gospodarczych świadczy skala inwestycji. **W latach 2000-2013 około 56 proc. amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych przypadło na Europę – do 2013 r. inwestycje firm amerykańskich w krajach Unii wyniosły 1 bln 652 mld euro, z kolei europejskie firmy zainwestowały w Stanach 1 bln 687 mld euro.** Przedsiębiorstwa amerykańskie zainwestowały w krajach Unii do tej pory trzy razy więcej niż w całej Azji, a wartość unijnych nakładów za oceanem stanowi ośmiokrotność tego, co UE inwestuje łącznie w Chinach i Indiach.

Skumulowana wartość wzajemnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) pomiędzy UE i USA (w mld euro)



Zródło: Eurostat

### 1.4 Dlaczego UE i USA rozpoczęły negocjacje handlowe, ws. TTIP?

Poziom relacji gospodarczych Unii i Stanów na tle innych obszarów świata budzi podziw, ale może też prowadzić do mylnych wniosków, że nastąpiło nasycenie tych stosunków i nie ma powodów do ich pogłębiania. Potencjał drzemący w gospodarce transatlantyckiej wciąż nie jest jednak w pełni wykorzystany. Przedstawiciele Unii i USA kilkakrotnie podejmowali próby rozmów w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu (m.in. w 1995 i 2007 r.), ale z uwagi na rozbieżności, rozmowy te nie przyniosły efektu.

Jednak, jak już wspomniano wcześniej, z uwagi na **impas negocjacji w ramach Światowej Organizacji Handlu**, wiele krajów zaczęło negocjować umowy handlowe na własną rękę.

Powodów rozpoczęcia rozmów z USA było jednak więcej. **Od początku XXI wieku zaczęło rosnać znaczenie gospodarek wschodzących** (m.in. państw BRICS - Brazylia, Indie, Rosja, Chiny i Afryka Południowa) w stosunku do krajów wysokorozwiniętych jak USA i UE. Przewiduje się, że już w tym roku państwa BRICS będą miały wyższe kumulatywne PKB (w cenach bieżących) niż USA.

Na potrzebę zintensyfikowania współpracy gospodarczej UE-USA wpłynął także **znaczny spadek obrotów handlowych, z uwagi na kryzys gospodarczy i finansowy sięgający 2008 roku, i**, którego nie udało się odbudować do chwili obecnej. Co więcej, kryzys doprowadził również do spadku znaczenia Unii i USA w światowym handlu. Udział UE w globalnych obrotach towarami zmniejszył się z 38,6% w 2007 r. do 32,2% w 2014 r.; USA z 11,2% do 10,7%; Chin w tym samym okresie wzrósł z 7,7% do 11,4%<sup>1</sup>.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone oprócz kwestii o charakterze czysto gospodarczym rozpoczęły rozmowy, uważając, że **wypracowanie wspólnych standardów ułatwiających wprowadzenie towarów na rynek doprowadzi do ich zglobalizowania**. Co więcej, dwa bloki liczą również na wprowadzenie nowej jakości do negocjowanych umów handlowych, m.in. poprzez wprowadzenie zasad dotyczących zrównoważonego rozwoju czy przestrzegania praw człowieka.

## 2. Czym jest TTIP

Transatlantyckie Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji (ang. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) ma być umową handlową między dwiema głównymi gospodarkami na świecie. **Unia i Stany wytwarzają prawie połowę światowego PKB i odpowiadają za jedną trzecią obrotów handlowych** (o wartości ponad 700 mld euro rocznie). Umowa będzie obejmować nie tylko zniesienie ceł, ale także m.in. **zniesienie różnic w technicznych standardach produktów i usług** (stanowiących bariery pozataryfowe). Jeśli dwóch tak potężnych partnerów znajdzie porozumienie dotyczące handlu, to z dużym prawdopodobieństwem wypracowane standardy zyskają z czasem charakter globalny.

---

<sup>1</sup> Fakty i Mity. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.

Ambitna umowa TTIP będzie miała także znaczący wpływ dla tworzenia nowych miejsc pracy i wzmocni pewność inwestorów. Obecne spowolnienie, spowodowane kryzysem gospodarczym, może dzięki umowie zostać przekształcone we wzrost gospodarczy.

Dzięki likwidacji barier w handlu oraz współpracy w zakresie regulacji stworzona zostanie szansa nie tylko dla wielkich korporacji, ale przede wszystkim dla małych i średnich przedsiębiorstw, które często są największymi poszkodowanymi obecnie obowiązujących barier taryfowych i pozataryfowych. Ponadto, Komisja Europejska i rządy krajów UE na każdym kroku podkreślają, że **umowa TTIP nie obniży wysokich, europejskich standardów**. Na przykład regulacje dotyczące kontrowersyjnej żywności genetycznie modyfikowanej, czy ochrony danych osobowych nie są negocjowane i nie zostaną zmienione w oparciu o TTIP.

### Proces negocjacji

Decyzja o rozpoczęciu negocjacji umowy TTIP została podjęta w **lutym 2013** r. Do końca czerwca 2013 r. obie strony zakończyły wewnętrzne procedury pozwalające na rozpoczęcie negocjacji (w przypadku UE, został przyjęty przez Radę mandat, w którym państwa członkowskie UE dały instrukcje KE, jakie kwestie mogą, a jakie nie powinny znaleźć się w końcowym tekście). Planuje się, że obecne rozmowy powinny zakończyć się w przeciągu najbliższych kilkunastu miesięcy, jednak konkretna data nie została jak do tej pory wskazana.

### 2.2 Zawartość TTIP - przegląd<sup>2</sup>

TTIP będzie zawierał **24 rozdziały**, pogrupowane w **3 części**: Dostęp do rynku, współpraca w zakresie regulacji, zasady.

#### Cześć 1: Dostęp do rynku

Pierwsza część umowy ma za zadanie pomaganie unijnym i amerykańskim, zarówno małym jak i większym przedsiębiorcom, uzyskać lepszy dostęp do rynków zagranicznych.

Dzięki umowie TTIP europejskie firmy będą mogły:

- więcej **eksportować** do USA oraz wygrywać **kontrakty** w ramach zamówień publicznych;

---

<sup>2</sup> Na podstawie broszury wydanej przez KE w marcu 2015 r. dot. TTIP.

- korzystniej **importować** dobra i usługi, także w celu tworzenia własnych **produktów końcowych**;
- **definiować** w łatwiejszy sposób, kiedy produkt można uznać za tzw. „**Made in Europe**” (wyprodukowany w Europie);
- **inwestować** w USA w znacznie łatwiejszy i bezpieczniejszy sposób.

## **Część 2: Współpraca w zakresie regulacji**

Jest to najtrudniejsza i jednocześnie najważniejsza część umowy.

Celem TTIP jest spowodowanie, aby instytucje zajmujące się regulacją w USA i UE zaczęły **bliżej współpracować** niż ma to miejsce obecnie. W USA i UE w wielu dziedzinach istnieje bowiem **ten sam lub podobny poziom regulacji dotyczących bezpieczeństwa i jakości**, ale mimo to poszczególne normy i procedury znacząco różnią się po obu stronach Atlantyku, co wpływa na zasady dotyczące dopuszczenia produktów do obrotu. Ponadto, wymagane dostosowanie regulacyjne, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, jest bardzo kosztowne, przez co zniechęca ono do eksportowania produktów europejskich do USA i odwrotnie.

