



Analiza Instytutu Sobieskiego

nr 59, październik 2013 r.

Mateusz Kędzierski

Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi – jakie korzyści dla Polski?



**INSTYTUT
SOBIESKIEGO**

Instytut Sobieskiego
ul. Nowy Świat 27, 00-029 Warszawa
tel./fax: 0 22 826 67 47
tel.: 0 22 211 12 75
fax: 0 22 211 12 76

e-mail: sobieski@sobieski.org.pl
<http://www.sobieski.org.pl>

Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi – jakie korzyści dla Polski?

Pierwsze plany podpisania umowy o wolnym handlu pomiędzy (wówczas nowopowstałą) Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi pojawiły się w Niemczech już w połowie lat 90-tych XX wieku.¹ Pomysł ten po niemal dwóch dekadach ma obecnie szanse realizacji – pierwsza runda negocjacji odbyła się w lipcu br.², a zakończenie procesu negocjacyjnego przewidywane jest na październik 2014 r. Niewykluczone jednak, że negocjacje w sprawie umowy o partnerstwie handlowym i inwestycyjnym (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) przedłużą się nawet do 2015 roku. **Największe znaczenie TTIP będzie miało dla Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Wielkiej Brytanii, jednak wpłynie również na polską gospodarkę.** By lepiej przygotować się na pozytywne i negatywne skutki umowy należy przeanalizować jej wpływ na gospodarkę UE, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Wstęp – potencjał gospodarczy obu partnerów

Stany Zjednoczone podpisały do tej pory porozumienia o wolnym handlu z 20 krajami w ramach 14 umów: DR CAFTA – Dominikana, Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua, Salwador; NAFTA – Kanada i Meksyk; Australia, Bahrajn, Chile, Izrael, Jordania, Kolumbia, Korea, Maroko, Oman, Panama, Peru, Singapur. Negocjują obecnie także regionalne porozumienie z krajami Azji i Pacyfiku tzw. *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP).³ Unia Europejska z kolei ma obecnie podpisane umowy o wolnym handlu m.in. z Chile, Kanadą, Koreą Płd., Meksykiem, RPA czy Singapurem.

Celami TTIP między UE a Stanami Zjednoczonymi są m.in.: liberalizacja dostępu do rynków wewnętrznych, w tym rynku usług, eliminacja cel w handlu dwustronnym, zmniejszanie barier inwestycyjnych, obniżenie kosztów biurokratycznych i proceduralnych.⁴

¹ G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*, IFO Institut, Munich, February 2013, s. 2.

² (drugą zaplanowaną na 7-11 października odwołano na prośbę amerykańską z uwagi na problemy z uchwaleniem budżetu)

³ <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.

⁴ Por. R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 6.

Ze względu na rozmiary gospodarek obu stron umowa między Brukselą i Waszyngtonem będzie miała jednak bezprecedensowy charakter – UE i Stany Zjednoczone w 2011 r. odpowiadały za 38,9% światowego PKB liczonego według parytetu siły nabywczej⁵. W 2012 r. Unia Europejska obejmowała 11,8% światowego eksportu towarów, a Stany Zjednoczone 8,4%⁶ (razem ok. 20,2%). W przypadku usług (według danych szacunkowych) było to odpowiednio 18,9% i 14,1%⁷ (razem ok. 33,0%). Import towarów do UE w 2012 r. stanowił 12,3% globalnego importu, a do Stanów Zjednoczonych 12,5%⁸ (razem 24,8%), w usługach zgodnie z szacunkowymi danymi było to odpowiednio 15,6% oraz 9,9%⁹, co razem daje 25,5%.

Stany Zjednoczone są też największym partnerem handlowym UE – w 2012 r. 14,3% obrotów handlowych UE obejmował handel ze Stanami Zjednoczonymi (na kwotę 497,6 mld EUR), pierwszym rynkiem eksportowym – 17,3% eksportu, 291,9 mld EUR (eksportowano ponad dwa razy więcej niż do znajdujących się bezpośrednio za Ameryką Chin) i trzecim po Chinach i Rosji źródłem importu – 11,5% (205,8 mld EUR)¹⁰. Dla Stanów Zjednoczonych Unia jest także największym partnerem handlowym – 16,1% całej wymiany handlowej, drugim po Kanadzie rynkiem eksportowym – 16,5% (207,1 mld EUR) oraz drugim po Chinach źródłem importu – 15,8% (303,1 mld EUR)¹¹.

Eksport z UE do Stanów Zjednoczonych zwiększył się w latach 2004-2012 o 23,9%, a import o 29,1%¹². 58% transatlantyckiego eksportu UE w 2012 r. stanowiły dwie pozycje – maszyny i sprzęt transportowy (42%) oraz produkty chemiczne i pochodne (16%), za to w imporcie dominowały paliwa kopalne i produkty pochodne (30%) oraz wspomniane

⁵ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 86.

⁶ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 16-17.

⁷ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 20-21.

⁸ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 18-19.

⁹ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 22-23.

¹⁰ *United States. EU Bilateral Trade and Trade with the World*, European Commission, Directorate-General Trade, 5th July 2013,

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf.

¹¹ *United States. EU Bilateral Trade and Trade with the World*, European Commission, Directorate-General Trade, 5th July 2013,

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf.

