

Materiał Konfederacji Lewiatan

Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP)

Grudzień 2014

I. Wprowadzenie

Środowisko przedsiębiorców od początku popiera inicjatywę zawarcia ambitnego Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) i oczekuje silnego zaangażowania politycznego zarówno po stronie Unii Europejskiej (UE), jak i Stanów Zjednoczonych (USA). Z punktu widzenia biznesu umowa handlowa z USA to nie tylko naturalna konsekwencja globalizacji, ale przede wszystkim szansa na zniesienie anachronicznych barier pomiędzy gospodarkami, których wspólna wartość szacowana jest na ponad 50% światowego PKB.

Priorytetem członków Konfederacji Lewiatan, poza zniesieniem taryf celnych, już i tak relatywnie niskich, jest ułatwienie dostępu do rynku amerykańskiego poprzez zbliżenie ram regulacyjnych po obydwu stronach Atlantyku. W dłuższej perspektywie nie tylko bowiem obniżenie kosztów eksportu, ale przede wszystkim wzajemne uznawanie uzgodnionych na wysokim poziomie standardów oraz tańszy dostęp do źródeł energii zachęci sektor prywatny do większych inwestycji i wchodzenia na rynek amerykański.

Z uwagi na bardzo szeroki zakres negocjowanych zagadnień, Konfederacja Lewiatan nie wypracowała szczegółowego stanowiska w sprawie TTIP. Zarówno jednak nasi członkowie reprezentujący pracodawców konkretnych sektorów¹, jak i BUSINESSEUROPE, największa organizacja pracodawców europejskich, której Lewiatan jest aktywnym członkiem, zidentyfikowali najważniejsze z punktu widzenia przedsiębiorców obszary. Zaliczyć do nich należy zniesienie taryf celnych oraz obniżenie barier administracyjnych, w tym m.in. wzajemne uznawanie wyników badań klinicznych, zbliżenie systemów specyfikacji technicznej czy ułatwienie dostępu do rynku zamówień publicznych USA.

¹ Polski Związek Przemysłu Kosmetycznego, Polski Związek Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego, Polski Związek Pracodawców Motoryzacji i Artykułów Przemysłowych.



II. Uwagi szczegółowe zgłoszone przez sektory

Poniżej przykłady postulatów zgłoszonych przez przedstawicieli poszczególnych sektorów.

Przemysł kosmetyczny

Konfederacja Lewiatan zrzesza **ponad 80 firm** działających w branży kosmetycznej w Polsce. Krajowy przemysł kosmetyczny, jako największą korzyść z zawarcia porozumienia z USA, wskazuje **zniesienie barier pozataryfowych** utrudniających dostęp polskich firm do amerykańskiego rynku. Jednym z kluczowych postulatów jest **ujednoczenie definicji produktu kosmetycznego**, która aktualnie stanowi główną barierę.

Definicja produktu kosmetycznego w USA jest bardzo wąska i obejmuje jedynie podstawowe produkty pielęgnacyjne (nawilżające i natłuszczające), produkty do mycia, do makijażu i produkty perfumeryjne. Produkty posiadające działanie aktywne (w tym produkty ochrony przeciwsłonecznej i inne produkty zawierające filtry UV) mające w UE status produktów kosmetycznych, mają w USA status leków OTC (sprzedawanych bez recepty). W konsekwencji podlegają innemu ustawodawstwu, oznakowaniu, wymaganiom w zakresie GMP itd. Różnicowanie definicji produktu kosmetycznego w UE i USA powoduje, że przedsiębiorcy sektora kosmetycznego w UE nie są w stanie eksportować większości (75-80%) produktów kosmetycznych do USA. Jedynie w przypadku harmonizacji definicji produktu kosmetycznego dysproporcja ta zostanie zniesiona, a eksport produktów kosmetycznych do USA ulegnie znaczącemu zwiększeniu.

Kolejne postulaty dotyczą **wzajemnej uznawalności substancji, harmonizacji metod badań i testów** oraz **ujednoczenia i uproszczenia wymogów etykietowania**.

Przemysł farmaceutyczny

Ujednoczenie wymagań regulacyjnych pomiędzy UE a USA stanowi również jeden z głównych postulatów Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego, członka **Konfederacji Lewiatan** zrzeszającego **ponad 20 firm** produkujących leki generyczne i biopodobne w Polsce.

