



SENAT RP

## ZAPIS STENOGRAFICZNY

---

---

---

**Wspólne posiedzenie**  
Komisji Gospodarki Narodowej (228.)  
oraz Komisji Spraw Unii Europejskiej (127.)  
w dniu 21 kwietnia 2015 r.

VIII kadencja

---

Porządek obrad:

1. Transatlantyckie partnerstwo w sprawie handlu i inwestycji (TTIP) – szansa czy zagrożenie dla Polski?

(Początek posiedzenia o godzinie 15 minut 07)

(Posiedzeniu przewodniczy przewodniczący Komisji Gospodarki Narodowej Marek Ziółkowski)

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Proszę państwa, jest już godzina 15.00, ale nie ma prelegentów... O, właśnie wchodzi.

Dzień dobry, proszę państwa. Chciałbym przeprosić za kilka minut opóźnienia, ale niektórych gości nie chciano wpuścić przez bramki Senatu i dlatego nastąpiło opóźnienie.

Chciałbym serdecznie powitać wszystkie zaproszone osoby, pana ministra, państwa profesorów prelegentów, panią doktor Magdalenę Słok-Wódkowską, która będzie zaraz mówiła.

Chciałbym powiedzieć, że jest to bardzo interesujące posiedzenie. Nie ma ono w tej chwili żadnego dalszego ciągu legislacyjnego, niemniej dotyczy niezwykle istotnej dla Polski, a także Europy, kwestii, mianowicie Transatlantyckiego Partnerstwa w sprawie Handlu i Inwestycji.

Porządek obrad, zgodnie z harmonogramem, będzie następujący: najpierw chciałbym poprosić o prezentację panią doktor Magdalenę Słok-Wódkowską, która zajmuje się tymi sprawami w Senacie, potem panią profesor Elżbietę Czarną, która zaraz tutaj wejdzie, i pana profesora Jerzego Menkesa. Oczywiście po każdym takim wystąpieniu rząd, czyli pan minister Dycha, którego już witałem, wraz ze swoimi współpracownikami, będzie je komentował, wypowiadał się całościowo. Potem oczywiście otworzymy dyskusję.

Witam zatem wszystkich gości, witam obecnych tu europarlamentarzystów, a także państwa senatorów.

Proszę bardzo, Pani Magdaleno. *The floor is yours.*

### **Główny Specjalista w Dziale Spraw Unii Europejskiej w Biurze Spraw Międzynarodowych i Unii Europejskiej w Kancelarii Senatu Magdalena Słok-Wódkowska:**

Dzień dobry. Witam państwa.

Państwo senatorowie są do mnie pewnie najbardziej...

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Przepraszam, nie powiedziałem jeszcze o jednej sprawie. To jest posiedzenie dwóch komisji Senatu, Komisji Spraw Unii Europejskiej, którą reprezentuje pan wice-

przewodniczący Wojciechowski, i Komisji Gospodarki Narodowej. Pan senator Edmund Wittbrodt niestety zachorował i nie mógł być na tym ważnym posiedzeniu.

Proszę bardzo, Pani Magdaleno.

### **Główny Specjalista w Dziale Spraw Unii Europejskiej w Biurze Spraw Międzynarodowych i Unii Europejskiej w Kancelarii Senatu Magdalena Słok-Wódkowska:**

Dziękuję bardzo.

Chciałbym króciutko przedstawić, o czym mówimy, trochę zabierając pracę panu ministrowi, ale mam nadzieję, że dzięki temu pan minister będzie mógł bardziej skoncentrować się na roli i stanowisku Polski w negocjacjach.

Mówimy o Transatlantyckim Partnerstwie w sprawie Handlu i Inwestycji. Na początek kilka słów o tym, dlaczego Unia Europejska... Bo tak naprawdę to Unia Europejska prowadzi politykę handlową w imieniu wszystkich państw członkowskich; już od dawna jest to wyłączna kompetencja Unii Europejskiej. Od momentu podpisania traktatu z Lizbony także kwestie inwestycyjne należą do tych kwestii, w przypadku których Unia Europejska ma wyłączną kompetencję. W praktyce oznacza to, że to Komisja Europejska jest głównym negocjatorem w imieniu wszystkich państw członkowskich. Państwa członkowskie tylko ją wspierają. Rząd – jak rozumiem – ma w tym swój udział, aczkolwiek negocjatorzy Unii Europejskiej to negocjatorzy wyznaczeni przez Komisję. Głównym negocjatorem jest komisarz do spraw handlu, wcześniej to był Karel De Gucht, teraz Cecilia Malmström; to oni prowadzą negocjacje z Departamentem Handlu Stanów Zjednoczonych w tym przypadku. Nie ma możliwości, żeby Polska robiła to samodzielnie – warto to podkreślić – i też nie jest... Tak się dzieje od dawna, nie jest to wymysł z ostatnich lat.

Czy TTIP jest szczególną umową? I tak i nie. Jest umową szczególną ze względu na partnera, a nie ze względu na to, co w tym porozumieniu ma być zawarte; to w żaden sposób nie ma być porozumienie szczególne pod tym względem. Takich umów Unia Europejska zawarła ponad czterdzieści. Większość tych umów to umowy stowarzyszeniowe, których częścią jest z reguły – w zasadzie zawsze – część dotycząca strefy wolnego handlu i liberalizacji usług. Od 2009 r. włącza się do tych negocjacji także kwestie

inwestycyjne, aczkolwiek na razie jedynie dwie umowy zostały już wynegocjowane, ale jeszcze nie podpisane; są to umowy z Kanadą i z Singapurem.

Jak powiedziałam, większość tych umów to umowy stowarzyszeniowe. Takie umowy stowarzyszeniowe z reguły są zawierane z państwami słabszymi i gorzej gospodarczo rozwiniętymi niż Unia Europejska, chociaż oczywiście można znaleźć wyjątki i także państwa rozwinięte... Jeśli chodzi o tylko i wyłącznie utworzenie strefy wolnego handlu – to są ostatnie lata – z państwami wysoko rozwiniętymi, to jedyna taka umowa, która już weszła w życie, w 2011 r., to umowa z Koreą.

Wynegocjowane zostały umowy z Kanadą... Umowa z Kanadą jest szczególnie istotna. Wszyscy bardzo się przyglądają tej umowie jako... Spodziewamy się, że będzie ona pewnym wzór, jeśli chodzi o TTIP. Umowa z Singapurem jest bardzo podobna do umowy z Koreą, ale już zawiera tę część inwestycyjną.

Równoległe z negocjacjami ze Stanami Zjednoczonymi trwają negocjacje z Japonią i otwarte negocjacje jeszcze z kilkoma państwami, ale to już nie są tak duże i zaawansowane negocjacje.

Warto wspomnieć, że równoległe, niezależnie od części handlowej, Unia Europejska w ubiegłym roku rozpoczęła negocjacje z Chinami umowy jedynie o popieraniu i ochronie inwestycji zagranicznych, czyli unijnego tak zwanego BIT, dwustronnej umowy o popieraniu inwestycji.

Skąd się biorą te negocjacje? Jak wygląda mandat negocjacyjny? Oczywiście Komisja nie negocjuje w próżni prawnej i nie ma pełnej dowolności prowadzenia negocjacji. Zakres negocjacji w przypadku Unii Europejskiej jest określany przez Radę, która udziela Komisji mandatu negocjacyjnego. Taki mandat został udzielony decyzją z czerwca 2013 r. Z powodu bardzo licznych protestów, że mandat jest tajny, został on ujawniony w październiku 2014 r. Wcześniej został już ujawniony nielegalnie. Mandat określa ramy prawne działania Komisji Europejskiej.

Co się znajduje w mandacie? Są trzy podstawowe obszary negocjacji: tak zwany dostęp do rynku, ustanowienie wspólnych regulacji w celu zmniejszenia barier pozataryfowych; to jest ta niesłychanie kontrowersyjna część... Dostęp do rynku wiąże się przede wszystkim ze zniesieniem ceł, głównie na towary przemysłowe, ale w tym przypadku także rolne. Duże kontrowersje wzbudzają wspólne regulacje mające na celu zmniejszenie barier pozataryfowych, bo chodzi o stworzenie mechanizmu wypracowywania wspólnych regulacji przede wszystkim technicznych, które by powodowały, że jeżeli coś jest dopuszczone na jednym rynku, to automatycznie jest też dopuszczone na drugim.

Rozumiem, że pani profesor powie kilka słów na ten temat i powie też o tym, jak to się przekłada na efekty ekonomiczne.

Stany i Unia planują stworzenie wspólnych reguł pochodzenia; jest to niesłychanie istotne pod względem globalnym, dlatego że powinno to wyznaczyć pewien standard określania reguł pochodzenia towarów. Oczywiście przewidziane są też: przepisy dotyczące liberalizacji usług, łatwiejsze licencjonowanie, klauzula największego uprzywilejowania, natomiast wprost wyłączone zostały usługi publiczne – warto to podkreślić, dlatego że obawy co do

włączenia usług publicznych bardzo często pojawiają się w debacie publicznej – i usługi audiowizualne, na wniosek Francji, która wprost powiedziała przed przyjęciem mandatu, że jest to warunkiem wyrażenia przez nią zgody. W mandacie negocjowania zawarto także standardowe reguły dotyczące ochrony i popierania inwestycji, reguły dotyczące zamówień publicznych, ochrony własności intelektualnej. Wiele kontrowersji budzi pytanie o to, czy zostały wyłączone kwestie dotyczące na przykład GMO czy środków fitosanitarnych. I tak, i nie. To znaczy, one nie zostały wprost wyłączone, bo to jest element dostępu do rynku, jednak w mandacie wielokrotnie jest podkreślane, że Unia nie powinna zgadzać się na przepisy, które mogłyby stanowić zagrożenie dla standardu ochrony środowiska, ochrony zdrowia, dla standardów prawa pracy obowiązujących w Unii Europejskiej. Czyli państwa członkowskie zgromadzone w Radzie nie zgadzają się na zawarcie w umowie tego typu postanowień.

Pojawia się też problem przejrzystości negocjacji. Bardzo wiele mówi się o tym, że ta umowa jest tak niebezpieczna, dlatego że jest negocjowana tajnie. I znowu pojawia się pytanie o to, czy jest to coś specyficznego tylko i wyłącznie dla tej umowy. Myślę, że ona po prostu budzi dużo większe zainteresowanie niż inne umowy tego typu.

Generalnie o negocjacjach umowy ze Stanami Zjednoczonymi i tak wiemy dużo więcej niż o innych negocjacjach, na przykład o negocjacjach z Kanadą czy o toczących się równoległe negocjacjach z Japonią, w przypadku których Komisja nie publikuje praktycznie żadnych dokumentów bez wymuszenia tego przez opinię publiczną.

Negocjacje umów handlowych z reguły są bardzo dyskrecyjne, chociaż oczywiście negocjatorzy mają dostęp do informacji. Mam nadzieję, że nasz rząd też ma dostęp do tych informacji.

Tak jak powiedziałam, wyjątkiem było ujawnienie mandatu negocjacyjnego w październiku 2014 r.; to nie jest standardem Unii, to jest coś ponad... Przeprowadzono także konsultacje społeczne, te najgłośniejsze, dotyczące systemu rozstrzygania sporów na linii inwestor – państwo oraz ochrony inwestycji. Odbłyło to się w ten sposób, że były konsultacje internetowe i każdy mógł zgłosić swoje spostrzeżenia na ten temat, odpowiedzieć na zestaw pytań przygotowanych przez Komisję.

Komisja podejmuje też wiele innych inicjatyw. Publikuje coś co określiła mianem *fact sheets*; są to krótkie notatki informacyjne w języku angielskim – dwie, trzy strony – na temat kwestii budzących największe kontrowersje. Najnowsze opublikowane, jakie znalazłam, dotyczą na przykład pestycydów, chemikaliów, dostępu do rynku... A pójdziem krok dalej jest publikacja wyjściowych propozycji Unii Europejskiej w niektórych dziedzinach, oczywiście już po tym, jak zostały one położone na stole negocjacyjnym. Jeśli chodzi o ciekawe propozycje w tym zakresie, to na przykład dostępna jest *position paper*, propozycja dotycząca regulacji wzajemnych standardów, została opublikowana informacja na temat odbywanych spotkań. Powołano też grupę roboczą, która ma być informowana... Częściowo udostępniono informacje członkom Parlamentu Europejskiego, ale – jak rozumiem – o tym, jak to funkcjonuje, pewnie łatwiej będzie wypowiedzieć się parlamentarzystom.

W najbliższy czwartek ma się odbyć też forum interesariuszy. Każdy zainteresowany może się zgłosić i przedstawić swoje opinie. Problemem jest to, że będzie to miało miejsce w Nowym Jorku. Ktoś, kto chciałby zabrać głos w tej sprawie, musiałby się zarejestrować.

Jaki jest w tej chwili stan negocjacji? Dotychczas odbyło się osiem rund negocjacyjnych, ostatnia zakończona runda odbyła się w lutym bieżącego roku. Jednak sytuacja jest taka, że kolejna runda trwa teraz, rozpoczęła się w poniedziałek i ma potrwać do piątku. Jest to runda, która odbywa się w Nowym Jorku. Nie ma dotychczas informacji o tym, co się będzie działo podczas tej rundy, poza właśnie forum interesariuszy.

Do tej pory nie było informacji o zakończeniu jakiegokolwiek części negocjacji. Należy się spodziewać, że dopóki w takich negocjacjach nie zostało wszystko wynegocjowane, dopóty wszystko jest jeszcze otwarte. Komisja informuje o tym, że nastąpiła wymiana stanowisk, w niektórych przypadkach stworzono teksty zawierające propozycje obu stron i wskazano rozbieżności. Określono priorytety i wrażliwe obszary dla stron.

Jeszcze ostatnia kwestia. Pierwotnie negocjacje te miały zostać zakończone do 2014 r. Oczywiście to były bardzo optymistyczne szacunki. W tej chwili mówi się o tym, że uda się je zakończyć w 2016 r., ale tak naprawdę trudno powiedzieć, w jakim stopniu jest to realne.

Mam nadzieję, że to jakoś przedstawia, w jakim miejscu, jeśli chodzi o TTIP, jesteśmy w tej chwili. Z mojej strony to wszystko. Jeśli będą jakieś pytania, to oczywiście z przyjemnością na nie odpowiem. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

Proponuję, żeby teraz nastąpiły prezentacje. Pytania możemy zgrupować później... Pani profesor Elżbieta Czarna z Instytutu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGH.

Pani Profesor, proszę bardzo.

### **Profesor w Instytucie Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej Elżbieta Czarna:**

Ślicznie dziękuję.

Proszę państwa, będę mówiła o TTIP i o kontekście handlowym, przy czym ten kontekst handlowy zostanie szerzej określony niż tylko w odniesieniu do TTIP.