¹² *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 68-69.

maszyny i sprzęt transportowy (25%)¹³. UE posiada niezmiennie od lat nadwyżkę handlową w wymianie handlowej ze Stanami Zjednoczonymi – w 2010 r. wyniosła ona 69,4 mld EUR, w 2011 r. 72,3 mld EUR, a w 2012 r. aż 86,1 mld EUR¹⁴.

Tabela 1. Wymiana handlowa UE ze Stanami Zjednoczonymi w 2012 r. w kluczowych sektorach (mld EUR).

Rodzaj towarów	Eksport	Import	Bilans
Maszyny i sprzęt transportowy	120,880	78,711	42,169
Produkty chemiczne i pochodne	66,364	43,681	22,684
Paliwa i surowce	25,406	25,883	-0,477
Żywność i produkty spożywcze	15,561	11,335	4,316
Tekstylia i ubrania	4,447	1,459	2,989
Inne produkty	59,131	44,709	14,421

Cła oraz inne bariery w handlu

Średnia ważona wysokość taryf celnych pomiędzy UE i Stanami Zjednoczonymi wynosi około 2,1% w Stanach Zjednoczonych i 2,8% w Unii, jednakże w niektórych sektorach bariery taryfy pozostają nadal wysokie (w przypadku wyrobów przemysłowych w UE: samochody ciężarowe – 22%, obuwie – 17%, sprzęt audio-wideo – 14%, ubrania – 12%; w Stanach Zjednoczonych: tekstylia – 40%, ubrania – 32%, wyroby skórzane i obuwie – 56%)¹⁵.

Większość przeszkód i kosztów w transoceanicznym obrocie towarami i usługami tworzą bariery pozataryfowe – finansowe i administracyjne. W celu zniwelowania ich można np. wprowadzić wspólne standardy oraz testy bezpieczeństwa dla pojazdów (o czym wspominał nawet unijny komisarz handlu Karel De Gucht w swoim przemówieniu poświęconym TTIP 10 października br.¹⁶), testy leków oraz wyrobów medycznych itd.

¹³ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 44.

¹⁴ *DG Trade Statistical. Pocket Guide*, European Commission, Directorate-General Trade, Brussels, May 2013, s. 58.

¹⁵ *Impact Assessment Report on the future of the EU-US trade relations*, European Commission, Strasbourg, 12th March 2013, s. 17.

¹⁶ *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Solving the Regulatory Puzzle*, European Commission, The Aspen Institute Prague Annual Conference, Prague, 10th October 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151822.pdf.

Symulacje pokazują, że 80% potencjału płynącego z wymiany handlowej w tym samym stopniu zależy jest od ograniczenia biurokracji i sfery regulacyjnej, co od liberalizacji handlu (Prezes Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce Roman Rewald szacuje skalę tych barier na 60-80%¹⁷).¹⁸ Nie oznacza to oczywiście, że taryfy nie mają znaczenia dla rozwoju dwustronnych relacji handlowych – zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych w okresie czerwiec-wrzesień 2012 r. na grupie przedstawicieli 114 europejskich i amerykańskich firm, w ramach publicznych konsultacji dotyczących przyszłości relacji handlowych UE-USA, na pytanie o znaczenie barier taryfowych dla ich działalności 45,6% przedstawicieli firm udzieliło odpowiedzi pozytywnej, a 30,7% negatywnej¹⁹. Dokładnie taki sam procent wskazał na wpływ barier pozataryfowych dla ich działalności, uznając jednocześnie poziom federalny i unijny (a nie stanowy czy państwowy) za główne źródło utrudnień w handlu. Dużym wyzwaniem w kontekście liberalizacji handlu transoceanicznego jest na pewno ograniczenie barier w sektorze usług (finansowych, telekomunikacyjnych, medycznych), których pozostaje zdecydowanie więcej niż w sektorze produkcyjnym. Poza wysokością taryf celnych istotne jest również samo ich istnienie, które nakłada na firmy cały szereg obowiązków proceduralnych i biurokratycznych zwiększając koszty wymiany handlowej.

Prognozy wpływu TTIP na gospodarkę państw UE i Stanów Zjednoczonych

Według prognoz IFO Institut największe korzyści na TTIP odniosą Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, Niemcy, na plusie będzie także Polska.²⁰ Nie powinien zatem dziwić fakt, że wymienione państwa są zwolennikami porozumienia. W ramach UE sceptyczne wobec porozumienia pozostają Francja i Włochy.

¹⁷ http://finanse.wnp.pl/wolny-handel-z-usa-szansa-dla-malych-i-srednich-firm,207026_1_0_0.html.

¹⁸ Katalog barier taryfowych i pozataryfowych w handlu towarami i usługami między UE a Stanami Zjednoczonymi można znaleźć w: R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 22-27.

¹⁹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150765.pdf.

²⁰ G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*, IFO Institut, Munich, February 2013, s. 6.

