Porozumienie z Mercosur: polscy przedsiębiorcy chcą odkryć Amerykę

Porozumienie w sprawie umowy handlowej zwiększającej wymianę towarową pomiędzy UE a czołowymi państwami Ameryki Południowej, które niejako rzutem na taśmę w ostatnich dniach swojego urzędowania zawarła kończąca kadencję Komisja Europejska – wciąż budzi wiele emocji. Obecnie szczególnie aktywne jest lobby rolnicze i sektora przetwórstwa mięsnego, które głośno nawołuje do niepodpisywania umowy (postulaty pod adresem nowej Komisji Europejskiej w ostatnim czasie wystosowały m.in. polskie i europejskie związki producentów wołowiny oraz drobiu). Jednak okazuje się, że są branże, które liczą na to, że w ich przypadku liberalizacja handlu (w tym zniesienie ceł) szerzej otworzy potężny południowoamerykański rynek. Już zacierają ręce m.in. działający w naszym kraju producenci AGD, części motoryzacyjnych czy też przedstawiciele przemysłu chemicznego. Po cichu próbują ocenić, czy uda im się wygrać konkurencję z firmami z innych państw UE czy też z USA – które mają po prostu bliżej. Ale niewątpliwie zaczną lobbować za przyjęciem umowy, kiedy rozpocznie się ostateczne negocjowanie jej kształtu. I już wiele wskazuje, że mogą znaleźć zrozumienie. Bo chociaż resort rolnictwa zdecydowanie krytykuje umowę, to już przedstawiciele Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii zauważają, że ma ona również pozytywne aspekty. Jak przyznają w wypowiedzi z DGP – umowa otworzy nowe możliwości dla firm unijnych zainteresowanych większym dostępem do rynku usług i zamówień publicznych, w tym usług dla biznesu, w sektorze technologii informatycznych, telekomunikacji (czyli w tych branżach, w których Polacy są w światowej czołówce) czy transportu.
Rząd zatem będzie musiał rozważyć, co w ostatecznym bilansie będzie korzystne dla naszego kraju. Warto więc wykorzystać nadchodzący czas do sporządzenia odpowiednich ocen i analiz. A także na to, aby zastanowić się, jak doprowadzić do przyjęcia takich warunków, które uwzględnią polskie postulaty, a nie doprowadzą do niekorzystnych zmian dla naszych firm i konsumentów.

PATRYK SŁOWIK
patryk.slowik@infor.pl
@PatrykSlowik

BARTOSZ MICHALSKI
bartosz.michalski@infor.pl
@BMichalski

Jedni stracą, inni liczą na nowe rynki

Dla jednych porozumienie Unii Europejskiej z krajami Ameryki Południowej to szansa, dla drugich gigantyczne zagrożenie. Podczas gdy branża rolna i spożywcza wzywają do niepodpisywania umowy, przedsiębiorstwa z sektora AGD, motoryzacyjnego i chemicznego liczą na zdobycie nowych rynków

Mercosur to największa organizacja gospodarcza Ameryki Południowej. Pod koniec czerwca Unia Europejska zawarła z nią porozumienie w sprawie umowy handlowej. O skali i trudności przedsięwzięcia najlepiej świadczy to, że od początku negocjacji minęło 20 lat. „Nowe ramy handlowe, stanowiące część szerszego układu o stowarzyszeniu między tymi dwoma regionami, skonsolidują strategiczne partnerstwo polityczne i gospodarcze oraz stworzą istotne możliwości zrównoważonego wzrostu gospodarczego po obu stronach, a jednocześnie zapewnią poszanowanie środowiska naturalnego oraz interesów unijnych konsumentów i wrażliwych sektorów gospodarki" – poinformowała w swoim stylu Komisja Europejska. Tłumacząc zaś z języka urzędniczego na zrozumiały: państwa członkowskie UE będą mogły bez większych przeszkód robić biznes w Argentynie, Brazylii, Paragwaju, Urugwaju i – gdy tylko wykaraska się z kłopotów – Wenezueli. Porozumienie będzie oczywiście działało w obie strony. Tym samym przedsiębiorcy z państw zrzeszonych w Mercosur przybędą na europejskie rynki i zaczną stanowić konkurencję dla tutejszych firm.

Szczegóły projektu umowy nie są znane. Standardowo już – jak to przy okazji wszelkich międzynarodowych negocjacji – wiemy tyle, ile strony porozumienia chcą przekazać.

Wiadomo, że korzyściami dla europejskiej strony będzie to, iż w unijnych sektorach przemysłowych umowa przyczyni się do zwiększenia eksportu produktów, na które dotychczas obowiązywały wysokie, a czasem wręcz zaporowe stawki cła. Należą do nich samochody (cło w wysokości 35 proc.), części do samochodów (14–18 proc.), maszyny (14–20 proc.), chemikalia (do 18 proc.), produkty lecznicze (do 14 proc.), odzież i obuwie (35 proc.) i dzianiny (26 proc.).