Współpraca nad przepisami w zakresie regulacji, która ma zostać wynegocjowana w ramach TTIP, pomoże obniżyć koszty i ułatwić proces wymiany handlowej.

### **Part 3: Zasady**

W tej części znajdują się nowe zasady, które mają pomóc europejskim firmom:

- w pełni **korzystać** z umowy TTIP, zwłaszcza przez **MŚP**;
- uzyskać dostęp do **energii i surowców energetycznych**;
- chronić **własność intelektualną** swoich przedsiębiorstw;
- **inwestować z poczuciem pewności**, że ten sam poziom bezpieczeństwa zostanie zapewniony po drugiej stronie, przy ograniczeniu czasu i pieniędzy na rozwiązywanie spraw administracyjnych.

## **2.3 Najważniejsze kwestie w negocjacjach TTIP**

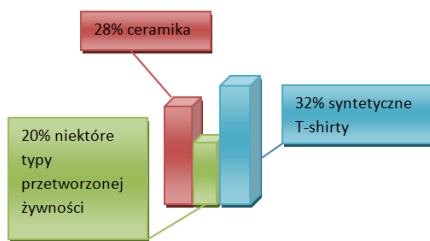
W niniejszym zestawieniu skupiono się na najważniejszych i najczęściej pojawiających się w debacie publicznej tematach. Należy podkreślić, że tak, jak to zostało zaznaczone wcześniej, umowa TTIP ma charakter kompleksowy i zawiera w swej formule rozstrzygnięcia dotyczące niemalże wszystkich sektorów gospodarczych, które z uwagi na ograniczoną objętość publikacji nie mogą zostać przedstawione tutaj w wyczerpujący sposób.

### **Handel dobrami i usługami w 2013 r. w mld euro**

KRAJ	IMPORT	EKSPORT
<b>UNIA EUROPEJSKA</b>	2 188	2 415
<b>STANY ZJEDNOCZONE</b>	2 079	1 688
<b>CHINY</b>	1 716	1 817
<b>JAPONIA</b>	750	648
<b>KOREA POŁUDNIOWA</b>	468	506

Generalnie, zarówno Stany Zjednoczone jak i Unia Europejska mają **niskie taryfy na towary przemysłowe**. WTO szacuje, że przeciętne cła wywozowe do USA wynoszą 3,5%, a do Unii 5,2%. Najwyższe unijne stawki celne występują na ciężarówce (22%), obuwiu (17%), produkty audio-wizualne (14%) i ubraniach (12%). Po stronie amerykańskiej, poziom stawek celnych na produkty przemysłowe jest wyższy, np. na tekstyliach wynosi 40%, ubrania - 32%, ceramikę - 28%, skórę i obuwiu - 56%. Jednakże, te wysokie taryfy dotyczą tylko ułamka produktów wzajemnej wymiany handlowej (mniej niż 1%). Problem stanowią tzw. kominy taryfowe, czyli szczególnie wysokie obciążenia cłami w porównaniu do całości handlu, występują one np. w przemyśle skórzanym (do 48% na niektóre rodzaje obuwia sportowego), odzieżowym (np. na ubrania z wełny 25%, na sportowe kurtki z tkanin syntetycznych 28%) i tekstylnym (do 25% na materiały włókiennicze i 13% na włókna)<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Analiza wpływu i efektów umowy o strefie wolnego handlu UE z USA na gospodarkę Polski, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2013.



Przykłady wysokich ceł amerykańskich na niektóre produkty europejskie

To jednak nie obniżka stawek celnych, a **redukcja barier pozataryfowych i konwergencja standardów będą miały kluczowe znaczenie**, jeśli umowa ta wejdzie w życie. Dla przykładu w sektorze maszyn, nowe produkty często potrzebują przejść przez szereg testów akceptacyjnych, które są bardzo pracochłonne, a ich koszt może zwiększać całkowitą cenę produktu nawet o 10-15%. Niekiedy tego rodzaju bariery znacznie ograniczają lub nawet eliminują wymianę handlową danymi produktami.

### 2.3.1 Rolnictwo

Kwestie rolnictwa są jednymi z najtrudniejszych w negocjacjach TTIP. Zarówno Unia jak i USA mają konkurencyjne sektory rolne i należą do największych eksporterów rolno-spożywczych. Wymiana handlowa produktów rolnych charakteryzuje się dużą nadwyżką na rzecz UE. Unia eksportuje 77% produktów końcowych, a tylko 17% surowców i produktów pośrednich, podczas gdy USA eksportuje 49% surowców i półproduktów, a tylko 49% produktów końcowych. Polska także notuje trwałe dodatnie saldo obrotów handlowych produktami rolnymi.

U obu partnerów występują wysokie cła – **średnio 3,9% na unijne produkty w USA i 8,6% na amerykańskie w Unii**. W Unii dotyczy to zwłaszcza sektora mleczarskiego (cła wynoszą średnio ponad 50%) oraz produkcji zwierzęcej (ok. 20%). W USA wysokie taryfy celne obejmują sektor mleczarski, cukrownictwo oraz napoje i tytoń. W przypadku tytoniu obowiązuje najwyższa stawka celna w handlu rolno-spożywczym, która sięga 350 proc<sup>4</sup>.

Oprócz ceł przeszkodą są również bariery pozataryfowe, najczęściej dotyczące regulacji sanitarnych

i fitosanitarnych, np. utrudniony jest obecnie eksport europejskich ostryg do USA, ponieważ oba kraje stosują zupełnie inne metody badania obecności bakterii. Stany Zjednoczone testują wodę, Unia natomiast same ostrygi (według naukowców obie metody są tak samo skuteczne).




























Innym przykładem utrudnień eksportowych z branży spożywczej jest branża alkoholowa, która dla Polski jest ważnym produktem wymiany. Z pozoru niewielkie różnice techniczne pomiędzy UE a USA, dotyczące m.in. innego sposobu etykietowania, mogą powodować istotny wzrost kosztów dla producentów.

**Główne europejskie stowarzyszenia rolnicze - COPA i COGECA oraz Polskie Stowarzyszenia Napojów i Jedzenia, podkreśliły swoje silne poparcie dla negocjacji umowy TTIP**, która jest według nich dobrym narzędziem do wyeliminowania lub znacznego zmniejszenia barier taryfowych i pozataryfowych dla produktów rolnych na rynku amerykańskim.

<sup>4</sup> Por. Tim Josling, Stefan Tangermann, Agriculture, Food and the TTIP: Possibilities and Pitfalls, CEPS special report no. 99, December 2014, Brussels.



# Co się znajduje w TTIPie?

3 części	 <p>1. Dostęp do rynku</p>	 <p>2. Współpraca regulacyjna</p>	 <p>3. Zasady</p>	
24 rozdziały	 1.1. Cła i taryfy	<b>Rozdział Horyzontalny</b>	 3.1. Zrównoważony rozwój	
	 1.2. Usługi		 2.1. Spójność regulacyjna	 3.2. Energia i surowce
	 1.3. Zamówienia publiczne		 2.2. Bariery techniczne dla handlu	 3.3. Cła i ułatwienia w handlu
	 1.4. Reguły pochodzenia		 2.3. Bezpieczeństwo żywności, roślin i zwierząt	 3.4. Małe i Średnie Przedsiębiorstwa
24 rozdziały		<b>Specyficzne sektory przemysłu</b>	 3.5. Ochrona inwestycji, rozstrzygnięcie sporów inwestor-państwo	
		 2.4.1 Chemikalia	 3.6. Rozstrzygnięcie sporów państwo-państwo	
		 2.4.2 Produkty kosmetyczne	 3.7. Konkurencja	
		 2.4.3. Inżynieria	 3.8. Własność intelektualna i oznaczenia geograficzne	
		 2.4.4. Informacja i technologie komunikacyjne		
		 2.4.5. Urządzenia medyczne		
		 2.4.6. Pestycydy		
		 2.4.7. Produkty farmaceutyczne		
		 2.4.8 Tekstylia		
 2.4.9 Pojazdy				

Opracowała Komisja Europejska

**Unia Europejska dzięki umowie planuje wzmocnić dostęp do rynku USA m.in. dla produktów mlecznych, przetworzonych produktów mięsnych, wyrobów cukierniczych, czekolady, oliwy z oliwek, wódki, piwa oraz owoców i warzyw**, których handel jest silnie obwarowany barierami.