Tabela 2. Prognoza zmian PKB oraz eksportu między UE i Stanami Zjednoczonymi do 2027 r. w zależności od przyjętego wariantu porozumienia.²¹

Model porozumienia	Zmiana PKB w UE	Zmiana eksportu z UE do St. Zjedn.	Zmiana PKB St. Zjedn.	Zmiana eksportu ze St. Zjedn. do UE
Porozumienie w zakresie cel (zniesienie 98% cel)	0,10%	6,57%	0,04%	12,36%
Porozumienie w zakresie usług (zmniejszenie barier o 10%)	0,01%	0,69%	0,03%	0,66%
Porozumienie w zakresie zamówień sektora publicznego (zmniejszenie barier o 25%)	0,02%	1,10%	0,01%	0,78%
Pogłębione porozumienie – wariant „ograniczony”	0,27%	16,16%	0,21%	23,20%
Pogłębione porozumienie – wariant „ambitny”	0,48%	28,03%	0,39%	36,57%

Pierwszy z wymienionych w tabelce wariantów powinien mieć pozytywny wpływ na unijny przemysł motoryzacyjny (wzrost o 0,65%), elektromaszynowy (0,31%), eksport sprzętu transportowego (0,26%) oraz sektor chemiczny (0,11%). Drugi najsilniej wpłynie na sektor ubezpieczeniowy (0,30%) i finansowy (0,12%), a trzeci na przemysł motoryzacyjny (0,26%) i chemiczny (0,15%), przy jednoczesnym dość silnym negatywnym oddziaływaniu na unijny przemysł elektromaszynowy (-0,24%).

Pogłębione porozumienie w wariantcie „ograniczonym” może przynieść największy wzrost w gospodarce unijnej w transporcie morskim (0,55%), ubezpieczeniach (0,44%), sektorze budowlanym (0,31%), przetworzonej żywności (0,30%), transporcie lotniczym (0,30%), przemyśle motoryzacyjnym (0,24%), który stanowi 21% unijnego eksportu do Stanów, produkcji innych maszyn (0,40%), sektorze finansowym (0,23%) i wyrobach przemysłowych niesklasyfikowanych (0,69%), przy znaczącym spadku w przemyśle elektromaszynowym (-3,74%), metalowym (-0,71%) oraz zdecydowanie mniejszym w

²¹ *Impact Assessment Report on the future of the EU-US trade relations*, European Commission, Strasbourg, 12th March 2013, s. 32-37. Dodatkowe informacje na temat barier i taryf w transatlantyckim handlu oraz prognozy jego rozwoju po podpisaniu porozumienia o wolnym handlu można także znaleźć w dokumencie z 2009 r., *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment. An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV, Rotterdam 11th of December 2009, a także nowszej publikacji: *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*, Center for Economic Policy Research, London, March 2013, wraz z aneksem.

produkcji sprzętu transportowego (-0,17%). „Ambitny” wariant pogłębionego porozumienia może przynieść wzrost unijnej gospodarki w przemyśle motoryzacyjnym (1,54%) i innych maszynach (0,37%), transporcie morskim (0,99%), ubezpieczeniach (0,83%), przetworzonej żywności (0,57%), budownictwie (0,53%), transporcie lotniczym (0,44%), finansach (0,42%), produkcji chemicznej (0,37%), usługach biznesowych (0,25%), wyrobach przemysłowych niesklasyfikowanych (0,79%), przy drastycznym spadku produkcji w przemyśle elektromaszynowym (aż -7,28%), metalowym (-1,50%) i nieznacznym w produkcji sprzętu transportowego (-0,08%).²² W przypadku obu modeli zakłada się, że zmiany eksportu będą większe w Stanach Zjednoczonych (choć wyliczenia dla nich nie zostały podane w dokumencie Komisji Europejskiej) niż w UE.

Największe straty po stronie unijnej poniesie przemysł elektromaszynowy i elektroniczny skupiony głównie w Niemczech i Włoszech oraz częściowo Wlk. Brytanii. Prognozuje się, że porozumienie będzie miało za to pozytywne oddziaływanie na unijny przemysł motoryzacyjny.

Przemysł motoryzacyjny w UE

Unia Europejska jako całość nadal pozostaje największym na świecie producentem samochodów (w 2011 r. wyprodukowano w Unii 18,6 mln pojazdów – 22% globalnej produkcji – dwa razy więcej niż w Stanach Zjednoczonych) Przemysł motoryzacyjny przenosi się jednak coraz szybciej do krajów rozwijających się (Chiny w 2011 r. wyprodukowały 18 mln pojazdów, ta gałąź przemysłu rozwija się także w Indiach, Brazylii, Meksyku czy Turcji)²³. Rozwój sektora motoryzacyjnego w państwach rozwijających się jest zgodny z modelem rozwoju gospodarczego – unijny rynek motoryzacyjny jest w znacznej mierze nasycony, a poza nowymi państwami UE, własny samochód przestaje być w wielu państwach Unii wyznacznikiem statusu materialnego i prestiżu społecznego.

Centrami przemysłu motoryzacyjnego w UE są Niemcy, Hiszpania, Francja, Wlk. Brytania, Czechy, Włochy, Belgia i Słowacja (w Polsce produkcja samochodów sukcesywnie spada od 2008 r., kiedy powstało w naszym kraju rekordowe pod względem liczby egzemplarzy 991 tys. pojazdów, w 2011 r. było to 826 tys. pojazdów, a w 2012 r. już tylko 636 tys. samochodów). Należy zauważyć, że unijny sektor motoryzacyjny wciąż pozostaje chroniony 10% cłem – amerykański rynek motoryzacyjny pozostaje zdecydowanie bardziej

²² *Impact Assessment Report on the future of the EU-US trade relations*, European Commission, Strasbourg, 12th March 2013, s. 38-40.