Sektor rolno-spożywczy UE odniesie korzyści dzięki zniesieniu wysokich ceł Mercosuru na takie unijne produkty, jak: czekolada i wyroby cukiernicze (20 proc.), wina (27 proc.), alkohole wysokoprocentowe (20–35 proc.) i napoje (20–35 proc.). Umowa zapewni także bezcłowy, objęty kontyngentami, dostęp do rynku Mercosuru unijnym produktom mleczarskim (obecne cło 28 proc.), w szczególności serom.

Państwa Mercosuru wprowadzą ponadto gwarancje prawne chroniące przed podrabianiem 357 wysokiej jakości europejskich produktów spożywczych i napojów, którym przyznano oznaczenia geograficzne (OG), takich jak: Tiroler Speck (Austria), Fromage de Herve (Belgia), Münchener Bier (Niemcy), Comté (Francja), Prosciutto di Parma (Włochy), Polska Wódka (Polska), Queijo S. Jorge (Portugalia), Tokaji (Węgry) czy Jabugo (Hiszpania).

Mniej wiemy, co musimy dać w zamian. Wiadomo, że państwom południowoamerykańskim zależy na wwozie do UE mięsa, drobiu, zbóż oraz alkoholu. Na jakich zasadach Mercosur będzie mógł sprzedawać te produkty, jeszcze nie wiemy. Eksperci jednak oceniają, że wymogi jakościowe co do nich nie będą wyśrubowane. I tego się boją polscy rolnicy oraz hodowcy.

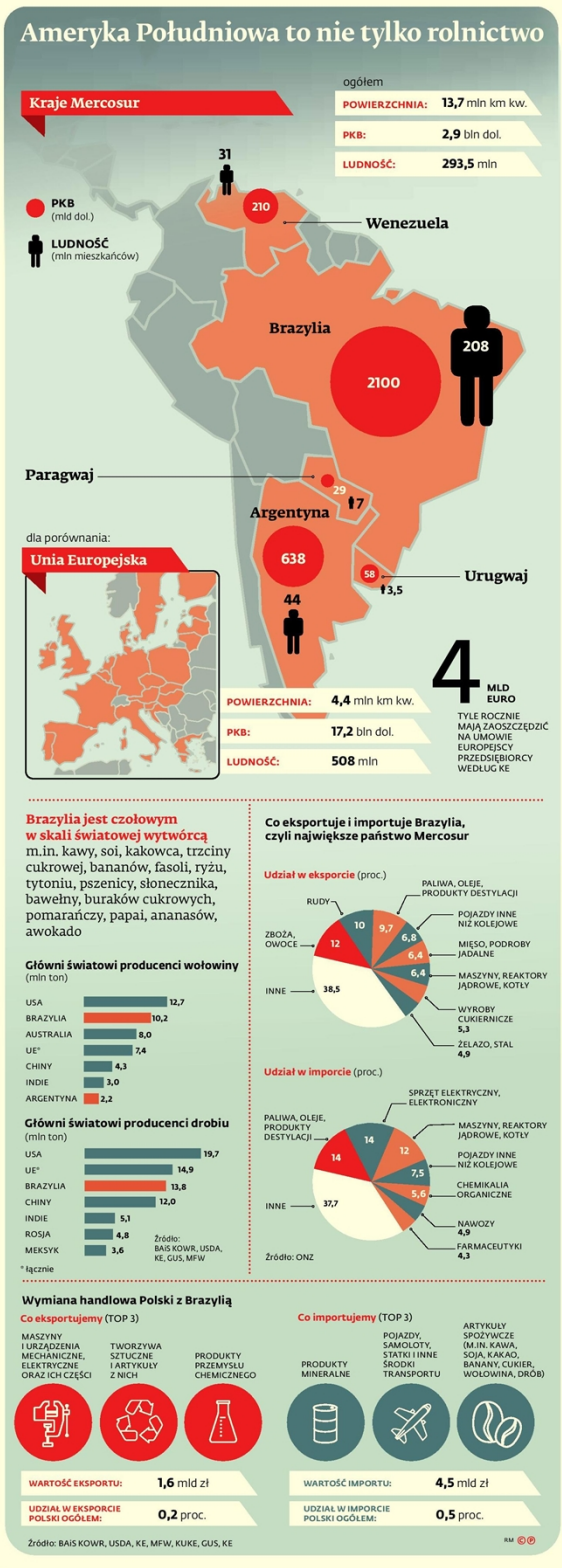
Wątpliwe korzyści

„Wiadomości" TVP i liczne portale informacyjne przez kilka dni straszyły tragedią dla polskich rolników i hodowców, napływem niesprawdzonego mięsa do Polski oraz ryzykiem jedzenia steków z argentyńskiej wołowiny przez polskich konsumentów. „Polskie mięso może przegrać na największej unijnej umowie handlowej", „Umowa z Mercosur będzie miała opłakane skutki dla europejskiego sektora wołowiny" – to tytuły wybranych artykułów.