Po pierwsze będę mówiła o Unii Europejskiej jako uczestniku w ogóle procesów regionalnych i globalnych dotyczących liberalizacji różnych form współpracy międzynarodowej. Potem będę mówiła o potencjalnym wpływie... Wicie państwo, na razie nie ma umowy, więc trudno mówić o szczegółach wpływu TTIP na handel, jednak z różnych wcześniejszych informacji, z danych dotyczących statystyk handlowych można wyciągnąć różne wnioski i tak będę robić, w szczególności będę mówić o efekcie przesunięcia handlu.

Proszę państwa, kiedy w kontekstach handlowych mówi się o integracji gospodarczej, to mówi się o dwóch efektach, ekonomiści od razu mają na myśli dwie strony integracji: efekt kreacji handlu, prostsza forma, prostszy skutek integracji gospodarczej... Kiedy likwidujemy cła, to oczywiście ludzie, także przedsiębiorstwa, kupują więcej po niższych cenach, więc tworzy się handel, czyli pojawia się efekt kreacji handlu.

Zwykle z przesunięciem handlu jest trochę trudniej. Chodzi o to, że kiedy zawieramy porozumienie regionalne, czyli o liberalizacji handlu z państwem, które nie jest mistrzem świata, nie jest najlepszym producentem w skali światowej, to tego mistrza świata – tego, kto pozostaje na zewnątrz – nadal obowiązują cła. Oczywiście wtedy możemy mieć do czynienia z sytuacją, w której w danym kraju, owszem, towary są tańsze, niż byłyby w przypadku, gdyby ten kraj sam je produkował, ale droższe, niż te, które kupilibyśmy na wolnym rynku globalnym, bo najefektywniejszy producent światowy pozostaje poza porozumieniem o liberalizacji handlu. Wtedy mówimy o przesunięciu handlu od producenta najefektywniejszego w skali światowej do tego, który jest najefektywniejszy w skali danego porozumienia regionalnego, w którym jest zliberalizowany handel. Oczywiście pytamy: czy polski eksport nie ucierpi na likwidacji ograniczeń handlu ze Stanami Zjednoczonymi? To jest ten potencjalny efekt przesunięcia. Będę się posługiwała narzędziami statystycznymi, a także tą wstępną informacją.

Proszę państwa, zaczynam od informacji na temat liberalizacji współpracy gospodarczej. Oczywiście najprostszą i najbardziej zdroworoządkową formą to liberalizacja niedyskryminacyjna, generalnie można uznać, że prawie jedyna obowiązująca – przede wszystkim w ramach klauzuli najwyższego uprzywilejowania – i oznaczająca, że jeżeli przyznajemy jakieś przywileje, dajemy jakiś stopień liberalizacji wejścia na nasz rynek, jakkolwiek by on był, to dajemy go wszystkim partnerom handlowym.

Z liberalizacją dyskryminacyjną mamy do czynienia w sytuacji, w której przyznajemy przywileje tylko części partnerów. W tym przypadku wyjątkowe traktowanie wiąże się z porozumieniami regionalnymi, czyli chodzi o to, co zazwyczaj w Polsce nazywamy integracją gospodarczą. W tle jest taka idea: kraje, które się integrują, to są często naturalni partnerzy gospodarczy, którzy chcą mieć ze sobą bliższe związki handlowe czy gospodarcze w ogóle; chcemy im to umożliwić. Taki wyjątek dopuszczono po II wojnie światowej, jak rozwijano niedyskryminacyjną liberalizację handlu w skali światowej, i ten wyjątek bardzo dynamicznie się rozwinął. Tak naprawdę w tej chwili procesy regionalizacji czy procesy integracji gospodarczej obejmują cały świat.

Oczywiście liberalizacja może być dwu- i wielostronna. O wielostronnej mówimy wtedy, kiedy mamy do czynienia z wieloma podmiotami. Z dwustronną jest tak, że umowa z Unią zawsze może być uznana za umowę dwustronną, jeśli Unia Europejska jest traktowana jako partner zbiorowy; wtedy jest to umowa dwustronna. Oczywiście regionalna i globalna nie wymagają wielkiego wyjaśnienia, choć zauważcie państwo, że współpraca atlantycka może zostać uznana za współpracę regionalną, jeśli podstawą określenia regionu będzie nie geografia, tylko pewna wspólnota

wartości, wspólnota dotycząca zasad współpracy, pewnych standardów współpracy; wtedy wymiana transatlantycka, także związana z systemem bezpieczeństwa tworzonego z udziałem między innymi Stanów Zjednoczonych, również wspomnianej wcześniej Kanady, może zostać uznana za regionalną.

Proszę państwa, to chyba ostatni wstępny slajd. Mówimy o umowie, TTIP, która utworzy strefę wolnego handlu – tego się oczekuje – połączoną z tak zwaną integracją gospodarczą.

To, co państwo widzicie w nawiasach, te trzy pierwsze określenia, to określenia Światowej Organizacji Handlu, które odwołują się do anglojęzycznych nazw tych właśnie form integracji gospodarczej. Zauważcie państwo, że przedmiotem zainteresowania Światowej Organizacji Handlu tak naprawdę są tylko procesy integracji gospodarczej do tego momentu. Strefa wolnego handlu – informacyjnie – to likwidacja ceł między państwami, które przystępują do strefy, i pozostawienie zewnętrznych barier celnych, takich jak są, narodowych. Unia celna to unifikacja ceł w kontaktach ze światem zewnętrznym i oczywiście ich likwidacja w obrębie porozumienia.

Nie mylmy integracji gospodarczej z integracją, o której mówiłam wcześniej, integracją regionalną. Nazwy „integracja gospodarcza” użyłam tutaj za WTO. *Economic integration agreement* to tak naprawdę liberalizacja handlu usługami. Dlaczego to się nazywa integracją gospodarczą? Myśl w tle jest taka: liberalizacja handlu usługami wymaga dużo większych, dużo głębszych powiązań między państwami niż handel towarami. Handel towarami, wiecie państwo, polega na tym, że jest kontener i przewozimy... A kiedy świadczymy usługi w skali międzynarodowej, to jedną z form może być obecność przedsiębiorstwa świadczącego usługi w jakimś kraju za granicą. I w tym momencie wykraczamy poza handel. Taki stan wymaga dużo większego zintegrowania, stąd taka nazwa umów zawierających porozumienia o wolnym handlu usługami. Dalej jest wspólny rynek, który do elementów dotyczących handlu towarami dodaje swobodę przepływu czynników produkcji. I wreszcie – wcześniej mówiono o unii gospodarczej – jest także, proszę państwa, unifikacja polityk gospodarczych, choć pewne elementy tej unifikacji możecie państwo zauważyć już w przypadku unii celnej, bo jeśli się zastanowicie nad tym, co to znaczy, że likwidujemy cła w kontaktach między państwami członkowskimi i ujednocimy taryfy celne... Jeśli pomyślimy o tym, co ma być produktem, to dojdziemy do wniosku, że produktem jest pewna porównywalność konkurencyjności dóbr z różnych państw. I ta porównywalność często wymaga dostosowań także w szeroko pojętej polityce gospodarczej; chodzi o to, żeby na przykład nie było pewnej nieczystej konkurencji – nie wiem – podatkami czy opłatami ze strony różnych państw członkowskich. A unia gospodarcza już *expressis verbis* mówi o ujednocianiu polityki gospodarczej. Jeśli chodzi o unię monetarną, to tak naprawdę ten element został dodany, jak się pojawiła strefa euro i jak zaczęła istnieć bardzo rozbudowana i wysoko rozwinięta rzeczywista unia monetarna.

Teraz, proszę państwa, pokażę państwu kilka liczb. Mam nadzieję, że to nie będzie tylko nudna wyliczanka. Zacznę od najbardziej ogólnych informacji. Od początku

członkostwa jest wymiana handlowa Polski ze Stanami Zjednoczonymi. Co można zauważyć?

Po pierwsze, można zauważyć, że mamy dodatnie saldo bilansu handlowego z Amerykanami. Eksport jest generalnie trwale większy od importu. Co to dla nas znaczy? To może być dla nas wskazówka, że więcej sprzedajemy Amerykanom, niż od nich kupujemy, więcej pieniędzy dostajemy, niż wydajemy. Bilans handlowy jest stale dodatni. Zauważcie państwo, że zwracam większą uwagę na eksport rosnący od 2008 r., czyli praktycznie nawet w czasie kryzysu gospodarczego, kiedy handel na świecie zmniejszył się o 21%, nasz eksport do Stanów nie ucierpiał. To znaczy, że oczywiście wartość tego eksportu i importu jest taka, jaka jest, ale nie tracimy tamtejszego rynku niezależnie od barier handlowych.

Po drugie, proszę państwa, popatrzmy na to, jakim partnerem dla Polski są Stany Zjednoczone. Jak spojrzycie państwo na 2004 r., to zauważycie, że w przypadku eksportu zaczęliśmy od prawie 12,5%, czyli bardzo duży udział w naszym eksporcie pozaunijnym, na rynki trzecie, w przypadku których nie ma preferencji wynikających ze swobodnego dostępu do jednolitego rynku europejskiego.

Zauważcie też państwo, że od 2010 r... No nie, zbyt optymistycznie. W ciągu ostatnich trzech lat udział Stanów Zjednoczonych wzrasta. Jak popatrzymy na cały okres, to zauważymy, że myśmy najpierw, na początku członkostwa, przedstawiali się z kontaktów z resztą świata na kontakty wewnątrz Unii Europejskiej, a teraz wracamy także do kontaktów zewnętrznych. Zauważcie państwo, że w przypadku importu Stany Zjednoczone są dużo mniejszym partnerem Polski, niewiele ponad 5%, poza tym pierwszym rokiem, w którym import ze Stanów Zjednoczonych stanowił powyżej 6% polskiego importu z rynków pozaunijnych. Te wielkości się utrzymują.

Teraz, proszę państwa, przechodzimy do największego wątku badania. Będę się przyglądać towarom, które są najbardziej chronione na rynku unijnym, patrząc, jak Polska się lokuje w ich eksporcie do Unii Europejskiej, i porównywać to z pozycją Stanów Zjednoczonych na tym rynku, a także na rynkach zewnętrznych. Wychodzę z założenia, że jeżeli Polska miałaby tracić na TTIP, to po pierwsze, traciłaby w tych segmentach, które w tej chwili są – powiedzmy – naszymi specjalnościami eksportowymi, po drugie, to oczywiście musiałyby być produkty, w przypadku których handel ze Stanami zostanie zliberalizowany. Wtedy nie wystarczy zobaczyć, jak ten handel wygląda dziś, kiedy jest ograniczony, ale warto byłoby porównać pozycję Polski w handlu z krajami innymi niż Unia Europejska, bo w tym przypadku i Polska, i Stany prawdopodobnie napotykają podobne bariery handlowe. Dopiero wtedy będzie jako tako widać, czego możemy się spodziewać.

Proszę państwa, tutaj widzicie państwo dwadzieścia produktów, które są obłożone najwyższymi cłami w Unii Europejskiej. To jest w ogóle przyczynek do historii pod tytułem „Światowa Organizacja Handlu obniża cła” i te cła stają się nieznaczące. Jak popatrzycie państwo na te dwadzieścia produktów, to zobaczycie, że średnie cła w Unii Europejskiej wahają się od prawie 60% w przypadku kakao... w przypadku zbóż jest to 16%. To są dość potężne cła.

Więszymi literami wymieniono sześć branż, w przypadku których polski eksport do Unii Europejskiej jest elementarnie znaczący; granica to mniej więcej 1%. Na następnym slajdzie zobaczycie państwo, że to troszeczkę spada poniżej tego 1%. Tak naprawdę to jest sześć branż, które mogą nas interesować, w przypadku których możemy szukać zagrożenia ze strony Stanów Zjednoczonych: tytoń, produkty mleczarskie, mięso i podroby, dwa typy odzieży – dziana i nie – oraz różne przetwory spożywcze.

Tu są udziały. Znowu większymi literami zostały wypunktowane branże istotne z punktu widzenia Polski. Oczywiście jak porównacie państwo wiersze, to zauważycie, że wszędzie Polska ma większy udział w eksporcie do Unii Europejskiej niż Amerykanie, przy czym należy mieć w pamięci to, że Amerykanie są konfrontowani z barierami celnymi, które małe nie są, z tymi możliwie największymi barierami handlowymi, więc w przypadku tytoniu i różnych produktów spożywczych można uznać, że Amerykanie mogą być dla nas groźni, kiedy bariery znikną.

Proszę państwa, teraz popatrzymy na te same branże i na udziały Polski i Stanów w handlu na rynkach trzecich. Co widać? Potwierdza się teza, że w przypadku produkcji tytoniu możemy mieć kłopoty, kiedy zostanie zawarte TTIP, natomiast w przypadku produktów mlecznych niekoniecznie, bo mamy dość dobrą pozycję, także w przypadku mięsa i podrobów. Z tym że powinna nam się też zapalić czerwona lampka, ponieważ nasza pozycja wcale nie jest taka super, bo przynajmniej część naszego eksportu do Rosji i na Ukrainę, więc nie jest to eksport pewny, stabilny, jest to eksport wysokiego ryzyka. W przypadku innych produktów, w przypadku odzieży raczej jesteśmy lepsi od Stanów, ale też to nie jest ich cel. I ostatnia branża, czyli różne produkty spożywcze. Radzimy sobie równie dobrze jak oni, z zachowaniem proporcji skali, więc generalnie też – pod warunkiem że nie jest to eksport tylko na te rynki, o których mówiłam, te politycznie niestabilne – może być nieźle.

Proszę państwa, ostatnie, co chciałabym pokazać, to spojrzenie z innej strony. Patrzyliśmy na najwyższe cła unijne, popatrzymy na nasze specjalności eksportowe. Przy czym patrzę na trzy główne specjalności eksportowe. Największe udziały w polskim handlu z Unią Europejską to... Jak państwo popatrzycie – tu znowu jest dwudziestka – to zauważycie grupy, o których już wcześniej mówiłam, więc w ogóle nie będę o nich wspominać, tylko skoncentruję uwagę na tych trzech, pamiętając o tym, że wśród dwudziestu naszych hitów eksportowych są te w tej chwili najbardziej chronione.