²³ Por. *KPMG's Global Automotive Executive Survey 2013*, KPMG, 2013, <http://www.kpmg.com/KZ/ru/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Documents/KPMGs-Global-Automotive-Executive-Survey-2013.pdf>.

otwarty na import (o czym świadczy choćby różnica w ilości produkowanych i używanych w Stanach Zjednoczonych samochodów). Mimo ochrony unijni producenci aut znajdują się od kilku lat w kryzysie. Prezes koncernu Volkswagen AG Martin Winterkorn przewiduje, że w najbliższych latach w Europie zamkniętych zostanie około 10 fabryk samochodów. Do końca 2014 roku produkcję zakończyć ma pięć zakładów takich firm jak: Ford, Opel, koncern Peugeot-Citroen oraz Volvo. Szacuje się również, że w najbliższym roku 60% fabryk obniży moc produkcyjną do 70-80%. BMW planuje przeniesienie dużej części produkcji do Stanów Zjednoczonych.²⁴ Joerg Pohlman, główny menadżer tego projektu wskazał na rosnące koszty energii jako decydujący czynnik przeniesienia produkcji.

Stany Zjednoczone są także najważniejszym rynkiem eksportowym dla unijnych małych i średnich przedsiębiorstw. Porozumienie o wolnym handlu na pewno pomoże sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw w zwiększeniu eksportu swoich towarów i usług za Atlantyk – istnienie barier w naturalny sposób uprzywilejowuje duże podmioty, które posiadają zasoby finansowe i kadrowe pozwalające na pokonanie całej ścieżki proceduralnej. **Szczególnie problematyczne dla sektora MŚP są bariery administracyjne oraz regulacyjne.** Europejski sektor MŚP musi jednak zwiększyć swoją innowacyjność i konkurencyjność względem firm amerykańskich, które obecnie zdecydowanie wyprzedzają unijne firmy pod tym względem.

Zwolennicy podpisania TTIP podkreślają często wpływ umowy na **obniżenie cen produktów** (niewątpliwie pozytywny z punktu widzenia klientów), **szansę na zwiększenie efektywności i innowacyjności**, jak również **konkurencyjności**, **poprzez redukcję wewnątrz korporacyjnych kosztów.** Umowa o wolnym handlu może także stanowić impuls prorozwojowy nie oparty o zwiększenie wydatków publicznych, co w obecnej sytuacji finansowej państw Unii i Stanów Zjednoczonych nabiera szczególnego znaczenia.

TTIP niewątpliwie wzmocni relacje transatlantyckie i pozwoli na zwiększenie przewagi gospodarczej po stronie państw euroatlantyckich względem Chin, z którymi obecnie toczą się rozmowy przedstawicieli UE (równoległe wobec rozmów z państwami grupy ASEAN) dotyczące podpisania umowy w zakresie wzajemnej ochrony inwestycji, zapewnienia lepszego dostępu inwestorom unijnym do rynku chińskiego oraz podwyższenia standardów prawnych i regulacyjnych dla unijnych inwestorów w Chinach. Negocjacje mają się rozpocząć w czasie najbliższego szczytu UE-Chiny 21-22

²⁴ <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/be69a732-ab5a-11e2-8c63-00144feabdc0.html#axzz2ZrOQKzRn>.

listopada br. Komisarz UE ds. handlu Karel de Gucht stwierdził jednak, że w obliczu obecnej polityki gospodarczej władz w Pekinie nie widzi możliwości rozpoczęcia rozmów na temat strefy wolnego handlu²⁵.

Innowacyjność i konkurencja kosztowa

Porozumienie TTIP należy rozpatrywać głównie w kontekście innowacyjności i konkurencyjności gospodarek państw UE względem Stanów Zjednoczonych. Jest to tym bardziej istotne, że badania wskazują na niższą **względem przedsiębiorstw amerykańskich innowacyjność firm unijnych, która w połączeniu z wyższymi kosztami produkcji (w państwach UE-15)** – m.in. ze względu na rosnące koszty energii, może okazać w perspektywie liberalizacji handlu ze Stanami Zjednoczonymi znaczącym zagrożeniem dla gospodarek państw Unii. Należy pamiętać, że 13% wszystkich zatrudnionych w UE jest bezpośrednio lub pośrednio zależna od eksportu poza granice wspólnoty.²⁶ Zgodnie z szacunkami dzięki TTIP po obu stronach Atlantyku może powstać nawet 2 mln nowych miejsc pracy, jednakże, aby tak się stało i aby wzrost ten był równomierny u obu partnerów, potrzebne są głębokie zmiany strukturalne w państwach Unii.

Spośród 50 najlepiej rozwijających się firm na świecie 32 są amerykańskie, a tylko 6 pochodzi z państw UE.²⁷ 34,9% wydatków na badania i rozwój w grupie 1500 największych firm na świecie skupionych jest w Stanach Zjednoczonych, a jedynie 28,3% w całej UE.²⁸ W konkurencji z największymi amerykańskimi firmami, pod względem wydatków na badania i rozwój, równać się mogą jedynie innowacyjni pod względem technologicznym, procesowym i organizacyjnym niemieccy giganci jak Volkswagen Group, Siemens, przywoływane już BMW czy BASF (te cztery niemieckie koncerny przeznaczyły łącznie na badania i rozwój w 2011 r. ponad 16,86 mld EUR²⁹).

²⁵ <http://www.wnp.pl/wiadomosci/209238.html>.

²⁶ *Impact Assessment Report on the future of the EU-US trade relations*, European Commission, Strasbourg, 12th March 2013, s. 15.