Dla producentów leków 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. Taki program znacznie zmniejszyłby koszty prac badawczych nad nowymi lekami poprzez **ograniczenie wymogu przeprowadzania podwójnych tekstów 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 aplikacji**, co zwiększyłoby przejrzystość procesu, jego szybkość oraz prawdopodobieństwo pomyślnego przejścia procesu.



LEWIATAN

Sektor energii

Europie, a także Polsce, potrzeba nowych kierunków pozyskiwania surowców energetycznych (w szczególności gazu). Dostaw, które będą bezpieczne, niezawodne i poprawią dotychczasową pozycję handlową Europy w stosunku do importerów surowców energetycznych. W perspektywie średnio- i długoterminowej TTIP oferuje interesujące możliwości **rozszerzenia zewnętrznego sposobu pozyskiwania energii**.

Wysokie ceny energii w Europie to istotna kwestia wpływająca na konkurencyjność biznesu. Stąd też wszelkie działania, które mogą doprowadzić do wyrównania cen z konkurentami działającymi poza Europą, są dla nas istotne. Popieramy stworzenie kluczowych zasad funkcjonowania transparentnego, konkurencyjnego i nie dyskryminującego globalnego rynku energii. TTIP mógłby stanowić podwaliny określenia zasad stworzenia i funkcjonowania takiego rynku. W pierwszej kolejności należy **wyeliminować istniejące zakazy i ograniczenia eksportowe po stronie amerykańskiej** oraz **uprościć proces uzyskania licencji do funkcjonowania na tym rynku**. Pozwoliłoby to nie tylko zdywersyfikować kierunki dostaw surowców energetycznych na rynku europejskim, ale również zapewnić niższe ceny i dostęp do rynku amerykańskiego dla firm europejskich, w tym polskich, zainteresowanych inwestycjami za oceanem.

Sektor MŚP

Według danych statystycznych GUS polskie małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) tworzą trzy czwarte produktu krajowego brutto, lecz jedynie 30% z nich decyduje się na eksport produktów.² Jest to konsekwencja nie tylko **ograniczeń rynkowych**, ale przede wszystkim **regulacyjnych**. TTIP ma szansę wprowadzić szereg ułatwień dla wymiany handlowej pomiędzy UE a USA, z których skorzysta w pierwszej kolejności właśnie sektor MŚP.

Dla MŚP w szczególności trudnym jest rozpoznanie środowiska na zagranicznym rynku, w tym wypadku na rynku amerykańskim, np. sprawdzanie czy ten sam wymóg techniczny obowiązuje w dwóch różnych stanach, na jakich warunkach i w jakim terminie zaczyna obowiązywać. Dlatego pewność prawna, **przejrzystość legislacyjna i łatwy dostęp do informacji** jest kluczowy z punktu widzenia firm chcących rozszerzyć swoją działalność na rynek amerykański. Liczymy, że negocjatorzy **rozdziału poświęconego MŚP** wezmą pod uwagę tę kwestię i potraktują ją w sposób priorytetowy, bowiem jest to zagadnienie horyzontalne.

TTIP powinien również ułatwić i zharmonizować **procedury celne**. Kolejnym problemem bowiem na jaki napotykają eksporterzy europejscy są **wysokie i zróżnicowane opłaty** nakładane na produkty wprowadzane na rynek amerykański. Przykładowo 32% cła na produkty tekstylne

² „Raport o stanie sektora MŚP w Polsce”, PARP, 2011r.





LEWIATAN

(koszulki) przyczynia się do znaczącego wzrostu ceny eksportowanego produktu, a co za tym idzie obniżenia jego konkurencyjności na rynku docelowym.

Z kolei skomplikowane **procedury celne** stanowią dodatkowy koszt i istotne utrudnienie administracyjne we wprowadzeniu produktu do obrotu. Konieczność wykupywania dodatkowego ubezpieczenia, podwójne kontrole celne oraz zróżnicowane reguły określania państwa pochodzenia dodatkowo komplikują dostęp do rynku USA.

Z punktu widzenia MŚP równie istotne jest także opisane wcześniej **zniesienie barier pozacelnych**. Podwójne pozwolenia, różne definicje produktów i zróżnicowane obowiązki dystrybutorów stanowią aktualnie jedne z głównych blokad dla przedsiębiorców.