Jak widać w tej kolumnie, średnie cła unijne na te produkty, w których najbardziej się specjalizujemy... Znowu mówię „najbardziej się specjalizujemy”, bo w statystykach jest to polski handel, ale oczywiście to nie muszą być przedsiębiorstwa, które są polską własnością, bo statystyki handlowe nie oddzielają narodowości właścicieli firm, tylko lokalizację firm. Oczywiście rozumiecie państwo, że to przynajmniej nieco deformuje ten obraz. Są trzy branże zaawansowane technologicznie. Widać wyraźnie, że Polska jest w nich mocna, jeśli chodzi zarówno o eksport do Unii, jak i o eksport do całego świata. Pamiętajcie państwo, że większościowy udział w polskim eksporcie ma Unia

Europejska, więc oczywiście ten eksport do całego świata jest silnie obciążony tą dużą wielkością udziału w eksporcie do Unii. Pierwsze spostrzeżenie: nasze hity eksportowe nie są bardzo mocno chronione.

Kolejny slajd. Patrzymy teraz tylko na nie. Widzicie już państwo tylko indeksy, oznaczenia, a nie nazwy tych branż. Porównujemy teraz nasz eksport i pozycję Stanów Zjednoczonych w eksporcie do Unii Europejskiej i w eksporcie na cały świat. Widzicie państwo udziały i zmiany udziałów. Co widać? Widać, że przede wszystkim maszyny nielektryczne, mechaniczne i reaktory to branża, w której Amerykanie są bardzo mocni, więc jest to dla nas jakieś zagrożenie. Może się także okazać, że w tej branży, w której mamy maszyny elektryczne, Amerykanie też są dla nas konkurentami, jeśli idzie o pojazdy, to jest ta branża. Znowu nie jest to rynek, na którym mamy jakąś gigantyczną przewagę, dlatego że eksport amerykański do Unii Europejskiej może być obciążony barierami handlowymi.

Generalnie robiłam podsumowanie po kawałku, więc zwracałam uwagę na to, że przesunięcie handlu będzie ograniczone, ale może być problem z tytoniem, a z drugiej strony może być problem zwłaszcza z tymi dwiema branżami; przypominam, że chodzi o maszyny mechaniczne, elektryczne, w przypadku których Amerykanie mają silną pozycję na rynku światowym. Oczywiście to jest pewien przyczynek do historii.

Jeśli państwo będziecie mieli pytania i będę potrafiła na nie odpowiedzieć, to bardzo chętnie to zrobię. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo, Pani Profesor.

Proszę bardzo pana profesora Menkesa o następną prezentację.

### **Kierownik Katedry Prawa Międzynarodowego i Organizacji Międzynarodowych w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej Jerzy Menkes:**

Proszę państwa, kwestia rozstrzygnięcia sporów inwestycyjnych związanych z ochroną inwestycji zagranicznych w TTIP, w reżimie, którego się można spodziewać, czyli sporów arbitrażowych inwestor – państwo, jest jedną z najbardziej kontrowersyjnych, spornych, politycznych kwestii w umowie. Dlaczego? Wydaje się, że dlatego, że stosunek do arbitrażu gospodarczego wyraża nastawienie ideologiczne. Argumenty stron są od lat znane i tak naprawdę dyskusja przypomina spór o karę śmierci. To znaczy, nie można się spodziewać żadnego naukowego, poważnego, nowego argumentu.

Na pytanie o to, dlaczego arbitraż w obrocie międzynarodowym, odpowiedź jest podobna, jak w przypadku obrotu krajowego. Jak państwo wiecie, podmioty gospodarcze wołają w sporach gospodarczych arbitraż od sądów powszechnych. Powody są bardzo proste. Powód pierwszy to szybkość postępowania; arbitraż jest szybszy niż po-

stępowanie przed sądem powszechnym. Drugi argument. Arbitraż jest mniej sformalizowany w rozumieniu, a więc bardziej kompetentny od sądów powszechnych w rozumieniu procesów gospodarczych. To się nie zmienia na płaszczyźnie międzynarodowej. Te same argumenty przemawiają zarówno za arbitrażem międzynarodowym, jak i za arbitrażem krajowym.

Jeżeli chodzi o niechęć do arbitrażu w przypadku TTIP, to ta niechęć łączy obie strony oceanu, to znaczy w Stanach Zjednoczonych jest tak samo surowa krytyka – Pocan w projekcie ustawy domaga się niedopuszczenia do rozstrzygnięcia sporów między inwestorem a państwem za pomocą arbitrażu ISDS; to jest ten skrót – jak po naszej stronie oceanu, gdzie na przykład minister gospodarki Niemiec mówi, że w stosunkach między państwami cywilizowanymi, patrz Unia Europejska i Stany Zjednoczone, taki arbitraż nie ma uzasadnienia.

Jeśli chodzi o doświadczenia, to na stanowisko amerykańskich parlamentarzystów wpływa chociażby spór toczony przez kanadyjskiego inwestora farmaceutycznego z Kalifornią, a na stanowisko na przykład Niemiec spór operatora branży elektrycznej Vattenfall z Niemcami, sprawa dotyczy landu Hamburg.

Z czym wiążą się te obawy? Mówiąc najkrócej z tym, że w przypadku arbitrażu inwestycyjnego nie będzie możliwa ochrona takich interesów jak zdrowie publiczne, jak środowisko, jak prawa człowieka. Krótko mówiąc z tym, że państwo, korzystając ze swojego władztwa, może chronić je lepiej niż w sytuacji, w której inwestor będzie mógł się skarżyć na wyłączenie bezpośrednie czy pośrednie.

Dodatkowym, niewskazywanym tak powszechnie argumentem przeciwko ISDS jest obawa, że wprowadzenie tego mechanizmu powoduje pewien rodzaj istotnego uprzywilejowania inwestora zagranicznego w stosunku do podmiotu krajowego. Niewątpliwie jest to, że lepiej korzystać z arbitrażu, będąc podmiotem zagranicznym, niż być zmuszonym do korzystania z sądu powszechnego, będąc podmiotem krajowym w sporach.

Najprościej mówiąc, arbitraż międzynarodowy polega na tym, że na podstawie dwustronnej umowy inwestycyjnej, handlowej, rozbudowanej przewiduje się, że w przypadku rozstrzygnięcia sporów strony zwrócą się o postępowanie arbitrażowe. Może to wynikać bezpośrednio z umowy łączącej dwa państwa, ale może też wynikać – Polska przećwiczyła to w przypadku Eureko – z klauzuli najwyższego uprzywilejowania, kiedy było przeniesienie...

Tak jak mówiła pani doktor Słok, nowe jest to, że obawa inwestorów w przeszłości dotyczyła relacji... Nie użyję tutaj zwrotu ministra Gabriela dotyczącego stosunków państwa cywilizowanego z państwem niecywilizowanym. Ale klasyczne BIT – począwszy od 1959 r., od BIT między Republiką Federalną Niemiec a Pakistanem – dotyczyły państw rozwijających się, państw słabo rozwiniętych, państw wysoko rozwiniętych.

Zmiana w tej chwili... to znaczy CETA, TTIP czy partnerstwo transpacyficzne to umowy tego typu między porównywalnymi wysoko rozwiniętymi partnerami, co również można uznać za argument przeciwko arbitrażowi, mówiąc, że w tych państwach ochrona własności, ochrona inwestorów, ochrona praw człowieka jest na bardzo wyso-

kim, porównywalnym poziomie. A więc ochrona inwestora nie jest może tak konieczna, jak w przypadku państwa o nieprzewidywalnym systemie prawnym.

Jakie są wady międzynarodowego arbitrażu handlowego, które nie podlegają wątpliwości? Pierwszą i zasadniczą wadą jest nieprzewidywalność wyroków. Proszę państwa, jest oczywiste, że ktoś, kto idzie do adwokata ze swoją sprawą i pyta się, co prawo mówi na ten temat, nie chce wykładu z prawa. Chce pewnej przewidywalności wyroku, chce się dowiedzieć, jak w podobnych sprawach orzekają sądy. I to jest możliwe, to jest istotą przewidywalności w demokratycznym państwie prawnym. Z racji różnych składów arbitrażowych i braku możliwości apelacyjnej nie ma tego w przypadku międzynarodowego arbitrażu handlowego. A więc niewątpliwą wadą arbitrażu jest jego nieprzewidywalność.

Kolejną wadą międzynarodowego arbitrażu handlowego są wątpliwości co do bezstronności arbitrów. Przypomnę podnoszone przez stronę polską nieoficjalnie zarzuty wobec profesora Schwebla w przypadku arbitrażu Eureko czy podnoszone bardziej dyskretnie przez stronę amerykańską zarzuty wobec szwajcarskiego arbitra w arbitrażu Iran – Stany Zjednoczone. Nie oceniam, w jakim stopniu były to zasadne zarzuty; chodzi mi o to, że takie zarzuty są podnoszone. To jest jeden z czynników, który zwiększa niechęć do arbitrażu.

Gdzie jest Polska w tym wszystkim? Polska jest w takiej sytuacji, że ma BIT ze Stanami Zjednoczonymi i z Kanadą. Oba BIT przewidują arbitraż, więc dla Polski samo prowadzenie arbitrażu nie jest niczym nowym. Za chwilę dojdę w pewnym zakresie do omówienia tego, co można przypuszczać o arbitrażu TTIP, i wtedy dojdę do omawiania tego, czy jest coś nowego. A więc dla Polski to nie jest obniżenie poziomu ochrony, jeżelibyśmy o tym obniżeniu poziomu mówili.

Pamiętajmy o jeszcze jednej kwestii. Jeżeli nie spory inwestor – państwo, to jakie? Warto pamiętać o tym, że poprzednikiem sporów w reżimie inwestor – państwo były spory państwo – państwo. A więc to nie jest tak, że inwestor jest swoście skazany na sąd powszechny, może korzystać z ochrony swojego państwa macierzystego. I w przypadku tego sporu państwo – państwo, kiedy państwo reprezentuje inwestora, należy sobie zadać pytanie, czy akurat pozycja Stanów Zjednoczonych w tym sporze między państwami jest znacznie słabsza niż pozycja państwa polskiego w sporze przed arbitrażem, w sporze inwestycyjnym. Może się okazać, że to nie jest poziom marzeń.

Proszę państwa, oczywiście to, co zrobię w tej chwili, może budzić pewne wątpliwości, a mianowicie będę wyrażał pewne uzasadnione przypuszczenia odnośnie do tego, co będzie w przypadku ISDS w TTIP. Po pierwsze, nie mam pewności, że to będzie, a po drugie nie mam pewności, że będzie TTIP, a więc są to mniej lub bardziej oficjalne przecieki, mniej lub bardziej oficjalne analizy. Z tych analiz wynika, że w przypadku – tak to nazwijmy – powszechnego standardu sporów inwestor – państwo w arbitrażu międzynarodowym, arbitrażu prowadzonego w reżimie UNCITRAL i Banku Światowego, są pewne dwa modele arbitrażowe. Umowa TTIP, po pierwsze, bardzo precyzyjnie określi standard równego i sprawiedliwego traktowania. W prze-



ciekach projektu są fragmenty poświęcone precyzyjnemu określeniu tego, co jest równym i sprawiedliwym traktowaniem. Dotychczas to równe i sprawiedliwe traktowanie w umowach BIT było klauzulami generalnymi, a w tym przypadku dochodzimy do pewnej precyzji prawnej, a więc precyzja zapewnia z jednej strony lepszą ochronę inwestora, a z drugiej strony lepszą ochronę interesu państwa; chodzi o określenie tego, czego się można spodziewać.

Po drugie, proszę państwa, wydaje się, że w TTIP zostanie wprowadzona możliwość apelacji w przypadku ISDS. Dotychczas specyfiką postępowań ISDS było postępowanie jednoinstancyjne bez możliwości jakiegokolwiek apelacji. Wydaje się, że zgodnie z oczekiwaniami w TTIP uwzględni się apelacje w przypadku ISDS.

Dalej. Bardzo istotną regulacją, jeśli chodzi o ISDS w TTIP, będzie lista arbitrów. A więc aneksem do porozumienia ma być lista arbitrów, która oczywiście będzie zmieniana, ale będą to stali arbitrzy, w przypadku których będzie możliwość monitorowania zarówno ich kariery wstecznej, jak i działalności bieżącej, a więc na przykład możliwość sprawdzenia, kogo reprezentują kancelarie, których są partnerami. Na dodatek to usztywnienie listy arbitrów powinno przynieść większą pewność, przewidywalność, oszczędność.

Kolejna, proszę państwa, kwestia wiąże się ze standardem równego i sprawiedliwego traktowania. Mianowicie wydaje się, że zostanie potwierdzona swoboda regulacyjna państw w odniesieniu do podstawowych wartości. Mało tego, przewidywane jest wprowadzenie ciała, które będzie funkcjonować po wejściu w życie TTIP i uzgadniać poglądy stron, poglądy Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Wydaje się, że jest to interesujące.

Kolejną, proszę państwa, bardzo ważną kwestią z punktu widzenia Polski – jesteśmy w sali Senatu – jest kwestia zakazu importowania standardów poprzez klauzulę najwyższego uprzywilejowania. To jest dość sprytny manewr. Wspomniałem o tym, mówiąc o Eureka i o tym, że okazało się, że Eureka ma prawo do arbitrażu na podstawie innej umowy. Proszę państwa, w dość znanej sprawie Philip Morris przeciwko Australii związanej z opakowaniami papierosów. Philip Morris pozwał Australię do arbitrażu międzynarodowego, wykorzystuje Ukrainę do tego... TTIP ograniczy tę pomostowość, czyli da bezpieczeństwo obrotu.

Na koniec jeszcze bardzo ciekawy pomysł, który wprowadza do TTIP pewne rozwiązania z zakresu procedury cywilnej, a mianowicie przewiduje się możliwość odrzucenia pozwów oczywiście bezzasadnych, a więc chodzi nie tylko o rozstrzygnięcie, które polega na oddaleniu pozwu, ale o rozwiązanie, które polega na odrzuceniu pozwu oczywiście bezzasadnego. W odniesieniu do interesu państwa, do bezpieczeństwa obrotu możliwość wstępnej oceny zasadności pozwu, uniemożliwienie gry pozwami i sporami oraz wykorzystania niepokoju w obrocie wydają się bardzo interesujące i dość bezpieczne.

Zbliżam się już do końca. Wydaje się również – ale to nie jest pochodna TTIP – że TTIP utwierdzi brak przejrzystości dotychczasowego postępowania arbitrażowego, to znaczy, że zdejmie z postępowania arbitrażowego poufność. Oczywiście, proszę państwa, miejmy świadomość tego, że na przykład w polskim postępowaniu arbitrażowym przed

Krajową Izbą Gospodarczą arbitraż pomiędzy polskimi podmiotami nie jest jawny. Więc to, że dotychczas arbitraż nie był jawny, nie był przejrzysty, nie jest jakimś spiskiem światowy, tylko jest to pewien stan. Jednak w tej chwili, z powodu uzasadnionych oczekiwań społecznych, należy się spodziewać – w tym kierunku idą prace światowe – że ten arbitraż stanie się przejrzysty.