### 2.3.2 Produkty chemiczne

Unia Europejska jest obecnie największym producentem i eksporterem produktów chemicznych na świecie. **Chemikalia stanowią także trzon wymiany handlowej między UE i USA** (każdego roku handel tymi produktami opiewa o wartość ok. 100 mld euro). Obecne przepisy UE i USA dotyczące produktów chemicznych znacznie się różnią, więc zarówno harmonizacja, jak i wzajemne uznawanie systemów będzie znacznie utrudnione.

UE dostrzega jednak możliwość współpracy w **czterech obszarach** tak, aby:

- ustanowić priorytety dotyczące oceny chemikaliów;
- wzajemnie dostosować klasyfikację i oznakowanie chemikaliów;
- wymieniać informacje dotyczące nowych zdobyczy naukowych w dziedzinie chemikaliów;
- umożliwić udostępnianie danych przy jednoczesnej ochronie poufnych informacji handlowych;
- promować stosowanie odpowiednich norm międzynarodowych, takich jak Globalny Zharmonizowany System ONZ, dotyczący klasyfikacji i oznakowania substancji.

**CEFIC** (Stowarzyszenie zrzeszające przedstawicieli europejskiego przemysłu chemicznego) dostrzega znaczne korzyści wynikające z TTIP. Dzięki umowie procedura oceny substancji chemicznych może zostać znacznie uproszczona, a wymiana informacji usprawniona, co zmniejszy koszty i przyspieszy wymianę handlową.

### 2.3.3 Kosmetyki

**Unia i Stany Zjednoczone posługują się diametralnie różnymi definicjami kosmetyków.** Około 60-70% preparatów, w tym antyperspiranty, pasty do zębów, kremy przeciwzmarszczkowe, anti-cellulitowe, przeciwłupieżowe i produkty przeciwsłoneczne są wprowadzane do obrotu w UE jako kosmetyki.

W Stanach natomiast uważane są za leki dostępne bez recepty (ang. *Over-the-counter drug*, OTC). Zasady dotyczące OTC, w szczególności ich homologacji i rejestracji czy badań klinicznych, są znacznie bardziej wymagające i kosztowniejsze. Większość producentów kosmetyków UE musi się dostosować do wymogów OTC, jeśli chcą aby oferowane przez nich towary były dostępne na amerykańskim rynku, co znacznie ogranicza działalność szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw. **Europejscy producenci nie są w stanie eksportować ok. 75% swoich produktów kosmetycznych do USA.** Jeśli umowa spełni swoje ambicje, to jak wskazuje Polski Związek Przemysłu Kosmetycznego, możliwe będzie ujednoclenie definicji lub częściowa harmonizacja wymagań dla kosmetyków klasyfikowanych jako OTC w USA. Ponadto, ważne dla przemysłu kosmetycznego jest, aby TTIP zawierał wzajemne uznanie metod badawczych, ujednoclenie oznakowania produktów, zapewnienie ich bezpieczeństwa czy ujednoclenie składników kosmetyków.

### 2.3.4 Farmaceutyki

Dla producentów leków (także dla Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego) zawarcie TTIP daje możliwość intensyfikacji handlu i inwestycji pomiędzy dwoma zintegrowanymi rynkami. Wartością dodaną wzmocnionej integracji gospodarczej pomiędzy USA a UE byłby **wspólny program rozwoju** dla biopodobnych produktów leczniczych oraz leków generycznych<sup>5</sup>. Taki program znacznie zmniejszyłby koszty prac badawczych nad nowymi lekami poprzez **ograniczenie wymogu przeprowadzania podwójnych testów i badań klinicznych.** Zniesienie tego wymogu oraz **wzajemne uznawanie** wysokich standardów w praktyce przyniosłoby oszczędności liczone w milionach euro w skali roku.

Kolejną korzyścią byłaby **harmonizacja kryteriów dopuszczenia do obrotu**, co zwiększyłoby przejrzystość procesu, jego szybkość oraz prawdopodobieństwo jego pomyślnego przejścia<sup>6</sup>.

### 2.3.5 Pojazdy silnikowe

Unia i Stany odpowiadają za 32% globalnej produkcji i 35% globalnej sprzedaży samochodów. **Stany**

<sup>5</sup> <http://www.rynekapteki.pl/marketing-i-zarzadzanie/sektor-farmaceutyczny-o-transatlantyckim-partnerstwie,6608.html>.

<sup>6</sup> Ibidem.

importują ponad 18% wszystkich pojazdów eksportowanych przez Unię, a jeden na osiem sprowadzanych samochodów do UE pochodzi ze Stanów Zjednoczonych. Łączna wartość wymiany handlowej to ok. 45 mld rocznie.

Zaawansowane systemy regulacyjne w UE i USA na ogół osiągają podobny poziom bezpieczeństwa. Wydaje się więc, że pojazd uznawany za bezpieczny w UE powinien być nim także w USA. Jednakże rozwijane równolegle przepisy tworzą znaczne różnice techniczne, kosztowne dla obu regionów.

Dobrym przykładem jest eksport części samochodowych z Unii do USA, który obłożony jest cłem, ale oclony jest również przywóz gotowego samochodu do Unii w ramach tego samego przedsięwzięcia. To istotna kwestia także dla Polski. Udział handlu wewnątrz korporacyjnego w imporcie Stanów z Polski w 2009 r. wyniósł 47%, a w eksporcie na polski rynek – zaledwie 18%<sup>7</sup>.

Celem Unii jest osiągnięcie dzięki TTIP większej kompatybilności między regulacjami dotyczącymi pojazdów silnikowych, przy jednoczesnym zachowaniu wysokich standardów.

UE ma trzy główne cele:

- rozpoznawanie wzajemnie obowiązujących norm i przepisów jako ekwiwalentów;
- ściślejsza współpraca w trakcie sporządzenia przepisów w przyszłości;
- zgodzenie się na harmonizację niektórych przepisów UE i USA, zwłaszcza dla nowych technologii, szczególnie takich, gdzie nie istnieją jeszcze żadne przepisy, a jest wyraźna potrzeba dla ich zharmonizowania. (jednym z przykładów mogą być pojazdy elektryczne);
- opracowanie ogólnych przepisów bezpieczeństwa w ramach Komisji Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych (EKG ONZ).

Europejskie Stowarzyszenie Producentów Pojazdów (ang. *European Automobile Manufacturers' Association, ACEA*), największe zrzeszenie producentów samochodów w Europie, pozytywnie podchodzi do obecnie negocjowanej umowy i wierzy, że może ona przynieść znaczne korzyści gospodarcze dla obu partnerów. ACEA wskazuje jednak, że umowa nie powinna obniżyć istniejących standardów środowiskowych i bezpieczeństwa.