²⁷ *EU R&D Scoreboard 2012*, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Luxembourg 2012, s. 35-36.

²⁸ *EU R&D Scoreboard 2012*, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Luxembourg 2012, s. 39. Coraz większa różnica technologiczna między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską opisana jest w przywołanym raporcie, por. s. 61-73.

²⁹ Obliczenia własne na podstawie: *EU R&D Scoreboard 2012*, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Luxembourg 2012, s. 84-85.

Dlatego porozumienie o wolnym handlu między UE i USA musi stanowić dla Unii impuls do prorozwojowych reform, które pozwolą europejskim firmom konkurować z przedsiębiorstwami zza oceanu. W rywalizacji o rynek amerykański udział wezmą na pewno podmioty z państw UE o najbardziej technologicznie i organizacyjnie zaawansowanym przemyśle oraz usługach – Niemcy, Szwecja, Austria, Holandia, Wlk. Brytania, Irlandia³⁰. Jednocześnie przedsiębiorstwa z państw o mniej konkurencyjnych gospodarkach najprawdopodobniej okażą się słabsze na rynku względem firm amerykańskich czy rozwijających się (także dzięki TTIP) firm niemieckich lub szwedzkich, co może przyczynić się do dalszego rozwarstwienia ekonomicznego w ramach UE. Istotnym czynnikiem wykorzystania potencjału płynącego z TTIP będzie także dostęp do kapitału, co w naturalny sposób wyeliminuje z konkurencji na transatlantyckim rynku część firmy z najbardziej zadłużonych państw UE. Stąd też należy z dystansem podchodzić do oficjalnych prognoz, mówiących o braku zagrożenia zwiększeniem dysproporcji w rozwoju gospodarczym w ramach UE na skutek implementacji TTIP³¹.

Jak już wskazano, istotnym czynnikiem dla konkurencyjności gospodarki amerykańskiej są niskie, w porównaniu z UE, ceny energii. W perspektywie porozumienia o wolnym handlu obecne różnice w cenach energii oraz kosztach pracy w Stanach Zjednoczonych i UE są niemożliwe do utrzymania.

W grupach towarów dominujących w eksporcie z UE do Stanów Zjednoczonych duże znaczenie dla kształtowania się kosztów produkcji i ceny produktu finalnego mają ceny energii elektrycznej i gazu, w których coraz większą przewagę zyskują Amerykanie, dlatego **kluczowe dla przedsiębiorstw z państw Unii będą ustalenia w kwestii polityki energetycznej i eksportu gazu ze Stanów Zjednoczonych do państw UE.** Warto podkreślić, że analizy Komisji Europejskiej zawierają ocenę skutków wprowadzenia TTIP na poziom emisji dwutlenku węgla, nie zawierają jednak gruntownego omówienia gospodarczych konsekwencji utrzymania różnicy w cenach energii elektrycznej i gazu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią. W latach 2005-2012 cena gazu dla przemysłu spadła w Stanach Zjednoczonych o 66%, kiedy w UE wzrosła o 35%, natomiast cena energii elektrycznej dla odbiorców przemysłowych spadła za

³⁰ Por. *EU Industrial Structure. Trends and Performance*, European Commission, Enterprise and Industry, Luxembourg 2011, s. 123.

³¹ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Gütersloh 2013, s. 26.

oceanem o 4% przy wzroście w Unii o 38%³². Cena gazu w Stanach Zjednoczonych w lipcu 2013 r. była trzykrotnie niższa niż średnia cena gazu w UE. Jego cena w Stanach Zjednoczonych w najbliższych dwóch latach powinna się kształtować na jeszcze niższym poziomie – nawet poniżej 100 USD/tys. m³, a LNG eksportowanego z USA na poziomie ok. 250 USD/tys. m³. **Właśnie niskie ceny gazu i energii leżą u podstaw decyzji o budowie swoich fabryk chemicznych w Stanach Zjednoczonych podjętych w ostatnim czasie przez takich potentatów jak niemiecki BASF czy norweska Yara.** Jednym z podstawowych postulatów Polski w kontekście TTIP powinno być zniesienie ograniczeń licencyjnych i wolny handel gazem między Stanami Zjednoczonymi, a UE, jak ma to miejsce w przypadku państw, z którymi Waszyngton podpisał umowy o wolnym handlu (choć także w tej grupie występują różnice w regulacjach³³). Można jednak wątpić, czy amerykański gaz rzeczywiście będzie eksportowany do Europy, jak opisują to niektórzy eksperci.³⁴ Eksport gazu miałby polepszyć bilans handlowy Stanów Zjednoczonych z UE (pogłębiając deficyt handlowy UE ze Stanami Zjednoczonymi w obszarze „paliwa i surowce”) oraz zmniejszyć uzależnienie gazowe Europy od Rosji. Władze amerykańskie będą jednak raczej dążyć (niezależnie od znaczącej pracy lobby gazowego, które chciałoby sprzedawać gaz do Europy) do poprawy bilansu handlowego poprzez eksport ze Stanów Zjednoczonych produkowanych za oceanem wyrobów gotowych, tańszych od europejskich ze względu na niższe koszty energii, a odznaczających się podobną, jeśli nie wyższą, jakością czy zaawansowaniem technologicznym. Jest to szczególnie prawdopodobne, w obliczu narastających od kilku lat głosów na temat zagrożeń ekonomicznych i strategicznych dla Stanów Zjednoczonych generowanych przez deficyt w obrotach handlowych. Różnice w cenach energii po obu stronach Atlantyku, zwłaszcza przy utrzymaniu obecnej unijnej polityki energetyczno-klimatycznej, mogą przyczynić się do zwiększenia skali relokacji fabryk z branż energo- i gazochłonnych z UE do Stanów Zjednoczonych.