Oczywiście można sobie zadać pytanie: czy państwa będą szczególnie zachwycone tym, że arbitraż stanie się przejrzysty? Nie do końca jestem przekonany co do tego, czy w przypadku wielu spraw arbitrażowych to inwestor chciałby poufności arbitrażu, czy to może państwo byłoby zainteresowane poufnością arbitrażu. Nie do końca jestem pewien, czy gdyby na stole pojawił się komplet dokumentów związanych z arbitrażem przeciwko Republice Czeskiej, dotyczącym telewizji Nova, to szczególne problemy emocjonalne miałby inwestor, czy może miałyby je Republika Czeska. Podobnie nie jestem przekonany, czy gdyby na stole znalazł się komplet dokumentów dotyczących arbitrażu pomiędzy Saar Papier a Polską, to akurat największe problemy miałby Saar Papier, a nie Polska.

Ale generalnie, jeżeli jest wątpliwość, że coś... Jest stary termin, którego używano w odniesieniu do traktatu z Maastricht, mówiący o negocjacjach w zamkniętym w pokoju przy szczelnie zasłoniętych kotarach. Wydaje się, że można by przyjąć pewien model protestancki – tak go nazwijmy – zgodnie z którym należy żyć tak, nie trzeba było się wstydzić sąsiadów i nie trzeba było zasłaniać okna kotarą. Więc może międzynarodowemu arbitrażowi handlowemu dobrze zrobi to, że świat będzie mógł zaglądać przez okna.

Ostatnie zdanie. Jak państwo się domyślicie, jestem zwolennikiem międzynarodowego arbitrażu gospodarczego dlatego, że jestem zwolennikiem sprawnego postępowania w rozstrzyganiu sporów wszelkiego typu, szczególnie gospodarczych. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

Chciałbym jeszcze raz podziękować pani profesor Elżbiecie Czarny, tudzież panu profesorowi Jerzemu Menkesowi.

Są dwa podstawowe elementy: ograniczanie barier i problem arbitrażu, zwłaszcza w stosunkach inwestor – państwo.

Następnym punktem miało być – tutaj zwracam się do pana ministra Andrzeja Dychy – przedstawienie stanowiska rządu wobec trzech punktów istotnych dla Polski, to znaczy chemii, artykułów rolnych i ewentualnie innych obszarów, ale także komentarz do tego, co usłyszeliśmy.

Panie Ministrze, oddaję głos panu i pana zespołowi. Proszę bardzo.

### **Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha:**

Dziękuję bardzo.

Panowie Przewodniczący! Wysokie Komisje! Szanowni Państwo!

Chciałbym podziękować za inicjatywę zorganizowania dzisiejszej bardzo rzeczowej, kompetentnej, merytorycznej dyskusji na temat ważnego porozumienia, jakim jest TTIP. Obecnie TTIP w polskiej agencji polityki handlowej jest najważniejszym porozumieniem, porozumieniem numer jeden negocjowanym przez Komisję Europejską, dlatego że to porozumienie może nie jest wyjątkowe, jeżeli chodzi o jego zakres przedmiotowy – mówiła o tym pani doktor – ale jest wyjątkowe, jeżeli chodzi o partnera, który jest chyba drugim największym obszarem gospodarczym po Unii Europejskiej, o konsekwencje dla handlu globalnego. Właśnie z tego powodu te negocjacje są tak istotne.

Chciałbym również serdecznie podziękować za bardzo precyzyjny i fachowy obraz elementów, z jednej strony teorii polityki handlowej, z drugiej strony otoczenia prawnego, pewnych elementów, które są na stole, pewnych przemysłów, zwłaszcza jeżeli chodzi o system rozwiązywania sporów pomiędzy państwem a inwestorem. Myślę, że to dla nas, dla Wysokiej Komisji, ale być może również dla opinii publicznej, która przysłuchuje się naszemu dzisiejszemu spotkaniu, jest to cenna i bardzo potrzebna wiedza. Wydaje mi się również, że to dzisiejsze spotkanie jest jednym z pierwszych spotkań przenoszących dyskusję na temat TTIP z poziomu dużej abstrakcji i operowania pewnymi uproszczeniami na poziom rozmowy o bardzo konkretnych, faktycznych rozwiązaniach.

Może w pierwszej kolejności odniosę się... To znaczy, w pewien sposób skomentuję albo uzupełnię niektóre elementy wypowiedzi swoich przedmówców, uzupełniając je również informacjami na temat głównych pryncypiów, o których mówiliśmy przede wszystkim w Sejmie podczas niedawnego posiedzenia Komisji do Spraw Unii Europejskiej. Prezentujemy to stanowisko nie tylko na spotkaniach w Brukseli, ale również na różnego rodzaju spotkaniach organizowanych przez partnerów społecznych, na różnego rodzaju forach ekonomicznych, dyskusyjnych, na których coraz częściej jest podejmowany ten temat.

Szanowni Państwo, odnosząc się do pierwszej wypowiedzi pani doktor... Pani doktor zwracała uwagę na jawność mandatu negocjacyjnego. Rzeczywiście do tej pory praktyką było to, że mandaty negocjacyjne – czyli pewna instrukcja od Komisji Europejskiej dla negocjatorów, którzy negocjują porozumienia – do tej pory były niejawne. Intencją było to, żeby – że tak powiem – zakres funkcjonowania negocjatorów z naszej strony pozostawał tajemnicą dla partnerów, z którymi były prowadzone negocjacje; to leżało w naszym interesie.

Po raz pierwszy w historii – było to również stanowisko rządu, postulowaliśmy to podczas prac i dyskusji w ramach Unii Europejskiej – ten mandat został ujawniony. W tym mandacie znajdziecie państwo również coś, co było dużym sukcesem negocjacyjnym Polski, czyli coś, co jest odzwierciedleniem wrażliwych elementów, na których szczególnie nam zależało podczas negocjacji.

Pani doktor nie wspomniała o pewnej klauzuli w mandacie, która dotyczy energii, a wydaje nam się... I w tym przypadku mam inne zdanie niż pani profesor. Naszym zdaniem to energia jest wyjątkowa, jeśli chodzi o interesy Unii Europejskiej jako całości... To znaczy, w pewnym sensie jest to szczególnie interes takiego kraju jak Polska, a ma to

związek z przemysłem chemicznym i metalurgicznym. To, co wydarzyło się w ostatnich latach, czyli zmiana, jeżeli chodzi o koszty produkcji energii, koszty nośników energii, ale również energii elektrycznej w Stanach Zjednoczonych w stosunku do cen, które są w Unii Europejskiej, w poważnym stopniu wystawiło polskie przedsiębiorstwa z branży chemicznej i metalurgicznej na konkurencję ze strony partnerów amerykańskich. W takich branżach... Przy czym jeżeli chodzi o branżę chemiczną, to nie chodzi o całą chemię, tylko o niektóre elementy, zwłaszcza dotyczące na przykład produkcji nawozów mineralnych. Okazuje się, że w przypadku produkcji nawozów mineralnych około 60% czy kilkudziesięciu procent kosztów wytworzenia tego produktu stanowią właśnie koszty gazu lub gazu ziemnego. Obecnie różnica w kosztach, po których gaz jest pozyskiwany przez producentów w Polsce i producentów w Stanach Zjednoczonych, to kilkaset procent. Zobowiązując Komisję Europejską do podjęcia tego tematu w negocjacjach ze Stanami Zjednoczonymi, chcieliśmy zachęcić partnerów amerykańskich do tego, aby zdjęli pewne rozwiązania blokujące eksport gazu, który jest w Stanach Zjednoczonych, na rynki globalne, w tym przypadku do Unii Europejskiej i do Polski.

W obecnych warunkach prawnych w Stanach Zjednoczonych, aby móc wyeksportować gaz wyprodukowany w Stanach Zjednoczonych poza ten obszar, należy uzyskać odpowiednie zezwolenie od administracji amerykańskiej. A żeby w ogóle eksport mógł się odbyć fizycznie, potrzebna jest również odpowiednia infrastruktura handlowa, eksportowa związana z sektorem gazu. Państwo ma cały szereg instrumentów, za pomocą których może regulować możliwości powstawania tej infrastruktury. Te dwa elementy – czyli z jednej strony pozwolenie administracyjne, z drugiej strony również pozwolenia administracyjne dotyczące tworzenia infrastruktury eksportowej – chcemy zaakcentować w porozumieniu ze Stanami Zjednoczonymi i zobowiązaliśmy do tego Komisję Europejską w mandacie negocjacyjnym, który wtedy był niejawny, a dzisiaj jest jawny.

Odzwierciedlone są tam również inne nasze interesy, dotyczące bezpieczeństwa żywności, i kwestie związane z sektorem audiowizualnym i sektorem kulturalnym, które na początkowym etapie były sygnalizowane przez środowiska kultury; chodzi o to, żeby te kwestie zostały odpowiednio uregulowane i żeby TTIP odpowiednio je traktowało. Jak państwo wiecie, ma to swoje odzwierciedlenie w mandacie negocjacyjnym dla Komisji Europejskiej do negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi.

Pani doktor wspomniała o harmonogramie przyjmowania porozumienia. Rzeczywiście było tak, że na początkowym etapie negocjacji, kiedy przyjmowaliśmy mandat, było wiele głosów mówiących o tym, że będą to szybkie negocjacje, które zakończą się być może nawet w ciągu roku, tym bardziej że konsultacje na temat tego porozumienia trwały już od ponad roku. Nie wiem, czy państwo wiecie, że prenegocjacje rozpoczęły się jeszcze przed przyjęciem mandatu negocjacyjnego dla Komisji Europejskiej w ramach tak zwanej grupy wysokiego szczebla do spraw rozwoju i pracy, która działała właściwie od końca polskiej prezydencji do końca 2012 r. Na podstawie raportu grupy powstała propozycja Komisji, aby rozpocząć negocjacje, która później została zatwierdzona przez Radę.

Jak wygląda kwestia czasu i możliwości zakończenia tego porozumienia? Musimy pamiętać, że TTIP nie jest – jak się wydaje – priorytetem czy do niedawna nie był priorytetem administracji Stanów Zjednoczonych. Wydaje się, że prezydent Obama położył szczególny nacisk polityczny i skierował szczególną uwagę amerykańskich negocjatorów na porozumienie transpacyficzne, które obecnie jest już właściwie na końcowym etapie negocjacji; to jest porozumienie pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a krajami Azji Wschodniej z wyłączeniem Chin. Ale, co ciekawe, wśród tych państw jest również Meksyk...

*(Głos z sali: Chile.)*

Tak. Czyli nie do końca tak jest, ale ponieważ jest to wymiar zachodni – z perspektywy amerykańskiej – jeśli chodzi o uregulowanie relacji handlowych. W przypadku tamtych negocjacji ciekawe jest to, że są to negocjacje z krajami, z którymi Amerykanie mają już obecnie porozumienia o wolnym handlu. W pewnym sensie jest to próba znalezienia wspólnego mianownika dla różnego poziomu zobowiązań, które funkcjonują w ramach tych FTA.

Porozumienie między Unii Europejską a Stanami Zjednoczonymi...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Nie, transatlantyckie. Ono w pewnym sensie jest inne, ponieważ poza kwestiami taryfowymi – pani doktor o tym wspominała – chcielibyśmy porozmawiać z Amerykanami o tym, żeby spróbować znaleźć pewne zasady w handlu w obszarach, które nie są objęte systemem WTO. I tutaj pewna ciekawostka: system WTO powstał dwadzieścia lat temu, tak? Ale powstał wcześniej, dwadzieścia kilka lat temu. Odzwierciedla on pewne realia ekonomiczne i pewien obraz gospodarczy tamtego świata, nie ma możliwości znalezienia porozumienia co do modernizacji tego systemu. Nie obejmuje on takich obszarów gospodarczych, które dzisiaj są pewnymi motorami wzrostu. Myślę tutaj o całej gospodarce elektronicznej, tak zwanej digital economy, która nie jest objęta regułami WTO, a w coraz większym stopniu wpływa na obraz gospodarczy świata; tak to nazwę.

Wydaje się, że po zakończeniu negocjacji transpacyficznych amerykańska administracja będzie bardziej koncentrowała się na negocjacjach z Europejczykami, z nami. Nie jest również tajemnicą, że amerykańska strategia negocjacji handlowych zakłada wyłączenie – za pomocą liberalizacji w ramach porozumień regionalnych – głównego konkurenta gospodarczego Stanów Zjednoczonych, jakim jest Chińska Republika Ludowa. Nieprzypadkowo poza tymi dwoma porozumieniami znajdują się państwa BRICS, głównie Chiny.

Kiedy negocjacje się zakończą? Szanowni Państwo, jesteśmy po ósmej rundzie negocjacyjnej. Omawiane są poszczególne obszary negocjacji, de facto nie ma tekstu porozumienia; to też jest istotne. Są raczej teksty opisujące pewne uzgodnienia pomiędzy Komisją Europejską a amerykańskimi negocjatorami. Większość tych dokumentów jest jawna, można je znaleźć na stronach internetowych Komisji Europejskiej czy za pomocą linków na stronach polskiej administracji.

Może teraz odniosę się do tego, w jaki sposób rząd polski jest zaangażowany w negocjacje. Tak jak powiedzia-

ła pani doktor, negocjacje są prowadzone przez Komisję Europejską na podstawie mandatu, który został udzielony przez Radę do Spraw Zagranicznych w formacie Ministrów UE do spraw Handlu. Rząd polski jest na bieżąco informowany o postępie w negocjacjach na trzech płaszczyznach, to jest w ramach Komitetu do spraw Polityki Handlowej, który spotyka się każdego tygodnia w piątek, albo w formacie stałych przedstawicieli, i to jest raz w miesiącu albo trzy razy w miesiącu w postaci zastępców tych przedstawicieli. Pan doktor Nogaj, dyrektor Departamentu Polityki Handlowej, jest naszym stałym przedstawicielem w tym Komitecie. Ta sprawa jest na bieżąco omawiana na spotkaniu ministrów do spraw handlu w ramach Rady do Spraw Zagranicznych. Informacja na temat postępów w tych negocjacjach – taka była niedawna decyzja Rady Europejskiej – będzie również przedstawiana na forum Rady Europejskiej, co jest w pewnym sensie novum. Do tej pory nie było praktyki, aby właściwie informacje na temat postępów w negocjacjach były przedstawiane na spotkaniach szefów rządów czy głów państw.