Według sprawozdania Komisji Europejskiej, obecne bariery pozataryfowe sektora samochodowego są równoważne z taryfami celnymi *ad valorem* w wysokości 26%. Szacuje się, że eliminacja taryf celnych i istniejących barier pozataryfowych **zwiększyłaby w latach 2017-2027 o jedną czwartą eksport pojazdów i nawet o 150% eksport części unijnych do USA**. Przewidywany wzrost w handlu samochodami osiągnięty dzięki eliminacji taryf i barier pozataryfowych będzie stanowić więcej niż jedną trzecią łącznego szacunkowego wzrostu w handlu dwustronnym wynikającym z TTIP.

### 2.3.6 Produkty elektroniczne

W Unii jest ponad 200 tysięcy firm z sektora mechanicznego i elektronicznego, które zatrudniają ponad 5 milionów osób. W 2013 r. wymiana handlowa wyrobów technicznych, takich jak pralki, telefony komórkowe, wtyczki, między USA i Unią stanowiła ok. jedną czwartą całej wymiany handlowej.

#### Unia dąży do tego, aby:

- Stany Zjednoczone używały międzynarodowych standardów wypracowanych przez Międzynarodową Organizację Standardów (ISO) i Międzynarodową Komisję Elektrotechniki (IEC);
- wspólnie z USA wypracowywać regulacje techniczne oraz przyspieszyć proces ich konsolidacji.

### 2.3.7 Energia a TTIP

Obecnie, zarówno Polska, jak i cała Unia Europejska są w dużym stopniu zależne od importu surowców energetycznych. Ponad 50% energii zużywanej w Europie pochodzi z importu. W 2012 r. prawie 90% ropy, 66% gazu i 42% paliw stałych zużytych w Unii pochodziło z przywozu, generując koszty powyżej 1 mld euro dziennie.

W perspektywie średnio- i długookresowej TTIP oferuje interesujące możliwości rozszerzenia sposobu

<sup>7</sup> Fakty i Mity. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.

pozyskiwania energii spoza UE. Obecnie wysokie ceny energii mają istotny wpływ na konkurencyjność europejskiego przemysłu, dlatego tak ważne jest podjęcie wszelkich działań mogących doprowadzić do wyrównania cen na rynku globalnym.

W USA handel gazem jest regulowany Prawem o gazie ziemnym (ang. *Natural Gas Act*) z 1938 r., który wymaga od amerykańskich firm ubiegania się o licencję na eksport i ogranicza ilość gazu ziemnego eksportowanego z USA. Trudno uzyskać taką licencję, choć istnieją pewne ułatwienia, jeśli chodzi o eksport do krajów, z którymi USA ma podpisaną umowę o wolnym handlu. Dlatego TTIP może umożliwić zmianę tej sytuacji na korzyść Unii Europejskiej<sup>8</sup>.

Porozumienie to mogłoby stworzyć podstawy funkcjonowania sprawnie działającego transatlantyckiego rynku energii. Po pierwsze, umowa powinna **wyeliminować istniejące zakazy i ograniczenia eksportowe, które istnieją po stronie amerykańskiej oraz uprościć proces uzyskania licencji koniecznych do funkcjonowania na tym rynku.** Pozwoliłoby to nie tylko zdywersyfikować kierunki dostaw surowców energetycznych dla Europy, ale również zapewnić niższe ceny i dostęp do rynku amerykańskiego dla firm europejskich zainteresowanych inwestycjami za oceanem<sup>9</sup>.

Dla Polski wprowadzenie zmian ma szczególnie istotne z dwóch powodów: faktycznych możliwości dywersyfikacji dostaw gazu do Polski po 2022 r., kiedy wygasa tzw. kontrakt jamalski, oraz stworzenia możliwości wydobywczym polskim firmom w USA, które będą mogły eksportować gaz do naszego kraju po niższych cenach<sup>10</sup>.

### 2.3.8 Usługi

Unia i Stany Zjednoczone to gospodarki oparte na usługach i to one stanowią największą wartość dodaną ich PKB; dają też co raz bardziej perspektywiczne możliwości eksportowe (obecnie usługi stanowią 35% unijnego eksportu do USA). Ponadto, usługi napędzane

<sup>8</sup> Maya Rostowska, *Energia w TTIP: wsparcie dla bezpieczeństwa energetycznego UE*, PISM, nr 52 (1164, kwiecień 2014).

<sup>9</sup> Na podstawie: *Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP)*, materiał Konfederacji Lewiatan, Grudzień 2014.

<sup>10</sup> Fakty i Mity. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.

innowacyjnością są kluczem do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia w Europie.

Niestety, firmy europejskie nadal napotykać na znaczne przeszkody przy świadczeniu usług na rynku amerykańskim. W Stanach zamknięty jest m.in. rynek żeglugi morskiej, przewozów lotniczych (europejskie linie mogą mieć tylko do 25% udziału w firmach działających w USA) czy usługi kurierskie. TTIP ma na celu ich zniwelowanie, przy jednoczesnej ochronie wrażliwych amerykańskich bądź europejskich usług publicznych. Usługi dotyczące telewizji, radia i usług audiowizualnych, zdrowia publicznego, edukacji czy usług socjalnych są uznawane za wrażliwe i zostały wyłączone z zakresu negocjacji. Oznacza to zatem, że to państwa członkowskie będą, tak jak dotychczas, posiadać w tym zakresie możliwość wszelkiego działania. Także ochrona danych osobowych nie jest przedmiotem umowy TTIP.

### Dzięki umowie TTIP zwiększy się:

- dostęp do rynku amerykańskiego poprzez likwidację barier;
- mobilność umożliwiającą architektom, prawnikom, lekarzom itp. pracę po drugiej stronie Atlantyku, dzięki wzajemnemu uznawaniu kwalifikacji;
- możliwość łatwiejszego uzyskania licencji i pozwoleń;
- ilość wspólnych zasad dla branż, które mają kluczowe znaczenie dla europejskiej gospodarki, takich jak telekomunikacja, e-handel i usługi finansowe.

Według Związku Banków Polskich czy Związku Pracodawców Forum Okrętowe, TTIP jest szansą na przyciągnięcie nowych inwestycji. Także Polska Organizacja Turystyczna widzi w umowie możliwość rozwoju polskiej turystyki.

### 2.3.9 Zamówienia publiczne

Unia i Stany Zjednoczone są największymi rynkami zamówień publicznych na świecie, ponieważ posiadają bardzo rozwinięty system wydawania publicznych pieniędzy. Dla przykładu wartość rynku zamówień publicznych w USA stanowi ok. 15% PKB, a w Unii ok. 20%<sup>11</sup>. Obie strony nadal napotykać jednak na wzajemne trudności w pozyskiwaniu zamówień

<sup>11</sup> Na podstawie danych OECD.

publicznych czy braniu udział w konkursach. Dotyczy to szczególnie rynku amerykańskiego, który jest znacznie bardziej zamknięty na udział zagranicznych firm w zamówieniach publicznych.

W USA obowiązuje **Prawo „Kupuj Amerykańskie” z 1933 r.** (ang. *Buy American Act*), które preferuje przy zamówieniach publicznych produkty i usługi amerykańskie. W toku negocjacji w ramach WTO kilka agencji rządowych USA wyłączono spod tego rygoru, ale większość wciąż podlega ustawie.