Potencjalny wpływ TTIP na gospodarkę Niemiec

Wpływ TTIP na wymianę handlową między Polską a Stanami Zjednoczonymi dzieli się na bezpośredni (wymiana między dwoma krajami lub eksport ze Stanów Zjednoczonych do Polski i następnie reeksport towarów lub usług przez Polskę) oraz pośredni poprzez uczestnictwo Polski w łańcuchu produkcji i handlu. W drugim przypadku największe

³² D. Buchan, *Can shale gas transform Europe's energy landscape?*, Center for European Reform, London, July 2013, s. 2.

³³ <http://energy.gov/fe/services/natural-gas-regulation/how-obtain-authorization-import-and-export-natural-gas-and-lng#LNG>.

³⁴ <http://www.naturalgaseurope.com/eu-us-free-trade-agreement-gas-exports-to-europe>.

znaczenie mają oczywiście nasze relacje gospodarcze z Niemcami. Zwiększenie wymiany handlowej między Niemcami a Stanami Zjednoczonymi dzięki TTIP dotyczy w znacznej mierze obszarów gospodarki, w których kooperantami dla firm niemieckich są przedsiębiorstwa z Polski (m.in. przemysł maszynowy), jednakże dokładne prognozowanie wpływu zwiększenia się niemieckiego eksportu do Stanów Zjednoczonych na polską gospodarkę wydaje się problematyczne ze względu na podwójne zapośredniczenie prognozy (przewidywanie wpływu na polską gospodarkę trzeba oprzeć na uprzedniej prognozie wpływu porozumienia na gospodarkę niemiecką) oraz niestabilne w ostatnich latach otoczenie gospodarcze. Dlatego warto zarysować główne trendy i obszary o szczególnie dużym dla Polski potencjale.

Stany Zjednoczone są dla Niemiec drugim największym (po Francji) rynkiem eksportowym (86,8 mld EUR)³⁵ i czwartym (po Holandii, Chinach i Francji) źródłem importu (50,6 mld EUR). Wyroby przemysłowe stanowią 80% niemieckiego eksportu do Ameryki.³⁶ Dużą część importu ze Stanów Zjednoczonych i eksportu do nich stanowią transfery w ramach firm (*intra-firm*) – w 12 z 32 sektorów wskaźnik ten przekracza 30%³⁷, co wskazuje na bardzo mocne wzajemne powiązanie obu gospodarek wewnątrz sektorów i przedsiębiorstw. Podobnie większość wymiany pomiędzy całą UE a Stanami Zjednoczonymi odbywa się w ramach tych samych lub pokrewnych gałęzi przemysłu.

Amerykański deficyt handlowy w sektorze produkcji przemysłowej z Niemcami wyniósł w 2012 r. 62 mld USD³⁸ (112 mld USD z całą Unią i 498 mld USD globalnie³⁹). Oznacza to, że Niemcy odpowiadają za 55,3% amerykańskiego deficytu handlowego w sektorze przemysłowym z państwami unijnymi i 12,4% deficytu w tym segmencie w skali świata. Gospodarka niemiecka ze względu na mniejsze rozmiary rynku wewnętrznego, niż w

³⁵ *Foreign Trade. Ranking of Germany's trading partners in foreign trade*, Statistisches Bundesamt (Federal Statistical Office), Wiesbaden, 19th July 2013, https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/ForeignTrade/TradingPartners/Tables/OrderRankGermanyTradingPartners.pdf?__blob=publicationFile.

³⁶ G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*, IFO Institut, Munich, February 2013, s. 3.

³⁷ G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US*, IFO Institut, Munich, February 2013, s. 3.

³⁸ E.H. Preeg, *A U.S.-EU Free Trade Agreement: Far Reaching Opportunities for U.S. Economic and Foreign Policy Interests with Technology-Intensive Manufacturing at Center Stage*, Manufacturers Alliance for Productivity and Innovation, April 2013, s. 4.

³⁹ E.H. Preeg, *A U.S.-EU Free Trade Agreement: Far Reaching Opportunities for U.S. Economic and Foreign Policy Interests with Technology-Intensive Manufacturing at Center Stage*, Manufacturers Alliance for Productivity and Innovation, April 2013, s. 2.

przypadku Stanów Zjednoczonych, nakierowana jest na eksport. Wejście w życie porozumienia (w wariantcie taryfowym lub pogłębionej liberalizacji) będzie skutkowało wzrostem wymiany handlowej Niemiec ze Stanami Zjednoczonymi i częściowo Japonią oraz Chinami (wzrost eksportu) przy jednoczesnym spadku obrotów z Francją, Wlk. Brytanią, Włochami, Hiszpanią, Portugalią, Grecją i Irlandią (w badaniu nie wyszczególniono Polski czy Czech), a także zmniejszeniem obrotów z państwami grupy BRICS⁴⁰.