Szanowni Państwo, czy możemy przewidzieć, jakie elementy znajdują się w porozumieniu ze Stanami Zjednoczonymi? Myślę, że w znacznym stopniu tak, dlatego że jest już jawny tekst porozumienia z Kanadą. Pani doktor nie wspomniała o tym, ale ten tekst jest dostępny na stronach Komisji Europejskiej. Tam również znajduje się część dotycząca ochrony inwestycji, również klauzula dotycząca ISDS. Moim zdaniem to nie będzie do końca tożsamy mechanizm, ale bardzo podobny. Sprawy, o których wspomniał pan profesor w swojej bardzo ciekawej i dogłębnej analizie właśnie ISDS, znajdują się w porozumieniu TTIP. Rozmawialiśmy o tym na ostatnim nieformalnym spotkaniu ministrów do spraw handlu, które odbyło się w Rydze.

Taki jest pogląd rządu, to znaczy, rząd popiera zawarcie w porozumieniu TTIP klauzul dotyczących rozwiązywania sporów pomiędzy państwem a inwestorem, ponieważ jest to okazja do zmodernizowania systemu, który obecnie funkcjonuje w Polsce już od dwudziestu pięciu lat, od 1990 r. System ISDS, czyli ten system rozwiązywania sporów, w porozumieniu z Amerykanami będzie nowoczesny, będzie lepiej chronił interesy państwa, również przeniesie część odpowiedzialności finansowej – o tym chyba pan profesor nie wspomniał – w przypadku ewentualnego niekorzystnego wyniku arbitrażu na poziom Komisji Europejskiej. Przy czym obecnie – i to też jest ciekawe – system działa w ten sposób, że wszystkie uznane roszczenia wobec państwa pokrywane są przez Skarb Państwa. Po wejściu w życie tego porozumienia uznane roszczenia przez arbitraż wynikające z prawa europejskiego będą regulowane przez Komisję Europejską, co dzisiaj nie ma miejsca. A BIT ze Stanami Zjednoczonymi, czyli to porozumienie o ochronie inwestycji, funkcjonuje już od dwudziestu pięciu lat. Państwo zostało pozwane przez arbitraż w odniesieniu do tego BIT siedmiokrotnie...

*(Głos z sali: Sześciokrotnie.)*

Sześciokrotnie. W pięciu przypadkach arbitraż przyznał rację państwu, w jednym przypadku uznał częściowo roszczenie inwestora i to było roszczenie, które wynikało właśnie z prawodawstwa europejskiego – tak na margine-

sie – a wysokość tego odszkodowania została ustalona na poziomie 1/10 wysokości roszczenia; to też jest ciekawa informacja. To właściwie tyle, jeżeli chodzi o kwestię BIT.

Jeżeli chodzi o kwestię oceny ekonomicznej porozumienia, to już powiedziałem mniej więcej o naszych głównych interesach ofensywnych w przypadku tego porozumienia. Myślę, że z naszego punktu widzenia TTIP może mieć podobne znaczenie, jak wejście Polski do Unii Europejskiej, może to nie będzie aż tak duży impuls, ale... Otwarcie w 2004 r. rynku trzydziestoosmiomilionowego na rynek liczący prawie pięćset milionów konsumentów miało – jak pokazuje ostatnie jedenaście lat – korzystny wpływ na rozwój konkurencyjności polskiej gospodarki, na wzrost handlu i rozwój gospodarczy. Zawarcie porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi oczywiście nie będzie miało dokładnie takiego samego wpływu, ponieważ to cały czas będzie porozumienie handlowe, które będzie usuwało bariery w handlu. Nie będzie ono gwarantowało tych swobód, jakie oferuje Unia Europejska, ujednolicenia całych obszarów legislacyjnych, jednak obniżenie kosztów eksportu, polepszenie klimatu inwestycyjnego z pewnością pozytywnie wpłyną na rozwój gospodarczy Polski.

Tak jak powiedziałem, w naszej ocenie, w ocenie rządu, głównym zagrożeniem... to znaczy nie zagrożeniem, tylko najbardziej wrażliwą kwestią w negocjacjach jest przemysł chemiczny i metalurgiczny. Wynika to z różnic w cenach energii po dwóch stronach Atlantyku. Analiza, którą tutaj zobaczyliśmy – no, jak każda analiza – jest pewnym uroszczeniem. Pokazanie grup taryfowych, to znaczy linii taryfowej, która obejmuje różnego rodzaju artykuły, sprawia że analiza może nie do końca pokazywać, czy rzeczywiście konkurujemy w tych obszarach, czy nasze produkty konkurują z produktami ze Stanów Zjednoczonych, ponieważ te urządzenia mechaniczne mogą mieć bardzo różny charakter, a urządzenia, które są eksportowane przez Stany Zjednoczone, niekoniecznie muszą być produkowane w Polsce; pomimo tego, że należą do tej samej grupy, mogą to być różne produkty.

Wydaje mi się, że ciekawe, jeśli chodzi o analizę sektora tytoniowego, mogłoby być również zestawienie poziomu ochrony celnej po stronie amerykańskiej.

Pani profesor w prezentacji pokazała – o ile dobrze pamiętam – że poziom ochrony po stronie unijnej wynosi chyba 60%, tak? O ile dobrze pamiętam, po stronie amerykańskiej ten poziom ochrony wynosi chyba 350%; to też jest ciekawe. Ale ważne jest to, że w ramach tych negocjacji chcielibyśmy uregulować kwestię dostępu polskiego tytoniu do rynku amerykańskiego. To jest historia, którą pan minister Zapędowski, nasz wieloletni ekspert, pracownik stałego przedstawicielstwa Polski przy WTO, mógłby również opowiedzieć, ma pamięć instytucjonalną... Dzięki TTIP Polska mogłaby uzyskać większy dostęp do kontyngentu, jaki jest oferowany przez Stany Zjednoczone Unii Europejskiej.

Jeżeli chodzi o obszar rolny, to Polska jest krajem, który ma najbardziej konkurencyjny sektor rolny w całej Unii Europejskiej. Te dane o wzrostach w eksporcie, pomimo trudności w dostępie do tradycyjnie bardzo dobrych rynków na wschodzie w obszarze rolnym w ubiegłym roku, pokazują, że ze względu na jakość, cenę, również wielkość oferowanych

wanych – że tak powiem – kontraktów... Jestem naprawdę spokojny, jeżeli chodzi o pozycję konkurencyjną polskiego sektora rolnego po przyjęciu TTIP. Jak wynika z mandatu negocjacyjnego, nie przewidujemy zmian, jeżeli chodzi o zasady dotyczące bezpieczeństwa żywności w obrocie ze Stanami Zjednoczonymi. A ewentualna liberalizacja ochrony rynków rolnych może polegać tak naprawdę na zwiększaniu kontyngentów preferencyjnych dla partnera amerykańskiego. Ale to wynika z pewnych zasad, które obowiązują w handlu międzynarodowym. Zwiększenie kontyngentu dla Stanów Zjednoczonych nie oznacza automatycznie zwiększenia bezcłowego importu żywności do Unii Europejskiej. To oznacza zwiększenie możliwości, jeśli chodzi o skorzystanie z pewnej puli oferowanej przez Unię Europejską wszystkim partnerom handlowym, z którymi Unia Europejska ma tego typu preferencyjne porozumienia. Nie jest to sumą wszystkich preferencyjnych – że tak powiem – kontyngentów; o tym też w trakcie dyskusji niewielu z nas pamięta.

Energia, przejrzystość, reguły pochodzenia... Czy TTIP rzeczywiście umożliwi wypracowywanie nowych standardów reguł pochodzenia? Wydaje mi się, że to w dalszym ciągu będzie domeną – i tak będzie – Światowej Organizacji Handlu; to przez nią są wypracowywane ogólne, uniwersalne reguły pochodzenia.

Może jeszcze wrócę do ISDS. Ciekawe jest też to, że pomimo tego, że prace nad ISDS... Może powiem państwu, jaka jest skala... ile jest porozumień tego typu. Obecnie funkcjonuje tysiąc dwieście BIT, czyli porozumień o ochronie inwestycji wzajemnych, które zostały zawarte przez kraje Unii Europejskiej.

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Ale proszę się odnieść do tego za chwilę. To jest liczba, którą usłyszałem od Komisji Europejskiej; to jest moje źródło. Rzeczywiście nie policzyłem tego osobiście, ale jak podaje Komisja Europejska...

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Ad vocem, Pani Doktor. Ile ich jest?

### **Główny Specjalista w Dziale Spraw Unii Europejskiej w Biurze Spraw Międzynarodowych i Unii Europejskiej w Kancelarii Senatu Magdalena Słok-Wódkowska:**

Jest ponad tysiąc trzysta BIT zawartych między państwem członkowskim a państwem trzecim, wyjmując z tego BIT zawarte między państwami członkowskimi, czyli jest ich ponad tysiąc trzysta...

Jeśli dacie mi państwo chwilę, to spróbuję znaleźć dokładną liczbę.

*(Przewodniczący Marek Ziółkowski: Ale rząd wielkości jest taki sam.)*

*(Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha: Chodzi o skalę, to znaczy...)*

Tylko różnica jest taka, że to wyłącza wszystkie BIT wewnątrzunijne; ich jest jeszcze dodatkowa setka.

### **Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha:**

Do tej pory było tak, że te negocjacje były niejawne. One mniej więcej wyglądają tak, jak to wynika z informacji przedstawionej przez pana profesora. Te ostatnie porozumienia z krajami rozwiniętym – myślę o Kanadzie – również toczyły się w tym normalnym trybie, a w przypadku porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi ta kwestia pojawiła się trochę niespodziewanie i wywołała bardzo duże zainteresowanie w niektórych państwach członkowskich, głównie w Niemczech, ale chyba też w Austrii i we Francji, czyli w krajach, które tak jak Niemcy, nie mają porozumień o ochronie inwestycji ze Stanami Zjednoczonymi.

Właściwie to tyle. Dziękuję.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo, Panie Ministrze.

Proszę państwa, chciałbym podziękować wszystkim czterem wprowadzającym.

Otwieram dyskusję, oddając wprowadzających reszcie sali. Proszę bardzo o pytania, uwagi.

Najpierw pan, potem pan europoseł. Kolejność według zgłoszeń, będę starał się jakoś tym sterować. Proszę o przedstawianie się... Potem pan senator.

Proszę bardzo.

### **Posel do Parlamentu Europejskiego Dawid Jackiewicz:**

Dawid Jackiewicz, poseł do Parlamentu Europejskiego.

Mam dwa pytania do pana ministra. Pierwsze dotyczy wspomnianej przez pana kwestii importu gazu czy możliwości wymiany handlowej dotyczącej surowców energetycznych. Wspomniał pan o barierach administracyjnych, które są główną przeszkodą do tego, aby ten tani surowiec energetyczny, którego Stany Zjednoczone mają w nadmiarze, mógł być sprowadzany do Europy. Pytanie: czy chodzi tylko i wyłącznie o bariery administracyjne, czy może jednak przeszkodą jest przede wszystkim to, że gaz łupkowy, czyli gaz niekonwencjonalny, w Stanach Zjednoczonych kosztuje około 140 dolarów za 1000 m<sup>3</sup>, a w Unii Europejskiej płacimy około 350 dolarów za 1000 m<sup>3</sup>? Nie będziemy w stanie zapłacić takiej kwoty... czy takiej stawki za 1000 m<sup>3</sup> gazu, jaka byłaby opłacalna z punktu widzenia Stanów Zjednoczonych. Chyba jednak o wiele prędzej ten gaz będzie eksportowany do Japonii i do Chin. Czy pan minister podziela takie stanowisko, czy rzeczywiście uważa, że jedną przeszkodą są bariery administracyjne?

A moje drugie pytanie dotyczy stanowiska Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego. Zapewne pan minister zna to stanowisko. Chciałbym zapytać, czy ono jest w jakiś sposób reprezentowane. Czy zostało ono wyartykułowane w trakcie negocjacji, w trakcie rozmów prowadzonych przez państwa, w ramach możliwości, które pan przed chwilą przedstawił, które ma rząd polski, jeśli chodzi

o prezentowanie swojego punktu widzenia. Otóż Polska Izba Przemysłu Chemicznego postuluje, aby w ramach tych negocjacji Unia Europejska sprzeciwiła się redukcji ceł w przemyśle chemicznym, dopóki produkty trafiające na rynek europejski, a wytworzone w Stanach Zjednoczonych nie zostaną objęte regulacjami o podobnym wymiarze kosztowym, jak w Unii Europejskiej. A jeśli to nie zostanie wynegocjowane albo nie będzie możliwe do wynegocjowania, to Unia Europejska powinna domagać się możliwości przywrócenia ceł na wypadek gwałtownego wzrostu importu produktów chemicznych ze Stanów Zjednoczonych i rozpoczęcia redukcji cen dopiero wówczas, gdy w Unii Europejskiej nastąpi pozytywny efekt w postaci obniżenia kosztów energii, cen gazu ziemnego, na przykład poprzez eksport gazu ze Stanów Zjednoczonych – o ile dojdzie to do skutku – lub poprzez wprowadzenie tak zwanego *carbon tax*, czyli opłaty na import ze Stanów Zjednoczonych, która by wyrównała poziom obciążeń. Czy takie stanowisko zostało już kiedykolwiek wyartykułowane i czy jest szansa na to, aby zostało ono uwzględnione w tym porozumieniu?

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

Pana Ministra i innych adresatów pytań proszę o ich zanotowanie.

Najpierw oddam głos pytającym, a potem... Chciałbym, żeby to było globalnie...

Teraz kolejno parlamentarzysty z różnych izb: Kuźmiuk, Klima, Wojciechowski; taka jest kolejność następnych mówców.

Proszę bardzo.

### **Posel do Parlamentu Europejskiego Zbigniew Kuźmiuk:**

Dziękuję bardzo.

Zbigniew Kuźmiuk, poseł do Parlamentu Europejskiego.

Dwie generalne uwagi na początek. Zgodnie z tym, co słyszymy, negocjacje mają się zakończyć jeszcze w tym roku. Amerykanom – jak to już zostało powiedziane – specjalnie się nie spieszy, a Europie spieszy się i to bardzo. No, co tu się oszukiwać: Europa generalnie jest w recesji, ma bardzo poważne problemy i uznaje, że właśnie strefa wolnego handlu ze Stanami Zjednoczonymi byłaby czynnikiem zdecydowanie pro wzrostowym. Więc ta nierówność powoduje – i mam co do tego bardzo poważne obawy – że Europa jest skłonna do daleko idących ustęp i może nie uzyskać od Stanów Zjednoczonych w zasadzie nic. Problem nierówności to bardzo poważny problem w tych negocjacjach; moim zdaniem na to także strona polska powinna zwracać uwagę. Po prostu być może ostatecznie dojdzie do negocjacji, w których Europa odda wszystko, czego będą żądali Amerykanie, a oni oddadzą bardzo niewiele.