Kolejnym przykładem ograniczeń w Stanach jest pochodząca z 1941 r. tzw. poprawka Berry'ego, która daje przy zamówieniach wojskowych preferencje firmom krajowym (zwłaszcza w zakresie dostaw żywności, ubrań, tekstyliów czy metali).

Dzięki ambitnej umowie TTIP powstaną znaczne korzyści dla wszystkich stron. Organy publiczne będą miały większy wybór i łatwiej będzie im uzyskać korzystniejszy stosunek jakości do ceny. Firmy natomiast zyskają zdecydowanie większy rynek zbytu, co w efekcie wpłynie także na ilość tworzonych miejsc pracy.

Celem umowy jest zapewnienie, aby:

- przedsiębiorstwa z UE i USA nie były dyskryminowane przy zamówieniach publicznych;
- istniał większy stopień przejrzystości w przetargu na publiczne umowy;
- zwiększono szanse dla firmy z UE i USA, aby mogły wziąć udział w przetargach publicznych na wszystkich szczeblach rządowych (jest to najważniejsza i najtrudniejsze zdanie, ponieważ w USA większość zamówień publicznych jest zarządzana na szczeblu sub-federalnym, czyli na poziomie poszczególnych stanów).

### 3. Jakich korzyści należy się spodziewać z umowy TTIP?

Jedna na siedem osób w Unii Europejskiej posiada swoją pracę dzięki eksportowi produktów. Praca ta częstokroć wymaga wysokich kwalifikacji i jest lepiej opłacana niż w pozostałych sektorach. Prawie 5 milionów miejsc pracy w Unii jest ściśle powiązanych z eksportem do Stanów

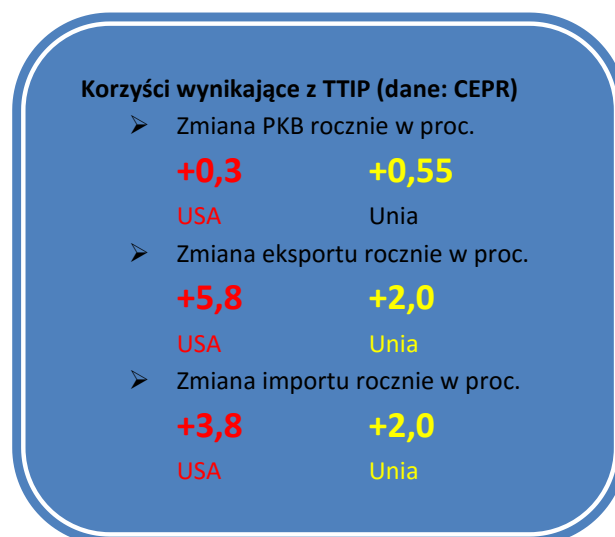
Zjednoczonych, a umowa TTIP może w znaczny sposób tę liczbę zwiększyć.

Według Komisji Europejskiej oraz wniosków wypływających z poprzednich umów handlowych, TTIP pomoże:

- wygenerować nowe **miejsca pracy i zapewnić wzrost gospodarczy;**
- **obniżyć ceny i zwiększyć wybór produktów oraz usług.**

TTIP pomoże także Unii:

- wpłynąć na **zasady handlu światowego;**
- **promować unijne wartości** na całym świecie;
- wprowadzić nowe standardy współpracy w regulacji rynku międzynarodowego.



Aż 80% tych korzyści ma wynikać bezpośrednio z usunięcia barier pozataryfowych o charakterze regulacyjnym.

#### 3.1 Małe i Średnie Przedsiębiorstwa w TTIP

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią trzon europejskiej gospodarki. W UE istnieje ponad 20 milionów MŚP, które reprezentują prawie **98% wszystkich przedsiębiorstw i zatrudniają 67% Europejczyków** (dane KE). Małe i średnie przedsiębiorstwa są głównym motorem napędowym rozwoju oraz tworzenia nowych miejsc pracy.

Obecnie, według danych Komisji Europejskiej, eksport generowany przez europejskie MŚP stanowi ok. 28% całości eksportu do USA. W 2012 r., ok. 150 tysięcy

unijnych MŚP zdecydowało się na wymianę handlową ze Stanami, głównie w sektorach związanych z żywnością, ubraniami, tekstyliami i chemikaliami.

Zakłada się, że dzięki umowie MŚP uzyskają znaczne korzyści. Dlatego też **w TTIP został im poświęcony specjalny rozdział**. Ponadto niemalże w każdym rozdziale znajdują się postanowienia dotyczące MŚP, jak w przypadku rozdziałów dotyczących transportu, dostępu do zamówień publicznych, eliminacji ceł, ułatwień w handlu czy ochrony własności intelektualnej.

### 3.1.2 Z jakimi problemami stykają się obecnie polskie MŚP?

Według danych GUS **polskie małe i średnie przedsiębiorstwa tworzą ¾ PKB, lecz jak zostało wskazane jedynie 28% z nich decyduje się na eksport swoich produktów**. Wynika to w dużej mierze z ograniczeń regulacyjnych, z którymi nie potrafią sobie one poradzić.

Wtyczka o innym kształcie, drut w innym kolorze, długość kabla określana w jardach, a nie w metrach, przycisk umieszczony nieco bardziej w lewo lub inny symbol na etykiecie. Wszystkie te różnice oznaczają, że firma musi zmienić te elementy linii produkcyjnej, których końcowy produkt ma być sprzedawany w USA. Różnice w specyfikacji technicznej, normach i procedurach oceny zgodności i procedurach licencyjnych mogą zwiększyć koszt produkcji nawet o ponad 20%.

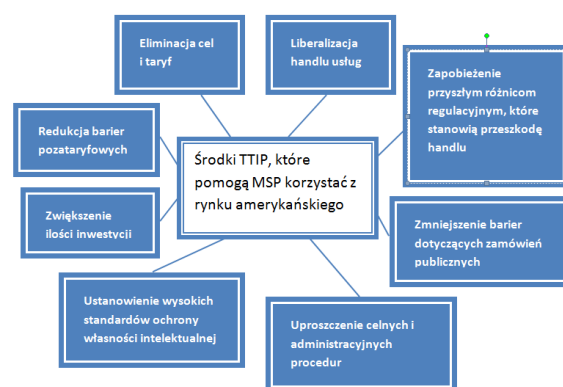
Co więcej, amerykańskie władze wymagają od części produktów przeznaczonych na eksport do USA, by były **przechowywane oddzielnie i często podlegają one dodatkowej kontroli przed wprowadzeniem na rynek**, co powoduje dodatkowe koszty, które są szczególnie uciążliwe dla MŚP. Podobnie odstraszały charakter mają amerykańskie eksterytorialne kontrole w fabrykach unijnych przed wysyłką, które powodują, że część MŚP rezygnuje z prowadzenia działalności na rynku amerykańskim. W niektórych przypadkach produkty są kontrolowane dwukrotnie, przed i po transporcie. Skany lub zdjęcia rentgenowskie są wymagane nawet w przypadku produktów, które są regularnie wysyłane, a koszty takiej operacji muszą być pokryte przez eksportera. Kolejne ograniczenia wynikają m.in z konieczności wykupywania dodatkowego ubezpieczenia czy zróżnicowanych reguł określania państwa pochodzenia.