Realizacja umowy TTIP w dowolnym wariantcie powinna doprowadzić do zmniejszenia stopy bezrobocia w Niemczech zapewniając od 44 tys. do 180 tys. nowych miejsc pracy u naszych zachodnich sąsiadów⁴¹. Z drugiej strony przewiduje się znaczące zwiększenie eksportu ze Stanów Zjednoczonych m.in. w sektorze rozwiniętego w Niemczech przemysłu motoryzacyjnego, co może negatywnie oddziaływać na niemiecką gospodarkę. Duże wyzwanie dla konkurencyjności niemieckiej gospodarki stanowi transformacja energetyczna (*Energiewende*) oraz związany z nią wzrost kosztów energii.

Polska a TTIP

Wymiana gospodarcza między Polską a Stanami Zjednoczonymi wyniosła w 2012 r. 6,7 mld EUR (8,6 mld USD) – import 5,0 mld USD, eksport 3,6 mld USD⁴². Polski eksport do Stanów Zjednoczonych wynosi 1,06% całego unijnego eksportu do tego kraju. Wartość eksportu do Stanów Zjednoczonych jest niższa niż do Szwecji, do której polski eksport sięgnął w 2012 r. poziomu 3,8 mld EUR.⁴³ Polska od lat niezmiennie notuje deficyt w bilansie handlowym ze Stanami Zjednoczonymi – w 2007 r. wyniósł on 1,40 mld USD, w 2008 r. 2,12 mld USD, w 2009 r. 0,96 mld USD, w 2010 r. 1,60 mld USD, w 2011 r. 1,10 mld USD, a w ubiegłym roku 1,43 mld USD⁴⁴.

⁴⁰ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Gütersloh 2013, s. 14-16.

⁴¹ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Gütersloh 2013, s. 38-39, 41.

⁴² R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 34.

⁴³

http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/CH_obr_handlu_zagranicznego_og_wg_krajow_12m_2012.pdf.

⁴⁴ R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 34.

W polskim eksporcie do Stanów Zjednoczonych, który w 2012 r. stanowił 2% całości naszego eksportu, dominują maszyny i urządzenia mechaniczne (37,8%), sprzęt transportowy – samochody, samoloty, statki i współdziałające urządzenia transportowe (15,2%), metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych (6,7%) oraz gotowe artykuły spożywcze (5,8%)⁴⁵. W przypadku eksportu podzespołów sektora lotniczego, większość stanowi wymiana handlowa w ramach amerykańskich firm działających w Polsce. Najistotniejsza dla dwustronnych relacji jest wymiana w obszarze usług, a także działalność inwestycyjna amerykańskich firm w Polsce (w 2011 r. 5% wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce pochodziło ze Stanów Zjednoczonych – ok. 9,6 mld USD, a wliczając amerykańskie inwestycje zapośredniczone przez filie firm w Europie Zachodniej całkowitą ich wartość ocenia się na 20 mld USD⁴⁶).

Import do Polski ze Stanów Zjednoczonych w 2012 r. kształtował się na poziomie 3,9 mld EUR (8. miejsce wśród źródeł importu). Dominują w nim maszyny i urządzenia mechaniczne (31,5%), sprzęt transportowy – samochody, samoloty, statki i współdziałające urządzenia transportowe (18%), produkty przemysłu chemicznego i pokrewne (13,8%), przyrządy i aparatura (9,9%)⁴⁷. Wymienione kategorie produktów objęte są niskimi stawkami celnymi.

Polska zgodnie z badaniami IFO znajduje się nieznacznie powyżej średniej pod względem potencjalnie odniesionych korzyści na transatlantyckim porozumieniu o wolnym handlu w wariancie obniżenia stawek celnych (0,30% przy średniej 0,27% i odchyleniu standardowym wynoszącym 0,13%), lecz poniżej średniej w przypadku głębokiej liberalizacji (3,73% wobec średniej 4,95% i przy odchyleniu standardowym na poziomie 1,95%).⁴⁸ W wyniku umowy, zależnie od wariantu porozumienia, ma powstać w Polsce od 23 do 43 tys. nowych miejsc pracy.⁴⁹

⁴⁵ R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 20.

⁴⁶ R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 16.

⁴⁷ R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 18.

⁴⁸ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Gütersloh 2013, s. 22,24.

⁴⁹ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Gütersloh 2013, s. 38-39, 41.

Bezpośrednie skutki dla Polski zawarcia TTIP w średnim i długim terminie szacowane są na 20-30% wzrostu obrotów handlowych.⁵⁰ **Dotychczasowe efekty dla unijnej, a także polskiej gospodarki, zawarcia porozumienia o wolnym handlu między UE a Koreą Południową⁵¹ pozwalają na optymizm w kwestii zwiększenia się wymiany handlowej Polski ze Stanami Zjednoczonymi oraz być może polepszenia bilansu handlowego między naszymi państwami. Dużą szansę stanowią będzie niewątpliwie otwarcie nowych możliwości dla amerykańskich inwestycji zagranicznych w Polsce, których poziom w przeliczeniu *per capita* jest u nas niższy niż w Czechach czy na Węgrzech (ich wzrost byłby tym korzystniejszy, że większość produkcji amerykańskich firm w Polsce zorientowana jest na eksport). Oczywiście **kluczowe pozostaje pytanie o atrakcyjność inwestycyjną Polski, czyli państwową sferę regulacyjną i administracyjną, wysokość podatków** (zwłaszcza w kontekście pogarszającej się sytuacji budżetu państwa) i **przejrzystość systemu podatkowego oraz kurczące się w Polsce rezerwy wzrostu.****