Druga kwestia – z tych generalistów – o której tutaj wspomniano, to właśnie kwestia gigantycznej przewagi Stanów Zjednoczonych, jeżeli chodzi o ceny szeroko rozumianych nośników energetycznych. Stany Zjednoczone mają tę przewagę przynajmniej już od paru lat. Widać, co ta przewaga

powoduje. Ona powoduje, że już w tej chwili przemysł europejski, w którym ceny energii są znaczącą pozycją w kosztach, wędruje do Stanów Zjednoczonych. Przez całe dziesięciolecia przemysł ciężki wywędrowywał ze Stanów Zjednoczonych, a teraz do Stanów Zjednoczonych wraca.

Mówiąc otwartym tekstem: jeżeli w ramach tego porozumienia amerykańsko-europejskiego nie uda się zobowiązać Stanów do tego, że będą eksportować tanie nośniki energetyczne do Europy, to moim zdaniem, cała operacja porozumienia handlowego stanie pod poważnym znakiem zapytania. Z punktu widzenia Europy porozumienie bez zobowiązania Stanów w tych sprawach jest po prostu pozabawione ekonomicznego sensu. Jeżeli rzeczywiście to uzyskamy, to tak...

Wreszcie zagrożenia dla Polski. Pani profesor mówiła o nich dosyć szczegółowo. Myślę, że będą to zagrożenia – wspominał o tym przed chwilą pan poseł Jackiewicz – głównie dla przemysłu chemicznego.

No bo jeżeli różnica, ale nie tylko... Dla wszystkich gałęzi przemysłu w Polsce energia ma ogromne znaczenie, jeśli chodzi o koszty wytwarzania. Skoro Amerykanie posługują się trzy-, czterokrotnie tańszą energią, to zniesienie barier celnych, tej całej otoczki towarzyszącej handlowi... Po prostu w krótkim czasie zmiecie to te gałęzie przemysłu z krajobrazu gospodarczego; trzeba sobie z tego zadawać sprawę.

Ostatnia kwestia. Pewnie pan poseł Wojciechowski będzie mówił głównie o rolnictwie, ale ja tylko zwrócę uwagę na to, o czym tutaj nie mówiliśmy. Jeżeli chodzi o żywność amerykańską, to 70%, a niektórzy twierdzą, że nawet 80% żywności na rynku amerykańskim to żywność z udziałem organizmów genetycznie modyfikowanych. W Unii Europejskiej taka żywność stanowi 1%.

Oczywiście zdajecie sobie państwo sprawę z tego, że tamta jest wyraźnie tańsza. Moim zdaniem, to będzie miało niewyobrażalne konsekwencje. Jeżeli nie będzie żadnych instrumentów, które będą pozwalały wpływać na to, co Ameryka do nas wysyła, to... Czarno widzę przyszłość europejskiego rolnictwa. To tyle. Dziękuję.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję.

Senator Klima. Proszę bardzo.

### **Senator Maciej Klima:**

Panie Przewodniczący! Trzy krótkie pytania, dwa do pana ministra.

Czy dysponujemy analizami, ekspertyzami dotyczącymi konkurencyjności europejskich gospodarek w zakresie innowacyjności, energochłonności – no, pakiet klimatyczny na pewno nam nie pomaga – w zakresie właśnie kontaktów przed zawarciem porozumienia? To pierwsze pytanie.

Drugie: czy stanowiska innych rządów Unii Europejskiej są równie optymistyczne w sprawie przystąpienia Unii do tego porozumienia?

Trzecie pytanie: od kilku lat Stany Zjednoczone – zarówno strategicznie, militarnie, jak i gospodarczo – kierowały się na obszar Pacyfiku. Czy podpisane porozumienie nie będzie osłabione faktem, że nie będziemy zawierać go

ze Stanami Zjednoczonymi, tylko już – w wyniku zawartej porozumienia – z państwami strefy Pacyfiku i Stanami Zjednoczonymi? Stawia to nas w dużo gorszej sytuacji niż ta, w której zawarlibyśmy porozumienie bezpośrednio ze Stanami Zjednoczonymi. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo panu senatorowi za zwięzłość i konkretność pytań. Polecałem wszystkim następnym dyskusyjantom podobny sposób dyskusji. To nie było do pana europośle, oczywiście.

Proszę bardzo.

### **Poseł do Parlamentu Europejskiego Janusz Wojciechowski:**

Dziękuję bardzo, ale będę się starał zachować zwięzłość; zawsze jest to pożądana cecha.

Panie Przewodniczący! Szanowni Państwo!

No, oczywiście powiem o rolnictwie. Na posiedzeniach komisji rolnictwa Parlamentu Europejskiego słowo TTIP bardzo często wywołuje dreszcze i płacz, i zgrzytanie zębów w trakcie debat posłów z różnych krajów, którzy są przerażeni tym, co czeka europejskie rolnictwo po wejściu w życie tego porozumienia. Ale niektórzy zacierają ręce, bo w Unii Europejskiej jest bardzo silne lobby, które najlepiej by się czuło, gdyby w Europie w ogóle nie było rolnictwa. Wtedy można by było handlować naprawdę na bardzo dużą skalę, bo pół miliarda ludzi musi się wyżywić, a rolnicy są kłopotliwi, chcą pieniędzy, chcą jakichś tam... protestuje, przyjeżdżają, więc jakby ich nie było...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Tak. Jakby ich nie było, można byłoby uwolnić ziemię, nawet na to GMO ogromne obszary itd. W Europie jest takie myślenie. Rolnicy przeszkadzają.

Rzeczywiście problem GMO, o którym mówił kolega Kuźmiuk, to jeden... Ale jest wiele czynników, które będą czyniły europejskie rolnictwo, także polskie, zupełnie niekonkurencyjnym. Na przykład jeśli chodzi o normy dobrostanu zwierząt, to w Stanach nie przywiązuje się do nich praktycznie żadnej wagi, u nas jest różnie, w Unii obowiązują wysokie standardy w tym zakresie. Nie mamy żadnych szacunków, analiz dotyczących tego, jak na przykład będzie wyglądać... Spotkałem się z delegacją środowiska drobiarzy; polskie drobiarstwo ostatnio świetnie się rozwinęło. Jak ono będzie wyglądać... Czy w ogóle będzie istnieć? W tej chwili wygląda na to, że raczej nie. Możemy zapomnieć o polskim drobiarstwie i pewnie o paru innych dziedzinach.

Próbujemy w Parlamencie Europejskim działać przeciwko temu, walczymy z kilkoma poprawkami. Walczymy między innymi o to, żeby stworzyć listę towarów wrażliwych i wyłączyć ją z negocjacji dotyczących rolnictwa, o ten dobrostan zwierząt, który powinien być zaliczony do czynników branych pod uwagę...

*(Głos z sali: Kosztotwórczych.)*

Tak, kosztotwórczych. Walczymy o to, żeby to uwzględnić. Nie wiem, jaki będzie finał tych prac. Do końca staramy się to przeforsować, złożyliśmy poprawki, nasza grupa polityczna EKR. Zobaczymy, jaki będzie wynik.

Ale tylko powiem państwu ogólnie, że nastrój w Europie, jeśli chodzi o rolnictwo, jest naprawdę dramatyczny. W Polsce się o tym nie mówi. Wydaje się, że jakoś to będzie. Ale to porozumienie to naprawdę wielki cios w rolnictwo europejskie.

Chcemy mieć ze Stanami Zjednoczonymi jak najlepsze relacje, ale takie otwarcie, to... Szczycimy się tym, że mamy taki wielki eksport rolny, ponad 21 miliardów euro. Ile w tym eksporcie jest prawdziwych produktów polskiego rolnictwa, ile kawy, herbaty i bananów... tytoniu. Banany to inna sprawa. Ile nawet mięsa... Widziałem etykiety: miejsce chowu Hiszpania, miejsce uboju Hiszpania, wyprodukowane w Polsce. Są takie etykiety, ale to już inna kwestia.

Wydaje mi się, że naprawdę polski rząd w tym ostatnim momencie jeszcze powinien bardzo mocno upomnieć się o rolnictwo na forum Unii Europejskiej. My to robimy w parlamencie, ale głos polskiego rządu jest bardzo potrzebny.

Bardzo dziękuję, Panie Przewodniczący.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

Pan... Proszę bardzo.

I proszę o następne zgłoszenia, bo widzę zapał...

Dobrze, pan senator.

Czy są jeszcze jakieś osoby? Potem pan doktor, proszę bardzo. To tę trójkę już mam.

Proszę bardzo.

### **Kierownik Programu Wsparcia i Rozwoju, Koordynator Projektu „Dwustronne Umowy Inwestycyjne” w Instytucie Globalnej Odpowiedzialności Marcin Wojtalik:**

Dzień dobry.

Marcin Wojtalik, Instytut Globalnej Odpowiedzialności.

Mam trzy pytania do pana ministra. Po pierwsze, Stany Zjednoczone nigdy, w całej historii, nie przegrały żadnego sporu; przez czterdzieści lat ani razu żadnego... Pytanie do pana ministra: na jakiej podstawie pan minister sądzi, że Polsce w jakikolwiek sposób może się przydać ISDS, jeśli chodzi o ochronę interesów polskich firm?

Drugie pytanie. Polska firma nigdy nie zaskarżyła obcego kraju w ramach ochrony inwestycyjnej opartej na arbitrażu traktatowym. Pomijam firmy, które wykorzystywały tylko polską osobowość prawną, a tak naprawdę to nie były polskie firmy, jak słynny przypadek turecki. Ale polska firma nigdy nie skorzystała z tego typu ochrony inwestycji. Na jakiej podstawie ministerstwo sądzi, że ISDS w TTIP może w jakikolwiek sposób przydać się polskim firmom?

I trzecie pytanie. Obecnie Polska boryka się ze sprawami arbitrażowymi na łączną sumę 8,5 miliarda zł; to są dane z końca grudnia ubiegłego roku opracowane na podstawie sprawozdania Prokuraturii Generalnej Skarbu Państwa za ubiegły rok. Wśród nich są postępowania z dwoma spółkami z Cypru. Wiemy, że Cypr jest wykorzystywany zarówno przez polskie, jak i zagraniczne firmy do unikania płacenia podatków w Polsce. Wiemy

też, że Cypr upodobały sobie firmy rosyjskie, które się tam rejestrują. Jaką pan minister daje gwarancję, że te firmy „z Cypru”, które wniosły przeciwko Polsce dwie sprawy ISDS, to nie są firmy rosyjskie. Dziękuję.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Pan senator Jurcewicz. Proszę bardzo.

### **Senator Stanisław Jurcewicz:**

Panowie Przewodniczący! Panie Ministrze!

Nawiązując do poprzednich wypowiedzi, chciałbym zapytać, jak zostanie rozwiązana sprawa zabezpieczenia, kiedy w jakieś branży nastąpi pewien problem, który był tu zgłaszany w różnych przypadkach; to było rolnictwo itd. Czy w tych negocjacjach przewija się w ogóle ten temat? To po pierwsze. A po drugie, jak można ogólnie ująć to, żeby w takich sytuacjach państwo mogło reagować. Czy jest to możliwe?

Druga sprawa. W kontekście pewnych zasobów energetycznych, o których pan mówił... Wiemy skądinąd, że środowisko jest chronione w różnym stopniu i ma to różny wpływ na produkcję i wytwarzanie. Czy ten element też będzie się pojawiał w przypadku konkurencji?

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję.

Pan doktor Wójtowicz. Proszę bardzo.

### **Analityk Komisji Spraw Unii Europejskiej Kancelarii Senatu Andrzej Wójtowicz:**

Dziękuję.

Proszę państwa, chciałbym powiedzieć, że temat TTIP jest ostatnio bardzo nośny. Często są organizowane konferencje na ten temat. W piątek było takie spotkanie w Fundacji imienia Stefana Batorego, na którym pan dyrektor Nogaj przedstawiał swój punkt widzenia na szereg spraw. Problem polega na tym – to jest jasne – że na razie nie znamy tej umowy, w związku z czym trudno mówić o szczegółach. Właśnie w piątek sugerowałem, żeby podejść do tego bardziej holistycznie, całościowo i mówić o pewnych pryncypach.

Pierwsze podstawowe pytanie, na które warto byłoby uzyskać odpowiedź, brzmi: po co jest ta umowa, praktycznie rzecz biorąc? Rozumiem, że ona jest po to, żeby zwiększyć nasze możliwości i rozwój, poprawić stan gospodarki itd.; to są pryncypia. Niestety badania pokazują – akurat nie są to polskie badania – że w tym przypadku są i zwycięzcy, i loserzy, jak mówią niektórzy. Polska jest w tej drugiej grupie.

Pytanie jest takie: czy na tym etapie negocjacji są jakoś analizowane mechanizmy rekompensaty dla tych, którzy na tym tracą? Bo na pewno umowa nie będzie optymalna według kryteriów Pareto. Mówimy raczej, że jest ona tak nadzwyczajnie dobra, że nadwyżki będzie można później

dystrybuować wśród tych, którzy będą ponosili pewne straty w tym zakresie. Czy rząd widzi takie mechanizmy kompensaty i czy to jest w ogóle analizowane na tym etapie? Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

Proszę państwa, na razie było siedmiu dyskutantów. W tym momencie oddam głos panu ministrowi, ewentualnie państwu ekspertom. Atakowany był głównie pan minister.

Proszę się bronić, Panie Ministrze.

### **Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha:**

Dopytywany chyba.

Dziękuję bardzo.

Panowie Przewodniczący! Może zacznę od tej ostatniej kwestii. Rzeczywiście jest bardzo dużo różnych analiz, które pokazują w różnych scenariuszach – w zależności od tego, jak ambitna będzie ta umowa – wpływ na gospodarkę państw członkowskich, ale również na zewnętrznych partnerów i w ogóle na globalne przepływy w handlu. Są robione różnego rodzaju analizy i znaczna część, a właściwie wszystkie poważne analizy pokazują, że ta umowa, bez względu na – że tak powiem – ambicje tego porozumienia, jest korzystna dla Polski. To pierwsza kwestia.

Czy znamy stanowisko Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego i czy przekazaliśmy je negocjatorom? Tak. Szanowni Państwo, właściwie po raz pierwszy w przypadku negocjacji handlowych negocjatorzy, którzy negocjują to porozumienie ze Stanami Zjednoczonymi... czy w ogóle po raz pierwszy negocjatorzy unijni przyjechali do Polski i spotkali się z przedstawicielami branży chemicznej, nie tylko chemicznej, bo również farmaceutycznej, kosmetycznej. W najbliższym czasie panujemy spotkanie z przedstawicielami branży motoryzacyjnej. Czyli de facto eliminujemy ten pośredni element, jaki jest państwo, i umożliwiamy bezpośredni dialog pomiędzy partnerami społecznymi a gospodarczymi, dialog z ludźmi, którzy później siedzą przy stole negocjacyjnym z partnerami amerykańskimi.