> Państwom południowoamerykańskim zależy na wwozie do UE mięsa, drobiu, zbóż oraz alkoholu. Na jakich zasadach Mercosur będzie mógł sprzedawać te produkty, jeszcze nie wiemy.

Jakkolwiek zdaniem naszych rozmówców bywa w tym straszeniu trochę przesady, to faktycznie wejście na nasz rynek produktów ze strefy Mercosur będzie ogromnym wyzwaniem dla rodzimych agroprzedsiębiorców.

– Zawarte porozumienie nie wróży niczego dobrego dla polskich rolników – uważa Wiktor Szmulewicz, prezes Krajowej Rady Izb Rolniczych. Wynikać to ma przede wszystkim z różnic w normach produkcyjnych pomiędzy produktami unijnymi a tymi z krajów Mercosur. – Brazylijskie modele produkcji przewidują znacznie niższe standardy środowiskowe, sanitarne i fitosanitarne niż standardy europejskie, co oznacza oczywistą przewagę finansową dla produktów importowanych. Europejskim rolnikom wciąż stawiane są nowe



OPINIA EKSPERTA

Podejmiemy decyzje po wynegocjowaniu ostatecznych warunków

ADRIAN MALINOWSKI
dyrektor departamentu handlu i współpracy międzynarodowej w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii

Pod koniec czerwca KE poinformowała o osiągnięciu politycznego porozumienia co do warunków zakończenia negocjacji. Obie strony ustaliły więc główne założenia umowy, które teraz zostaną przełożone na język prawny, a przed nami – ostatnie ustalenia. Polska popiera negocjacje UE z Mercosor. Nie oznacza to jednak, że zaakceptujemy każde porozumienie. Zależy nam na wypracowaniu zrównoważonej umowy, a więc takiej, która zabezpieczy nasze interesy dotyczące przede wszystkim sektora rolnego, głównie towarów rolnych nieprzetworzonych.

Nasza analiza z początku 2018 r. potwierdza ogólnie korzystny charakter liberalizacji handlu z Mercosurem, pod warunkiem że import do UE w sektorze rolnym będzie zliberalizowany w stopniu ograniczonym. Umowa może się przyczynić do wzrostu eksportu i inwestycji polskich firm. Zniesiona zostanie m.in. większość ceł na towary eksportowane z UE do krajów Mercosur, których dotychczasowa wysokość znacząco ograniczała możliwość prowadzenia handlu w sektorze przemysłowym i rolno-spożywczym. Producenci i eksporterzy uzyskają nie tylko oszczędności z obniżenia ceł, lecz także uproszczenie procedur związanych z handlem oraz zwiększoną ochronę prawną wybranych produktów regionalnych, dodatkowe gwarancje w zakresie standardów sanitarnych i fitosanitarnych. Umowa otworzy również nowe możliwości dla firm unijnych zainteresowanych większym dostępem do rynku usług i zamówień publicznych, w tym do usług dla biznesu, w sektorze technologii informatycznych, telekomunikacji (czyli w tych branżach, w których Polacy są w światowej czołówce) czy transportu. Po raz pierwszy przedsiębiorcy z UE będą mogli świadczyć usługi międzynarodowego transportu morskiego, który w krajach Mercosuru był do tej pory w zasadzie dla nich zamknięty.

Niezależnie od już dokonanych analiz i symulacji, po wynegocjowaniu całości porozumienia, zostanie ono ponownie przeanalizowane pod kątem skutków dla polskiej gospodarki. Dopiero na tej podstawie rząd podejmie ostateczną decyzję w sprawie podpisania i ratyfikacji umowy. ©℗

wyzwania w zakresie środowiska, bezpieczeństwa żywności – wskazuje Szmulewicz. W efekcie wejście w życie umowy oznaczać ma, że europejscy rolnicy będą musieli się zmierzyć z kolejnym kłopotem: napływem ogromnych ilości wołowiny, cukru, mięsa drobiowego i wielu innych produktów pochodzących z państw trzecich.