Dla MŚP, które dysponują mniejszymi zasobami finansowymi, aby sprawdzić wymogi techniczne obowiązujące np. różnych stanach, **ważna jest przejrzystość prawna i łatwy dostęp do informacji**. Kwestie takie jak różne definicje produktów i zróżnicowane obowiązki dystrybutorów stanowią jedne z głównych blokad wejścia na rynek amerykański. Usunąć je może jedynie umowa o wolnym handlu.

### 3.1.3 Korzyści dla MŚP

Dzięki TTIP ustanowione zostaną zasady dotyczące ułatwień handlowych, które poprawią przewidywalność, uproszą i zharmonizują procedury celne oraz ułatwią zasady wejścia na rynek amerykański dla MŚP. Przepisy powinny być opracowane tak, aby firmy z UE mogły korzystać z bycia częścią globalnych łańcuchów wartości. Prostsze, bardziej spójne i mniej restrykcyjne zasady są zatem niezbędne dla konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw.

Według profesora Sebastian Dullien z Uniwersytetu Nauk Stosowanych w Berlinie, współpracownika ośrodka badawczego European Council on Foreign Relations (ECFR), im większy jest udział małych i średnich firm w gospodarce danego kraju, tym większą odniesie on korzyść z TTIP. W związku z tym, że **udział małych i średnich firm w tworzeniu PKB jest w Polsce większy niż przeciętnie w Unii Europejskiej**, Polska może skorzystać na TTIP bardziej niż pozostałe kraje Unii, jeśli uda się znieść najważniejsze bariery pozataryfowe i wypracować ambitne zasady współpracy regulacyjnej<sup>12</sup>.



Korzyści dla MŚP z wynikające z TTIP (opracowanie własne)

<sup>12</sup> Fakty i Mity. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2015.

## 4. Co budzi największe obawy?

- **Najtrudniejsze rozmowy dotyczą wspólnych standardów** - Unia i Stany od wielu lat bez powodzenia rozmawiają o harmonizacji standardów produktów lub wprowadzeniu wzajemnej uznawalności norm. Jeśli udałoby się znieść choćby połowę istniejących barier pozataryfowych, transatlantycki **handel mógłby wzrosnąć do 2027 r. nawet o 150 mld dol rocznie..** Szczególne korzyści uzyskiwałyby sektory: motoryzacyjny, kosmetyczny, spożywczy i elektroniczny.
- **Sektor rolny** - w handlu produktami rolnymi wciąż obowiązują wysokie cła. Producenci na obu silnie subsydiowanych rynkach obawiają się dopuszczenia konkurencji zza oceanu. Dodatkowo, istnieje obawa, że Waszyngton będzie dążył do otwarcia europejskiego rynku na żywność modyfikowaną genetycznie i mięso pozyskiwane w sposób, który w Unii nie jest akceptowany. Komisja Europejska i kraje członkowskie UE stanowczo zapewniły jednak, że te kwestie nie są i nie będą przedmiotem negocjacji TTIP, ponieważ nie ma zgody na obniżenie europejskich standardów bezpieczeństwa produktów<sup>13</sup>.
- **Pochodzenie geograficzne produktów** - USA nie jest przyjaźnie nastawiona do Oznaczenia Pochodzenia Geograficznego (ang. *Geographical Indicators, GIs*), a więc będzie to potencjalnie trudna kwestia w negocjacjach dla Unii Europejskiej. Niemniej jednak, jest to ważne dla eksportu naszych tradycyjnych produktów, aby otrzymały odpowiednią ochronę prawną na rynku amerykańskim, co zmniejszy ryzyko wprowadzenia w błąd konsumentów.
- **ISDS - arbitraż inwestor-państwo**, umożliwiający inwestorom pozwanie państwa przed międzynarodowy arbitraż (patrz pkt. 6 broszury).

## 5. Czego nie będzie w Umowie?

- **Nie dla OBNIŻENIA STANDARDÓW** - Szczególnie w takich obszarach, jak zdrowie,

bezpieczeństwo, środowisko, usługi publiczne, sprawy zatrudnienia, ochrona konsumentów i różnorodność kulturowa. Komisja podkreśla, że w razie wątpliwości dotyczących bezpieczeństwa produktów, strona umowy może wprowadzić ograniczenia w imporcie.

- **Nie dla NIERÓWNYCH KORZYŚCI** - Komisja w trakcie negocjowania umowy zabiega o **klausulę zabezpieczającą** - jeśli wzrost importu zagrozi lokalnemu przemysłowi, każda ze stron będzie mogła zawiesić część porozumienia.
- **Nie dla DYSKRYMINACJI SEKTORÓW O SPECJALNYM ZNACZENIU** - Unia chce chronić rynek usług audiowizualnych, a umowa nie może podważyć kulturowej różnorodności Europy.
- **Nie dla NARUSZENIA PRZEPISÓW DOTYCZĄCYCH OCHRONY DANYCH OSOBOWYCH** - Umowa z USA nie może w żaden sposób naruszać przepisów UE, ani zamykać drogi do podwyższenia standardów ochrony lub efektywnego rozciągnięcia ich na podmioty działające na podstawie prawa USA.
- **Nie dla NIEKONTROLOWANEGO ARBITRAŻU INWESTOR-PAŃSTWO** - System nie może ograniczać Unii oraz państw członkowskich w osiągnięciu celów polityk publicznych, m.in. społecznych, środowiskowych, bezpieczeństwa, stabilności systemu finansowego czy zdrowia publicznego.

## 6. Mechanizm rozwiązywania sporów inwestor-państwo

**Mechanizm rozstrzygania sporów na linii inwestor-państwo**, (ang. *Investor-to-State Dispute Settlement, ISDS*) stanowi nieodłączny element większości zawieranych umów w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji. Dotychczas, państwa Unii Europejskiej **zawarły ponad 1400 umów tego rodzaju**, z czego **Polska jest stroną ponad 60**. Wraz z wejściem w życie Traktatu z Lizbony w 2009 r., kompetencje w zakresie bezpieczeństwa inwestycji zagranicznych zostały przekazane Unii Europejskiej i to Komisja w imieniu państw członkowskich negocjuje umowy inwestycyjne.

<sup>13</sup> Na podstawie: <http://etsaman.blox.pl/2014/02/Globalna-sila-i-szanse-czy-zagrozenie.html>

W kontekście umowy TTIP należy pamiętać, że Polska posiada dwustronną umowę o ochronie inwestycji z USA podpisaną w 1990 r. Zawiera ona również mechanizm ISDS, jednak o charakterze znacznie ogólniejszym niż zapisy dotyczące ISDS, które proponuje Unia (podobne umowy z USA z zapisami ISDS podpisało 8 innych państw członkowskich UE - Bułgaria, Węgry, Estonia, Litwa, Łotwa, Słowacja, Czechy, Rumunia). Oznacza to, że włączenie ochrony inwestycji w umowie wprowadzi większą równowagę między prawami inwestora zagranicznego a prawem państw członkowskich do regulacji. Włączenie systemu ochrony inwestorów do TTIP spowoduje, że państwa będą w większym stopniu zabezpieczone przed nieuzasadnionymi pozwami, który mogą zaistnieć obecnie.

### 6.1 Co obie strony chcą osiągnąć?

UE i USA są największymi źródłami i miejscem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na świecie. W 2012 r. dwa połączone rynki stanowiły 57% globalnego zasobu BIZ.