Postulujemy w przypadku przemysłu chemicznego, w przypadku pozycji, które są dla nas wrażliwe... Ważne jest też to, żebyśmy pamiętali, że to nie dotyczy całego przemysłu chemicznego. Na przykład Synthos w przypadku kauczuku nie widzi zagrożenia. Chodzi głównie o produkcję...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Tak. W przypadku przemysłu chemicznego chodzi głównie o produkcję nawozów mineralnych czy azotowych. Obecnie funkcjonuje ochrona na poziomie 6%. Uważam, że z powodu takich różnic w kosztach energii po dwóch stronach Atlantyku, bez porozumienia TTIP, z sześcioprocentową taryfą na wejściu na rynek unijny, z zachowaniem tych nierówności w cenach energii, na dłuższą metę utrzymanie pozycji na rynku będzie dla naszego przemysłu chemicznego bardzo trudne. Właśnie za pomocą porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi i zmian dotyczących poziomu cen

na rynkach światowych, w Unii Europejskiej i w Stanach Zjednoczonych, na rynku gazu, chcemy zmniejszyć presję, która wynika z tej nierównowagi.

W przypadku tej konkretnej linii taryfowej postulujemy wprowadzenie przez Komisję Europejską dwóch elementów. Są to bardzo długi, wieloletni okres przejściowy, jeśli chodzi o zmniejszanie poziomu ochrony celnej, i jednocześnie wprowadzenie w odniesieniu do tej pozycji klauzuli ochronnej polegającej na tym, że w przypadku stwierdzenia znacznego wzrostu importu tej pozycji taryfowej w stosunku do jakiegoś roku referencyjnego – roku sprzed wejścia porozumienia w życie – będzie możliwość powrotu do poziomu ochrony celnej, która była przed porozumieniem.

Czy bariery dotyczące gazu – nie wiem, czy dobrze zrozumiałem pana pytania – są jedyną kwestią... Panu chodziło bardziej o to, czy po wejściu TTIP w życie będzie fizyczna możliwość przepływu gazu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską. Tak?

### **Posel do Parlamentu Europejskiego Dawid Jackiewicz:**

Panie Ministrze... Dopowiem tylko. Pan powiedział o barierze administracyjnej. Chciałbym zapytać, czy na pewno jest to jedyna bariera. Bo w mojej opinii, w opinii wielu ekspertów barierą jest przede wszystkim różnica w cenie tego gazu. Czy po prostu dla gospodarki amerykańskiej nie będzie bardziej opłacalne, aby ten gaz trafił na rynek azjatycki, a nie nasz rynek?

### **Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha:**

Szanowni Państwo! Rynek gazu jest rynkiem specyficznym. Do niedawna inne nośniki energii, takie jak węgiel czy ropa naftowa, to były produkty czy towary, którymi handlowano na rynku światowym, a cena tych towarów była de facto ceną globalną.

W związku z tym, że do niedawna gaz był ściśle związany z infrastrukturą rurową do przesyłu gazu – przed pewną rewolucją, przed pojawieniem się technologii umożliwiającej przewożenie gazu statkami – cena gazu była de facto powiązana z ceną ropy naftowej notowaną na rynku. Zresztą w kontraktach, które dzisiaj obowiązują w Unii Europejskiej – i nie tylko w Unii Europejskiej, bo jest to pewien standard światowy – po prostu jest tego rodzaju zasada. Mamy nadzieję, że po nakreśleniu pewnego katalogu zasad dotyczących usuwania barier w obrocie gazem pomiędzy Unią Europejską tego typu katalog będzie w przyszłości replikowany w innych porozumieniach handlowych, które będą zawierane przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską, i że te zasady staną się zasadami globalnymi.

Problemem polskiego przemysłu chemicznego nie jest tak naprawdę...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Tylko proszę mi pozwolić skończyć. Problemem nie jest wysokość ceny gazu. Problemem polskiego przemysłu chemicznego jest różnica w cenie gazu. Do niedawna, kiedy gaz był droższy w Unii Europejskiej i był też droższy



w Stanach Zjednoczonych, ale ceny były na podobnym poziomie, nie było tej presji konkurencyjnej ze strony Stanów Zjednoczonych. Pomimo spadku ceny gazu, jaki dzisiaj obserwujemy w Unii Europejskiej, ale po jeszcze większym spadku jego ceny w Stanach Zjednoczonych pojawiła się presja konkurencyjna, ponieważ występuje różnica w cenach. Ta różnica występowała do tej pory w przypadku naszych partnerów na wschodzie, to znaczy w państwach takich jak Federacja Rosyjska, Białoruś czy Ukraina były inne ceny oferowane przez producentów na rynku wewnętrznym. Przemysł w znacznej części związany z kosztami energii mógł – że tak powiem – oferować na rynku produkty po niższych cenach. Do tej pory korygowaliśmy te różnice w cenie nośników energii za pomocą ceł wwozowych do Unii Europejskiej, ceł antidumpingowych. Cła antidumpingowe są nałożone między innymi na nawozy mineralne, ale również na niektóre elementy z sektora metalurgicznego czy niektóre odmiany szkła itd. Motywowaliśmy to dual-pricingiem, czyli występowaniem różnych cen, jeżeli chodzi o koszty energii. Mamy nadzieję, że w wyniku zawarcia tego porozumienia, otwarcia rynku gazu w Stanach Zjednoczonych i w związku z tym, że pojawiają się możliwości eksportowe, zmniejszy się presja na obniżanie ceny gazu w Stanach Zjednoczonych. To, że gaz zostanie wyeksportowany do Azji czy w innych kierunkach, spowoduje, że cena gazu w Stanach Zjednoczonych wzrośnie. Albo ten gaz zastąpi gaz, który jest dzisiaj eksportowany z obszaru Bliskiego Wschodu, a w przyszłości będzie importowany na przykład z Kanady czy z Australii, która zamierza być do 2020 r. eksporterem numer dwa gazu LNG na świecie. Będzie to wywierało globalną presję na obniżanie ceny gazu na świecie. Zapewne wpłynie to na polepszenie naszej pozycji negocjacyjnej z partnerami, od których dzisiaj odbieramy gaz w Unii Europejskiej, czy to na północy, na południu, czy na wschodzie.

(*Posel do Parlamentu Europejskiego Dawid Jackiewicz*: Jedno zdanie komentarza, jeśli pan przewodniczący pozwoli.)

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Pozwalam.

### **Posel do Parlamentu Europejskiego Dawid Jackiewicz:**

Bardzo dziękuję.

Panie Ministrze, oczywiście doskonale rozumiem, na czym polega różnica w kosztach gazu występującego na kontynencie amerykańskim i europejskim. Nie będę zadawał pytania, tylko powiem tak: według mnie nie nastąpi zmiana, to znaczy nie nastąpi zgoda na eksport gazu, dlatego że jest to jedna z największych przewag konkurencyjnych amerykańskiej gospodarki i to właśnie w przemyśle chemicznym, niezwykle istotnym – doskonale to wiemy – również w Stanach Zjednoczonych. Nie nastąpi właśnie po to, żeby zachować tę przewagę.

Chciałbym zapytać, czy po prostu macie panowie świadomość tego, że tego elementu nie wynegocjuje nikt. Ani Komisja Europejska, ani żaden inny kraj, jeśli chodzi

o relację ze Stanami Zjednoczonymi. I jest to między innymi stanowisko tych, którzy biorą udział w negocjacjach ze Stanami Zjednoczonymi, czyli są w gronie negocjatorów. Dziękuję.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Panie Ministrze, proszę...

### **Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki Andrzej Dycha:**

Może ja też to skomentuję. Zobaczmy, jaki będzie wynik negocjacji. Takie są nasze postulaty. To jest postulat, który stawiamy – że tak powiem – na czele. Zdajemy sobie sprawę z tego, że jest to trudne do osiągnięcia, ale dzięki naszym zabiegom wszystkie państwa członkowskie Unii Europejskiej przyjęły naszą argumentację i zgodziły się na to, żeby znalazło się to w mandacie negocjacyjnym Komisji Europejskiej. Na tym też polega w pewnym sensie ten sukces, który osiągnęliśmy dwa lata temu, konstruując mandat negocjacyjny dla Komisji Europejskiej.

Również chciałbym zwrócić państwa uwagę na jeden element. Podczas chyba ostatniego szczytu Unia Europejska – Stany Zjednoczone w ubiegłym roku, mniej więcej rok temu, padła publiczna deklaracja ze strony prezydenta Stanów Zjednoczonych o potrzebie zawarcia pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi porozumienia dotyczącego energii. Prawdą jest również to, że Stany Zjednoczone w negocjacjach nie są zainteresowane tym, aby tę kwestię uregulować.

Odnośnie do innych pytań... Może przejdę do sektora rolnego.

Panie Marszałku! Panowie Posłowie!

Rząd polski ze szczególną uwagą podchodzi do kwestii reprezentowania interesów sektora rolnego w tych negocjacjach. Zarówno Unia Europejska, jak i Polska mają dodatnie saldo, jeżeli chodzi o wymianę handlową w sektorze rolnym. Jeżeli chodzi o Unię Europejską, to w 2013 r. w obszarze rolnym Unia Europejska wyeksportowała towary o wartości 15,4 miliarda euro, co stanowiło 13% całości eksportu rolnego z Unii Europejskiej. W tym samym czasie wartość importu do Unii Europejskiej wyniosła prawie 10 miliardów euro, dokładniej 9,8 miliarda euro.

To może pokazywać, że sektor rolny w Unii Europejskiej jest sektorem konkurencyjnym, że towary europejskie są poszukiwane na rynku amerykańskim. I to właśnie z tych powodów, o których wspominał pan marszałek. Ponieważ standardy produkcji żywności w Polsce i Unii Europejskiej są wyższe niż te, które obowiązują w Stanach Zjednoczonych, amerykańscy konsumenci, którzy są zasobni i gotowi płacić za wysokiej jakości produkty żywnościowe o wiele wyższe ceny niż te, które są oferowane przez producentów rolnych, w pewnym sensie swoimi zachowaniami konsumenckimi decydują o tym, że ta wymiana handlowa ze Stanami Zjednoczonymi jest korzystna dla naszych interesów.

Tak jak powiedziałem, to porozumienie nie będzie obejmowało standardów związanych z bezpieczeństwem

żywności, czyli wspomnianych przez państwa kwestii GMO, zasad dotyczących możliwości używania hormonów w produkcji mięsa wołowego czy kwestii związanych z... Jest też znana kwestia możliwości oczyszczania mięsa drobiowego przy użyciu roztworów chlorowych. TTIP nic nie zmienia w tych sprawach, w regulacjach po dwóch stronach Atlantyku. Reguły, które obowiązują dzisiaj, będą obowiązywały w przyszłości. Podczas tych negocjacji chcielibyśmy poszerzyć możliwości bezcłowego eksportu polskiej żywności na rynek amerykański poprzez zwiększenie kontyngentów, które są przyznawane Unii Europejskiej, a w przypadku tytoniu chcielibyśmy, aby Polska była objęta kontyngentem bezcłowym przyznany Unii Europejskiej.

Czy nie obawiamy się, że porozumienia, którymi obecnie dysponują Stany Zjednoczone, albo które są negocjowane z państwami Azji nie spowodują, że tamte produkty będą miały preferencyjny dostęp do rynku unijnego poprzez TTIP? Nie, ponieważ te kwestie są regulowane – tak jak w każdym porozumieniu handlowym – tak zwanymi regułami pochodzenia. Właściwie pan dyrektor jest ekspertem od porozumień handlowych i widział ich już w życiu bardzo wiele. Proszę państwa, to jest tak, że jeżeli spojrzą państwo na tekst takiego porozumienia handlowego, to zauważą państwo, że właściwie 2/3 objętości tego tekstu stanowią klauzule czy zapisy doprecyzowujące właśnie reguły pochodzenia. Czyli to, jakiego typu towary po spełnieniu jakich zasad, przetworzenia również, mogą skorzystać z tego preferencyjnego traktowania na podstawie porozumienia, które jest negocjowane. Polska tradycyjnie w przypadku nie tylko TTIP, ale również innych porozumień... To był nasz główny interes ofensywny... właściwie defensywny, jeżeli chodzi o porozumienie z Singapurem, w przypadku którego to Polska zwracała uwagę na kwestię reguł pochodzenia. Może w przypadku nie tyle Stanów Zjednoczonych, ile tamtego porozumienia było ryzyko reeksportu produktów nie tylko z Chin, ale z Wietnamu, z innych bardzo konkurencyjnych rynków – zwłaszcza w niektórych sektorach, takich jak tekstylny – towarów na rynek europejski i do Polski. Tak że to jest regulowane przez reguły pochodzenia.

Było pytanie dotyczące ISDS. Polska nie korzysta z ISDS. Szanowni Państwo, umowy o ochronie inwestycji – mówił o tym pan profesor – to de facto umowy zawierane z państwami, które są... czy które były o wiele mniej rozwinięte. Nie wiem, czy pan profesor o tym mówił, ale intencją państw, które występowały z tymi inicjatywami, w pewnym sensie było zapewnienie lepszych gwarancji dla inwestorów, ochrona pieniędzy i inwestycji analogiczna do ochrony zapewnionej przez system prawny, który obowiązywał na miejscu. W latach 90., na początku przemian gospodarczych, Polska była krajem bardzo zainteresowanym inwestycjami z zagranicy, know-how, miejscami pracy, była zainteresowana tym, aby napływały do niej nowe technologie. Zawarliśmy bardzo dużo BIT w tamtym okresie. Rzeczywiście spory, które funkcjonowały na podstawie podpisanych z Polską BIT, dotyczyły Polski. Dopiero od niedawna jesteśmy eksporterem inwestycji, od niedawna polscy przedsiębiorcy w coraz większym stopniu inwestują na rynkach, które są mniej rozwinięte niż rynek w Polsce. Myślę, że korzyści wynikające z istnienia umów o ochronie

inwestycji przyjdą do Polski wraz ze zwiększaniem się poziomu inwestycji zagranicznych. Poziom amerykańskich inwestycji zagranicznych w Polsce według polskich danych wynosi mniej więcej 10 miliardów dolarów amerykańskich, według AmCham jest to nawet 20–30 miliardów dolarów amerykańskich tworzących w Polsce sto osiemdziesiąt tysięcy miejsc pracy. Tak jak powiedziałem, do tej pory, właściwie w ciągu ćwierćwiecza istnienia umowy o ochronie inwestycji pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Polską, było sześć przypadków, w których amerykańscy przedsiębiorcy zaskarżyli państwo polskie, w znacznej większości bezskutecznie. O tym mówił pan profesor... Rzeczywiście jest tak, że można rozwiązywać spory inwestycyjne na płaszczyźnie państwo – państwo, ale zostałem poinformowany przez ekspertów z ministerstwa gospodarki, że do tej pory nigdy się nie zdarzyło w historii, pomimo istnienia ponad dwóch tysięcy BIT na świecie, aby zaistniała tego typu sytuacja, w której jakieś państwo skarżyłoby inne państwo, broniąc interesu inwestora. Nigdy nie zdarzył się przypadek tego typu. I rzeczywiście prawdziwe jest twierdzenie, które usłyszałem, dotyczące tego, że państwo amerykańskie nigdy nie przegrało żadnego sporu. Nie przegrało, bo nigdy go nie zgłosiło. Rozumiem, że chodziło raczej o to, że amerykańscy inwestorzy nigdy go nie przegrali.