III. Przejrzystość negocjacji

Państwa członkowskie zdecydowały się powierzyć Unii Europejskiej kompetencję w zakresie prowadzenia polityki handlowej i inwestycyjnej. W konsekwencji to Komisja Europejska reprezentuje UE podczas negocjacji bilateralnych porozumień w ramach udzielonego jej każdorazowo mandatu.

Wokół TTIP od miesięcy narastają niebezpieczne mity. Krytycznie wobec umowy wypowiadają się głównie organizacje pozarządowe i związki zawodowe. Jeden z najczęściej podnoszonych argumentów to brak przejrzystości negocjacji. Jako przedstawiciele biznesu zdajemy sobie sprawę z delikatnej materii jaką stanowi tajemnica negocjacji. Całkowite ujawnienie strategii negocjacyjnej wiązałoby się bowiem ze **znacznym obniżeniem szans wynegocjowania ambitnego porozumienia**.

W reakcji na rosnącą presję społeczną, europejski negocjator zdecydował się na bezprecedensowy krok **opublikowania mandatu negocjacyjnego**. Konfederacja Lewiatan postrzega tę decyzję jako dowód na prowadzenie negocjacji w możliwie otwarty sposób oraz gotowość do otwartej debaty ze społeczeństwem. Jednocześnie z zadowoleniem przyjmujemy fakt, że KE systematycznie publikuje podsumowanie kolejnych rund negocjacyjnych i organizuje **spotkania z zainteresowanymi podmiotami**. Takie konsultacje pomagają negocjatorom w dostosowaniu stanowiska do rzeczywistych potrzeb rynku.

Warto również zwrócić uwagę na prowadzone stale **konsultacje społeczne** dotyczące różnych zagadnień TTIP. Przykładem jest ankieta skierowana głównie do unijnych małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Dotyczy ona dostępu do amerykańskiego rynku i ma na celu doprecyzowanie barier na jakie napotykają przedsiębiorcy tego sektora w dostępie do amerykańskiego rynku.

member of  BUSINESS EUROPE



Konfederacja Lewiatan
ul. Zbyszka Cybulskiego 3
00-727 Warszawa

tel. (+48) 22 55 99 900
fax (+48) 22 55 99 910
lewiatan@konfederacjalewiatan.pl
www.konfederacjalewiatan.pl

NIP 5262353400
KRS 0000053779
Sąd Rejonowy dla
m.st. Warszawy w Warszawie
XIII Wydział Gospodarczy KRS





LEWIATAN

Biorąc pod uwagę nasilającą się negatywną kampanię społeczną, niezmiernie istotnym jest **wykazanie konkretnego postępu w negocjacjach**, jak również **wymiernych korzyści ekonomiczno-społecznych** płynących z zawarcia ambitnej umowy pomiędzy dwoma największymi gospodarkami świata. Widzimy również korzyści płynące ze wzmocnionej roli Grupy Doradczej, której członkowie powinni mieć możliwość konkretnego wkładu do procesu negocjacyjnego.

Jako przedstawiciele środowiska biznesowego staramy się również być aktywni w dyskusji społecznej i przedstawiać argumenty za podpisaniem ambitnego porozumienia. Między innymi w tym celu BUSINESSEUROPE, największa europejska organizacja przedsiębiorców, zorganizowała pod koniec września w Brukseli debatę prasową pomiędzy przedstawicielami KE i biznesu oraz organizacjami pozarządowymi sprzeciwiającymi się umowie. Perspektywa pracodawców na korzyści płynące z zawarcia porozumienia była również tematem panelu prowadzonego przez przedstawicieli Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego podczas tegorocznego EFNI w Sopocie.

member of  BUSINESSEUROPE



Konfederacja Lewiatan
ul. Zbyszka Cybulskiego 3
00-727 Warszawa

tel.(+48) 22 55 99 900
fax (+48) 22 55 99 910
lewiatan@konfederacjalewiatan.pl
www.konfederacjalewiatan.pl

NIP 5262353400
KRS 0000053779
Sąd Rejonowy dla
m.st. Warszawy w Warszawie
XIII Wydział Gospodarczy KRS