Unijna polityka inwestycyjna zakłada, że BITy zawierane przez państwa członkowskie będą stopniowo zastępowane przez porozumienia wynegocjowane na poziomie unijnym. Oznacza to, że w momencie wejścia w życie umowy TTIP polsko-amerykańska umowa inwestycyjna z 1990 r. wygaśnie, a inwestorzy będą mogli powoływać się jedynie na zapisy TTIP<sup>14</sup>.

Państwa UE, w tym Polska, będą odpowiadać finansowo jedynie za spory wynikające z prawodawstwa krajowego. Nie będzie odpowiedzialności finansowej za spory powstałe w wyniku implementacji prawa unijnego - rozporządzeń, transponowanych dyrektyw unijnych, etc.

### 6.1 Nowy mechanizm zastępujący ISDS

We wrześniu 2015 r. ze względu na presję ze strony Parlamentu Europejskiego, państw członkowskich, parlamentów krajowych i zainteresowanych stron, Komisja zaproponowała stronie amerykańskiej nowe podejście do kwestii rozwiązywania sporów na linii inwestor-państwo.

Nowa propozycja ma na celu **zapewnienie wszystkim podmiotom pełnego zaufania do systemu**, który zawiera wszystkie kluczowe elementy sądownictwa krajowego i międzynarodowego, zachowuje prawo rządów do wprowadzania regulacji oraz zapewnia przejrzystość i odpowiedzialność za podejmowane działania.

### Główne elementy reformy:

- ustanowienie przez organy publiczne trybunału inwestycyjnego składającego się z **trybunału pierwszej instancji oraz trybunału odwoławczego**;
- orzeczenia wydawaliby mianowani przez organy publiczne **sędziowie posiadający wysokie kwalifikacje**, porównywalne do tych wymaganych od członków stałych trybunałów międzynarodowych;
- **nowy trybunał apelacyjny** działałby na podobnych zasadach jak Organ Apelacyjny WTO;
- możliwość wniesienia przez inwestora skargi do trybunału **podlegałaby ściśle określonym warunkom i byłaby ograniczona** do takich przypadków jak ukierunkowana dyskryminacja ze względu na płeć, rasę, religię lub narodowość, wyłączenie bez odszkodowania lub odmowa ochrony prawnej;
- **prawo rządów do wprowadzania regulacji** byłoby zapisane i zagwarantowane w postanowieniach umów handlowych i inwestycyjnych.

### Podejście to opiera się na istniejących już w UE rozwiązaniach, które zapewniają:

- przejrzystość postępowania, udostępnienie przewodu sądowego wraz z komentarzami on-line, a także prawo do interweniowania przez strony, których interesów spór dotyczy;
- brak możliwości wyboru sądu ze względu na możliwość korzystniejszego rozstrzygnięcia sprawy;
- szybkie oddalenie błahych roszczeń;
- utrzymanie wyraźnego rozróżnienia między prawem międzynarodowym a prawem krajowym;
- wyeliminowanie wielokrotnych i równoległych postępowań.

\*\*\*

<sup>14</sup> Ibidem.



## 6.2 Fakty i mity dotyczące ISDS

**Dlaczego potrzebujemy umocowanej prawnie ochrony inwestorów w umowie ze Stanami?** Prawo USA nie zabrania dyskryminacji podmiotów zagranicznych. W przypadku wyłączenia systemu Trybunału Inwestycyjnego postawimy europejskich inwestorów w gorszym położeniu niż inwestorów amerykańskich.

**Co będzie można zaskarżyć?** Zaskarżyć można jedynie takie działanie, które było niezgodne z postanowieniami rozdziału dot. ochrony inwestycji w TTIP (**nie każde działanie państw członkowskich!**). W rozdziale tym ustanawia się klauzule ochronne i tylko pogwałcenie tych klauzul może być przedmiotem sporu w arbitrażu.

Klauzule to:

- zakaz dyskryminacyjnego traktowania (traktowanie narodowe oraz klauzula największego uprzywilejowania);
- zakaz wyłączenia bez odszkodowania, zapewnienie bezpieczeństwa fizycznego inwestycji;
- równe i sprawiedliwe traktowanie;
- możliwość swobodnego transferu środków związanych z inwestycją.

Oznacza to na przykład, że zakaz produkcji GMO nie będzie mógł być uznany za naruszenie ochrony inwestycji w rozumieniu TTIP. Wszelkie zmiany prawa, jeśli nie będą one dyskryminować inwestorów zagranicznych, nie mogą podlegać arbitrażowi<sup>15</sup>.

TTIP będzie zawierać nowoczesne i bardziej precyzyjne zapisy, dzięki czemu zmniejszone zostanie ryzyko narażenia się na arbitraż inwestycyjny, przy jednoczesnym braku pogorszenia warunków ochrony inwestycji amerykańskich w Unii Europejskiej, w tym Polsce.

### Jakie są plusy wprowadzenia ISDS/ systemu Trybunału Inwestycyjnego do TTIP?

- ✓ Wyroki trybunałów arbitrażowych będą jawne;
- ✓ Wprowadzenie wiążącego kodeksu postępowania arbitrów;
- ✓ Wprowadzenie klauzuli tzw. *right to regulate* (prawo do regulacji)
- ✓ Zaskarżyć można jedynie działanie, które było niezgodne z postanowieniami TTIP;
- ✓ System bardziej transparentny i prostszy;
- ✓ Koszt Trybunału może być niższy niż rozstrzygnięcia sporów przez sądy krajowe;
- ✓ Wprowadzenie nowego globalnego standardu rozstrzygnięcia sporów;
- ✓ Depolityzacja procesu rozstrzygnięcia sporów;
- ✓ Sprawiedliwe i równe traktowanie stron;
- ✓ Środki podjęte w celu ochrony zdrowia, bezpieczeństwa lub środowiska naturalnego, nie mogą stanowić powodu do wszczęcia postępowania
- ✓ W razie bezpodstawnego roszczenia, inwestor ponosi wszystkie koszty postępowania;
- ✓ Zabronione będzie równoległe postępowanie

## 6.3 ISDS/Trybunał Inwestycyjny a MŚP

Według statystyk OECD, **22% wszystkich sporów inwestycyjnych zostało przedłożonych przez małe przedsiębiorstwa, a 8% przez międzynarodowe korporacje**. Jeszcze większą popularnością cieszy się ten instrument wśród amerykańskich MŚP – ze 105 spraw wniesionych przez amerykańskich inwestorów do rozstrzygnięcia w drodze regulaminu Międzynarodowego Centrum Rozstrzygnięcia Sporów Inwestycyjnych - aż 2/3 zostało przedłożonych przez MŚP. Oznacza to, że ISDS nie jest instrumentem wyłącznie wykorzystywanym przez wielkie korporacje międzynarodowe.

Według propozycji z września 2015, Trybunał Inwestycyjny ma w sposób szczególny traktować MŚP, które mają korzystać nie tylko z udogodnień formalnych, ale także i finansowych.

<sup>15</sup> Na podstawie: zakowski.blog.polityka.pl, Wypowiedzenie BIT z USA.

## 7. Czy rozmowy są przejrzyste?

Negocjacje w sprawie TTIP są najbardziej przejrzyste w historii. Mandat jaki otrzymała Komisja od Rady UE został opublikowany na stronie internetowej tej instytucji, a Parlament Europejski od początku jest w pełni i na bieżąco informowany o trwających rozmowach. Ponadto przebiegowi rozmów poświęcona jest **specjalna strona internetowa** (<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index.pl.htm>), na której można znaleźć najważniejsze dokumenty negocjacyjne i zapoznać się z tematyką rokowań w poszczególnych obszarach.