TTIP stanowi również szansę dla małych i średnich polskich firm, które dotychczas rezygnowały z walki o amerykański rynek ze względu na ryzyka i bariery regulacyjne. Umowa może ułatwić dywersyfikację geograficzną polskiego eksportu, zrównoważenie roli korporacji transnarodowych we wzajemnych stosunkach gospodarczych oraz zwiększyć eksport usług do Stanów Zjednoczonych, który w 2012 r. wyniósł 1,83 mld USD i skupia się na usługach transportowych, biznesowo-księgowych i badawczych.⁵²

Przewyciężenie barier pozataryfowych w handlu, które utrudniają polskim małym i średnim firmom wejście na rynek amerykański obok eksportu do UE surowców energetycznych oraz produkcji i sprzedaży produktów spożywczych (w tym genetycznie modyfikowanej żywności) należy do najistotniejszych dla Polski zagadnień dotyczących TTIP.

TTIP rodzi zagrożenia dla polskiej produkcji rolnej – głęboka liberalizacja handlu w obszarze produktów rolnych i spożywczych będzie bardziej korzystna dla Stanów Zjednoczonych niż państw UE, w tym oczywiście znaczącego producenta żywności

⁵⁰ R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 29.

⁵¹ *Rok obowiązywania Umowy o Wolnym Handlu między Unią Europejską a Republiką Korei*, w: K. Pęczak, *Biuletyn Informacyjny WPHiI w Seulu*, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Seulu, Seul, wrzesień 2012, s. 3.

⁵² R. Gurbiel, *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2013, s. 37.

jakim jest Polski. Na zagadnienie to zwrócił ostatnio uwagę minister rolnictwa Stanisław Kalemba.⁵³ W interesie Polski leży zablokowanie głębokiej liberalizacji handlu artykułami rolnymi i spożywczymi, a także importu do UE żywności zmodyfikowanej genetycznie.

Polski rząd niestety nie stworzył mechanizmu szerokich konsultacji społecznych, które ułatwiłyby zebranie informacji i opinii od polskich przedsiębiorców i związków branżowych na temat efektów TTIP. Rozesłana do polskich przedsiębiorców ankieta poświęcona barierom i ograniczeniom w działalności na terenie Stanów Zjednoczonych spotkała się odzewem jedynie 37% grupy badanej – 14 firm (co oznacza, że pytania skierowano jedynie do nie więcej niż 38 przedsiębiorstw). Trudno uznać to badanie za rzeczywistą analizę potrzeb polskich przedsiębiorców w zakresie ich działalności w Stanach Zjednoczonych.

Podsumowanie i wnioski:

- 1) **Umowa o wolnym handlu pomiędzy UE a Stanami Zjednoczonymi największy pozytywny impuls gospodarczy przyniesie najbardziej rozwiniętym ekonomicznie i zaawansowanym technologicznie państwom Unii. Może to doprowadzić do pogłębienia różnic i rozwarstwienia w UE, zwłaszcza w obliczu nierozwiązanych problemów związanych z zadłużeniem wielu państw strefy euro.**
- 2) **Różnice w cenach energii po obu stronach Atlantyku, zwłaszcza przy utrzymaniu obecnej unijnej polityki energetyczno-klimatycznej, mogą przyczynić się do zwiększenia skali relokacji przemysłu pomiędzy UE a Stanami Zjednoczonymi.** Pierwsze przykłady takich działań obserwujemy już obecnie.
- 3) **Polska najprawdopodobniej stanie się beneficjentem TTIP, zarówno pośrednio – poprzez współpracę gospodarczą z Niemcami, jak też bezpośrednio.**
- 4) **W wyniku umowy zwiększy się wolumen amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w UE, Polska powinna stać się ważnym celem amerykańskich inwestycji.** Skala amerykańskich inwestycji w Polsce w dużej mierze zależy będzie od zmian w polskim otoczeniu regulacyjnym i administracyjnym oraz średnio- i długoterminowych prognoz ekonomicznych dla Polski.

⁵³ <http://www.wnp.pl/wiadomosci/209697.html>.

- 5) Do najważniejszych z perspektywy Polski obszarów negocjacji TTIP należą:
- a) **eksport surowców energetycznych ze Stanów Zjednoczonych do UE;**
 - b) **zmniejszenie lub zniesienie barier pozataryfowych, które utrudniają firmom z sektora MŚP wejście na rynek amerykański;**
 - c) liberalizacja handlu produktami spożywczymi (w tym żywnością genetycznie modyfikowaną).
- 6) W celu pełnego wykorzystania przez Polskę potencjału leżącego w umowie należy:
- a) **możliwie szybko (do I kwartału 2014 r.) przygotować państwową strategię wykorzystania potencjału płynącego z TTIP,** m.in. poprzez akcję promocyjno-informacyjną wśród amerykańskich firm oraz Polonii amerykańskiej na temat korzyści z inwestowania w Polsce (reklama stref ekonomicznych i Polski jako miejsca do inwestowania) oraz zebranie i analizę danych od polskich przedsiębiorców na temat głównych barier w wejściu na rynek amerykański;
 - b) **wprowadzić zmiany w dziedzinie regulacji biznesu i funkcjonowania administracji, zwiększające atrakcyjność inwestycyjną Polski na tle innych państw UE** (ze szczególnym uwzględnieniem regionu Europy Środkowej).