*(Przewodniczący Marek Ziółkowski: Polska nie wygrała, bo nigdy nie zgłosiła.)*

To również.

*(Wypowiedzi w tle nagrania)*

Ale przez inwestorów.

*(Wypowiedzi w tle nagrania)*

Tak jak powiedziałem, Polsce zdarzyło się to raz i wynikało to z dyrektywy europejskiej. To znaczy, implementując prawo europejskie, dokonaliśmy zmiany; zostało to w części uwzględnione przez arbitraż. Ciekawe dla państwa może być też to, że w tym jednym przypadku kwota odszkodowania, które zostało zapłacone przez Skarb Państwa, stanowi 0,17% wartości wszystkich inwestycji amerykańskich, które napłynęły do Polski w ostatnich latach. Tak naprawdę to też pokazuje skalę zjawiska.

Aha, analizy. Było pytanie dotyczące analiz. Tak jak powiedziałem, jest bardzo dużo tych analiz ogólnych. Przeprowadziliśmy analizę wpływu na samym początku, kiedy decydowaliśmy o zgodzie na podjęcie negocjacji ze Stanami Zjednoczonymi. Obecnie jesteśmy w stałym kontakcie z przedstawicielami branż, z partnerami społecznymi, wsłuchujemy się również w głosy i analizy przedstawiane przez tych przedstawicieli branż. Są różnego rodzaju badania pokazujące poziom konkurencyjności – bo o to pan pytał, tak? – i różnice występujące między Stanami Zjednoczonymi, Unią Europejską a poszczególnymi państwami, które tworzą OECD. Takich analiz jest bardzo dużo. W swoich decyzjach czy działaniach kierujemy się właśnie na tymi dokumentami. Dziękuję.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Proszę państwa, chciałbym teraz spróbować podsumować kwestie, co do których się zgodziliśmy, i kwestie, w przypadku których są pewne spory. Chciałbym do pana ministra... Nie chcę wznawiać dyskusji.

Pierwsze pytanie jest takie: czy jeżeli powstanie wspólny obszar wolnego handlu, to znaczy Ameryka i Europa razem z Polską, to cały ten obszar zyska, zwłaszcza w porównaniu z całym globem, przeciwstawi się BRICS? Czyli to będzie sytuacja, w której cały ten obszar zyska, wygra. Co do tego chyba wszyscy się zgadzają.

Drugie pytanie. Stany Zjednoczone wygrają i Europa wygra. Założenie jest takie, że według pewnych opinii Stany wygrają więcej niż Europa. Jest przekonanie, że Stanom będzie się to bardziej opłacało, bo z pewnych względów mają mocniejszą pozycję, ale Europa też wygra, czyli będzie win-win game. I co do tego chyba się jakoś zgadzamy.

Trzecie pytanie oczywiście dotyczy tego, czy skoro Polska jest częścią Europy, to czy Polska jako całość – wzięwszy pod uwagę wszystkie zyski, ewentualnie straty czy niebezpieczeństwa – też wygra. W tym przypadku założenie... No, pan minister zdecydowanie tak. Co do innych było pytanie, czy może być, tak, że Polska jako całość wygra, atoli pewne fragmenty naszej gospodarki, przemysł chemiczny może się znaleźć po stronie tych loserów; wszystko jedno, jak to określimy. Jakie będą wtedy ewentualnie mechanizmy rekompensaty?

No, generalnie rzecz biorąc, założenie byłoby takie: Europa wygra, Polska w tym względzie też wygra, aczkolwiek w przypadku pewnych elementów będą problemy, które... I teraz pytanie brzmi: jak należy się przed tym bronić, jakie mechanizmy przejściowe stosować, co należy robić, żeby zminimalizować ryzyko dla tych poszczególnych fragmentów polskiej gospodarki? Jeżeli byśmy tego nie zakładali, to całe te rozmowy trochę nie miałyby sensu.

Jeszcze tylko ostatnie pytanie. Jak tak przysłuchuję się temu... Jeżeli zdajemy sobie sprawę z tego, że Amerykanie pod wieloma względami są bardziej konkurencyjni – już nie mówię o cenie energii, ale o sposobie prowadzenia biznesu itd. – to teraz problem jest taki: czy to nie będzie dla Europy asumpt do tego, żeby przemyślała pewne elementy swojej globalnej polityki gospodarczej? To znaczy chodzi o klimat, energię, kilka innych szczegółów. Proszę państwa, na takim założeniu, że nie możemy się otwierać na jedną z najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata, ponieważ stosujemy rozmaite sztuczki, poczynając zresztą od wspólnej polityki rolnej, bo to jest dodatkowa sprawa... Czy zderzenie się z zupełnie inną gospodarką nie będzie powodem do przemyślenia pewnych podstaw polityki europejskiej?

Nie żądam odpowiedzi na to pytanie, tylko chciałem w ten sposób generalnie podsumować to, co usłyszałem. Dla mnie to było bardzo interesujące i powiem tak: niezwykle mi się podobało, że była kompetentna...

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Zaraz, chwileczkę. To zaraz będzie. *Finis coronat opus*, Pani Profesor.

*(Wypowiedź poza mikrofonem)*

Tak, to była właśnie taka debata polityków. Teraz pan minister już w takim razie tace, czyli... Przepraszam, że chciałem powiedzieć zamilcz” w ten sposób.

Oddaję głos całej trójce. W jakiej kolejności panie i pan sobie życzą... Proszę bardzo.

## **Profesor w Instytucie Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej** **Elżbieta Czarny:**

Po pierwsze chciałabym się odnieść do kilku wypowiedzi, które dotyczyły handlu bardziej lub mniej pośrednio. Po drugie do kwestii bardziej globalnych, szerszych i do bardzo konkretnych wypowiedzi, które były.

Bardzo dziękuję panu ministrowi za ten wątek dotyczący energii, dlatego że to jest moim zdaniem kwestia strategiczna dla Polski, ale nie tylko, jeśli chodzi o koszty. To jest kwestia bezpieczeństwa energetycznego i to jest dla nas absolutnie podstawowa, kluczowa sprawa. To jest jasne i oczywiste, z tym że nie jest jasne i oczywiste to, że my w jakiś sposób możemy zmusić Amerykanów, żeby nam dawali gaz za darmo albo po takich cenach, jak dają własnym producentom. To jest iluzja, to jest po prostu niemożliwe. Jeśli rynek globalny ich do tego zmusi, to na tym zyskamy. Jednak z całym szacunkiem... Dlaczego nie mówiłam o stronie energetycznej? Dlatego że – jak państwo wiecie – nasz eksport energii do Stanów Zjednoczonych wynosi zero, a import ze Stanów Zjednoczonych – z powodów, o których mówił pan minister – także jest równy zero. Więc wśród produktów, o których mówię w przypadku handlu, nie mogę mówić o energii.

Dalej. Była mowa o tym, że będziemy w gronie loserów. Trochę nie wiem, co to znaczy w odniesieniu do Polski jako całości, dlatego że to musi być... Wiecie państwo, skoro mówimy, że będziemy należeli do takiej grupy, to musimy się na coś powołać, na przykład na to, że stracimy miejsca pracy tu i tu, stracimy tyle i tyle, stracimy wielkość PKB. Akurat ostatnio, przy zupełnie innej okazji, widziałam model g-cubed, model ogólnogospodarczy, w którym były symulacje obniżenia cel i zmniejszenia barier pozataryfowych. No i wychodzi, że roczny przyrost PKB w przypadku Polski to 0,4%. To nie jest dużo, ale jest to dodatni przyrost. Więc jakie badania pokazują, że jesteśmy loserem? Nasze branże, w tym branża chemiczna... Popatrzyłam sobie znowu na dwudziestkę towarów eksportowych. Nie ma wspomnianych nawozów sztucznych, ale są paliwa mineralne, tworzywa sztuczne i wspomniany wcześniej kauczuk. Ochrona unijna jest dużo wyższa niż ta, o której mówił pan minister, bo jest ponaddziesięcioprocentowa w przypadku wszystkich towarów. To są nasze towary eksportowe i nasz eksport z tych trzech branż wynosi 15% do Unii Europejskiej, 17,5% na cały świat. Patrząc na to i myślę sobie, że skoro my z naszymi wysokimi kosztami, z wysokimi kosztami energii jesteśmy w stanie sprzedać 17,5% poza Unię Europejską, to znaczy, że nie jest aż tak źle. A ceny energii są, jakie są.

Dwie ostatnie kwestie na koniec. Był omawiany sektor rolny. Przy zupełnie innej okazji przyglądałam się ostatnio rynkowi wieprzowiny i mam wrażenie, że polskie rolnictwo być może jest wrogiem samego siebie. Bo mamy bardzo dobrą pozycję konkurencyjną na rynku unijnym i na rynkach pozaunijnych – uwaga – w przypadku wieprzowiny wysoko przetworzonej, natomiast totalnie odpuściliśmy trzodę chlewną i niższe segmenty, czyli wieprzowinę nie-

przetworzoną, nisko przetworzoną. Oddaliśmy pole innym partnerom z Unii Europejskiej, w tym innym nowym państwom członkowskim. Więc czy nie jest przypadkiem tak, że u nas nie ma swoistych sieci dostaw między rolnictwem a producentami, sieci o odpowiedniej jakości, przepustowości, szybkości reakcji, które pozwalałyby nam równolegle rozwijać różne poziomy produkcji i budować specjalizacje. Nie wiem, czy to jest wina producentów, czy to jest wina animatora, jakim mógłby być na przykład rząd. Ale widać, że jest taki problem. Przyszło mi do głowy, że najprostszą odpowiedzią na zagrożenia ze strony energetyki jest unowocześnianie technologii. Europa nie powinna patrzeć na to, że oni nam dają drogi gaz – gorzej, oni w ogóle mogą nam tego gazu nie dawać – tylko po prostu próbować się do tego dostosować. Przemysł samochodowy pokazał, że to jest możliwe.

Ostatnia kwestia. Przepraszam, że tak z różnych dziedzin, ale to, co mówiłam, dotyczyło różnych dziedzin. Była mowa o tym, że są różnice produktowe między tym, co produkuje Polska, naszymi hitami eksportowymi, a tym, co produkują Amerykanie. Jasne, wiele produktów... dominująca większość produktów przemysłu przetwórczego to produkty zróżnicowane. Naturalne jest, że jedni produkują to, a drudzy coś innego. Na tym polega specjalizacja. Problem tkwi w tym, czy przypadkiem nie produkujemy dóbr o najniższej jakości, najsłabszej technice i czy nie mamy wielu konkurentów na rynku światowym, bo wtedy łatwo nas wyeliminować. Jednak jeśli chodzi o to, że produkty są zróżnicowane, no, taki jest dzisiejszy świat.

To chyba tyle. Pozwólcie państwo, że zakończę tym głębokim stwierdzeniem „taki jest dzisiejszy świat”. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Panie Profesorze, proszę zacząć.

### **Kierownik Katedry Prawa Międzynarodowego i Organizacji Międzynarodowych w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej Jerzy Menkes:**

W związku z dyskusją pojawiły się uwagi dotyczące kontekstu geostrategicznego. Ja bym nawiązał do tej kwestii, jeśli można. Proponowałbym spojrzeć na TTIP

i CETA plus drugą umowę Unia – Kanada o partnerstwie, bo tam jest też druga polityczna umowa – jako na element mostu atlantyckiego, budowy wymiaru wspólnoty bezpieczeństwa, bo tak nazywamy tę przestrzeń atlantycką. Jeśli się nie mylę, to zainteresowanie Polski podtrzymaniem atlantyckiej wspólnoty bezpieczeństwa jakoś nie słabnie, choćby ze względu na to, co się dzieje w Europie.

Druga sprawa. Pojawił się bardzo interesujący wątek wskazujący na problem konkurencyjności TTIP, tych stosunków z przestrzenią Pacyfiku. Rzeczywiście z panią kandydat na prezydenta w wyborach amerykańskich, Hilary Clinton, a poprzednią sekretarz stanu, wiązał się modny termin „zwrot ku Azji”, określane pivotem. I pytanie, które jest oczywiste: czy z naszego punktu widzenia to powinna być konkurencyjność przestrzeni? Czy jest możliwość budowy – a w tym kierunku idą negocjacje Unia – przestrzeń Pacyfiku – budowy wspólnoty bezpieczeństwa w trójkącie Atlantyk – Pacyfik? Czy jeśli chodzi o to pogłębianie więzi politycznej, gospodarczej, społecznej, kulturowej, a i militarnej, możemy zyskać we wszystkich obszarach, czy na przykład musimy stracić? Wydaje mi się, że most atlantycki ma dwa filary, europejski i atlantycki, i że te przęsła mostu to nie są jedynie przęsła militarne, z naszego punktu widzenia, a całość powiązań, które podtrzymują gwarancję bezpieczeństwa militarnego, politycznego, kulturowego itd... Stąd chciałbym widzieć w tej więzi element komplementarności, a nie konkurencji i to jeszcze konkurencji wykluczającej, trochę nawiązując do tego, na co zwracała uwagę pani profesor, mówiąc, że to w końcu jest gra o sumie dodatniej, niekoniecznie zerowej. Dziękuję bardzo.

### **Przewodniczący Marek Ziółkowski:**

Dziękuję bardzo.

To było właściwe dopełnienie konkluzji.

W takim razie kończąc – bardzo długo siedzieliśmy, ale to było dla mnie niezwykle przydatne i interesujące spotkanie – chciałbym podziękować naszym ekspertom, dziękuję państwu profesorom bardzo. Dziękuję wszystkim uczestnikom dyskusji, parlamentarzystom, ministrom i innym zabierającym głos.

No i oczekujemy na owoce, Panie Ministrze. Proszę walczyć w tych negocjacjach za pomocą narzędzi Unii Europejskiej.

Dziękuję bardzo. Kończę posiedzenie połączonych komisji.

*(Koniec posiedzenia o godzinie 17 minut 34)*



Kancelaria Senatu

Opracowanie:

Biuro Prac Senackich, Dział Stenogramów

Druk i łamanie: Biuro Informatyki, Dział Edycji i Poligrafii