Oprócz tego Unia powołała wiele ciał doradczych, a KE złożyła wiele sprawozdań w PE. W przypadku żadnej innej, wcześniej negocjowanej umowy handlowej polityka informacyjna nie wyglądała w ten sposób.

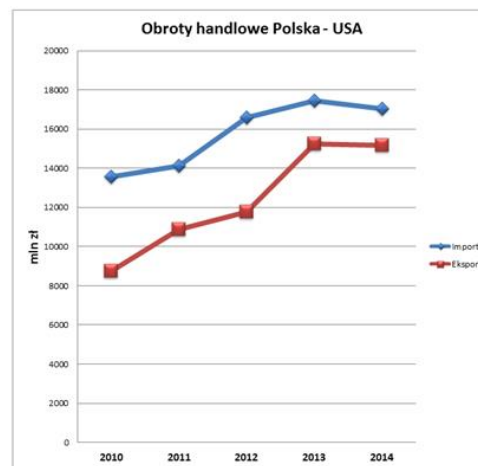
## 8. Polska a TTIP

W Polsce często podnosi się zarzut, że TTIP nie przyniesie naszej gospodarce żadnych korzyści i jest negocjowany wyłącznie na rzecz wielkich korporacji międzynarodowych i dojrzałych gospodarek takich, jak Niemcy. Podobne zastrzeżenia były wysuwane przed naszym wejściem do Unii Europejskiej. Obawiano się, że nasze branże nie poradzą sobie w konkurencji na wolnym rynku i zostaną całkowicie wchłonięte. W praktyce jednak okazało się, że polscy przedsiębiorcy i konsumenci bardzo szybko dostosowali się do nowej rzeczywistości, zyskując w zdecydowany sposób na integracji. Istnieje zatem znaczne prawdopodobieństwo, że podobnie będzie wyglądać sytuacja z umową TTIP.

Korzyści z innych umów o wolnym handlu, jakie osiągnęła Polska w ostatnich latach są też kolejnym argumentem na rzecz angażowania się w nowe porozumienia. Dla przykładu dwa lata po wejściu w życie porozumienia handlowego z Koreą Południową, eksport polski do Korei zwiększył się o ok. 80% (np. ponad trzykrotnie wzrósł eksport silników spalinowych). Nasi przedsiębiorcy okazali się dynamiczni i szybko zorientowali się, jakie szanse stwarza porozumienie.

Mimo że Stany Zjednoczone nie należą do pierwszej dziesiątki największych partnerów handlowych Polski, są **siódmym największym inwestorem w naszym kraju**. Polski eksport towarów do Stanów w 2014 r. stanowił **2,2% ogólnego eksportu**. Ale jeśli liczyć eksport według

wartości dodanej, to 5% produktów eksportowanych z Polski trafia ostatecznie do USA – głównie jako podzespoły niemieckich towarów. Dlatego wzrost wymiany handlowej Unii z USA, zwłaszcza Niemiec, zwiększy także polski eksport.



Źródło: GUS

Ponadto, polskie firmy są coraz bardziej aktywne na rynku amerykańskim, a umowa negocjowana przez całą Unię daje nam szansę na dodatkowe pogłębienie tych relacji i stworzy szanse dla skuteczniejszej realizacji polskich interesów.

**Polska w 2014 r. wyeksportowała towary do USA za 3,6 mld dol., a importowała za 5,4 mld dol.**

### Jakie plusy dla Polski?

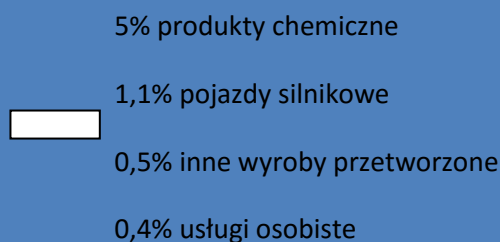
- Według Centre for Economic Policy Research (CEPR) koszty uzyskiwania certyfikatów czy dostosowania produktów do amerykańskich standardów stanowią ok 7% kosztów sprzedaży polskich firm w USA, co dzięki umowie TTIP, zostanie znacznie ograniczone;
- Szacuje się, że dzięki TTIP polskie PKB będzie wzrastać średnio o ok. 0,2% rocznie (według *Centre for Economic Policy Research*) do **ok. 0,5%** wg Komisji Europejskiej;
- Polski eksport do USA, według CEPR, może wzrosnąć o 57%, a import o 60%;
- Najbardziej zyska branża **urządzeń elektrycznych** (do 2027 r. wzrost o nawet 17%). Jednocześnie oczekiwany jest wzrost zatrudnienia w tej branży;

- Inne sektory, które szczególnie skorzystają na TTIP to: przemysł spożywczy, usługi finansowe oraz produkcja maszyn (wzrost eksportu o 1,5–2%);
- Wzrost ilości amerykańskich bezpośrednich inwestycji;
- Ułatwienia w dostępie do rynku dla polskich specjalistów świadczących usługi w USA oraz wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych;
- W przypadku włączenie rozdziału dotyczącego energii do umowy - ułatwienia w przewozie skroplonego gazu do Polski, co przyczyni się do dywersyfikacji dostaw oraz zmniejszy zależność energetyczną od Rosji;
- TTIP zwiększy nie tylko handel z Ameryką, ale także z innymi krajami Unii;
- Eksport do Stanów Zjednoczonych ma wzrosnąć do 2027 r. o ponad 58%.

wyrobów przetworzonych i usług osobistych (spadek eksportu od 0,4 do 1,1%)<sup>17</sup>.

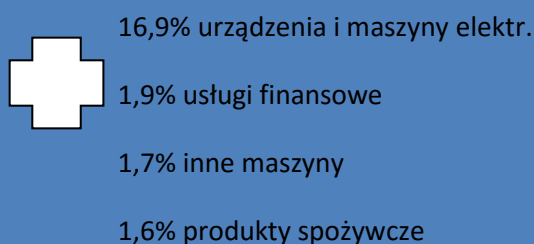
Największym zagrożeniem TTIP dla Polski jest jednak różnica w cenach energii elektrycznej i gazu (ceny gazu w USA są dużo niższe niż w UE), co może osłabić konkurencyjność naszego przemysłu

#### Jakie branże najwięcej stracą? (CEPR)



*„Polscy rolnicy i przemysł nie powinni się obawiać umowy handlowej z USA, ale postrzegać ją jako szansę, ponieważ otworzy przed nimi nowe rynki w Stanach Zjednoczonych” - Cecilia Malmstrom, Europejski Komisarz ds. Handlu*

#### Jakie branże najwięcej zyskają? (CEPR)



Zakłada się, że na umowie TTIP stracić może polska branża chemiczna (spadek eksportu o 5%) i motoryzacyjna (spadek o 1%). Z tego powodu może też zmniejszyć się nawet o 4% produkcja i zatrudnienie w sektorze chemicznym<sup>16</sup>. Sama sprzedaż produktów chemicznych do Stanów Zjednoczonych może jednak wzrosnąć o 60%. Negatywny wpływ umowy może też potencjalnie odczuć branża motoryzacyjna, innych

<sup>16</sup> Na podstawie danych Centre for Economic Policy Research

<sup>17</sup> Ibidem.

## 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 Antykryzysowego. 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](http://www.szejnfeld.pl) i [www.kobiecastronazycia.pl](http://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).