Przez kilka miesięcy, w trakcie negocjacji, Copa-Cogeca, czyli europejska organizacja zrzeszająca rolnicze związki zawodowe i organizacje spółdzielcze, zwracała uwagę, że Komisja Europejska postępuje nielojalnie wobec swoich obywateli. Jak bowiem uzasadni przed swoimi rolnikami i obywatelami plan sprowadzania do UE produktów rolnych z Brazylii, gdzie kilka miesięcy wcześniej wydano zgodę na stosowanie 150 rodzajów pestycydów, a w tym samym czasie komisja wprowadzała dokładnie odwrotne rozwiązania w stosunku do swoich producentów? Krajowa Rada Izb Rolniczych przekonuje, że to dowód na wprowadzanie podwójnych standardów i nieuczciwej konkurencji w kilku kluczowych sektorach produkcyjnych UE – na co nie może być zgody rodzimego agrobiznesu.

– Komisja nie zabezpieczyła wystarczająco naszych interesów, a rolnictwo zosta-

Producenci wołowiny i drobiu nawołują do odrzucenia umowy

„Porozumienie UE z Mercosur uderzy w rodzinne gospodarstwa hodowli bydła i europejskich konsumentów" – oceniła w stanowisku z 8 lipca Rada Sektora Wołowiny. Wezwała w nim Parlament Europejski i kraje członkowskie do odrzucenia umowy. Według Rady dodatkowe prawie 100 tys. ton południowoamerykańskiego mięsa wołowego, produkowanego z użyciem substancji zakazanych w Europie, z niewielkimi lub żadnymi wymaganiami w zakresie ochrony środowiska (...) zostanie zaoferowane konsumentom europejskim po znacznie niższych kosztach, wywierając presję na ceny uzyskiwane przez europejskich rolników. Przyczyni się do pogłębienia deficytu. Już dziś bilans wymiany handlowej jest niekorzystny – mimo ceł. W 2018 r. eksport UE do czterech krajów Mercosur wyniósł 45 mld euro, a eksport Mercosuru do UE 42,6 mld euro. Jeśli chodzi o bilans samej wymiany handlowej Polski z tymi krajami – jest jeszcze bardziej niekorzystny. Przykładowo: import żywności i zwierząt z Brazylii w 2017 r. miał wartość ok. 141 mln euro, eksport – niespełna 22 mln euro. Radę Sektora Wołowiny tworzy sześć organizacji branżowych, m.in. Związek Polskie Mięso, Stowarzyszenie Rzeźników i Wędliniarzy Rzeczypospolitej Polskiej, Polski Związek Hodowców i Producentów Bydła Mięsnego.

Wcześniej podobny apel wystosowały m.in. Stowarzyszenie AVEC, reprezentujące europejski sektor mięsa drobiowego, wspólnie z Krajową Radą Drobiarstwa – Izbą Gospodarczą. Dziś Polska produkuje ponad 2,3 mln ton drobiu, z czego eksportuje ok. 1,6 mln ton, w tym 1,2 mln t – na rynki unijne. Jeśli europejskie rynki zaleje fala taniej żywności, to trudniej będzie tam sprzedawać rodzime wyroby. Oprac. JP ©℗

ło poświęcone w zamian za zyski w innych sektorach. UE zgodziła się na udzielenie znacznego dostępu, jeśli chodzi o produkty wrażliwe, nie otrzymując w zamian zbyt wiele – uważa Wiktor Szmulewicz.

Obawy o sytuację polskiego rolnictwa po wejściu umowy ma również Andrzej Gantner, wiceprezes Polskiej Federacji Producentów Żywności Związku Pracodawców. Jego zdaniem ze względu na znacząco niższe ceny wielu produktów rolnych – wynikające zarówno z korzystnych warunków klimatycznych, niższych kosztów pracy oraz niższych kosztów produkcji z powodu znacząco mniejszych niż w UE wymagań w zakresie bezpieczeństwa żywności, dobrostanu zwierząt oraz ochrony środowiska – amerykańscy producenci mogą stanowić realną konkurencję dla europejskich przedsiębiorców.

Pojawiają się wreszcie pytania: jak pogodzić hasła unijnej walki ze zmianami klimatycznymi z przyzwoleniem na wyrąb amazońskiej dżungli pod nowe uprawy kukurydzy, bananów, trzciny cukrowej?

Ale w sprawie rolnictwa przedstawiane są też inne opinie. Cezary Kaźmierczak, prezes Związku Przedsiębiorców i Pracodawców, przekonuje, że rywalem dla polskiego rolnictwa bynajmniej nie są rolnicy z Brazylii czy Argentyny. Prędzej ci z Ukrainy.

– Jeśli umowa z Mercosur zmobilizuje rodzimych producentów rolnych, hodowców do polepszania jakości swych produktów, nauczenia się wchodzenia na zagraniczne rynki, co dalej dla wielu Polaków jest czarną magią, to porozumienie UE–Mercosur nie pogrąży rodzimego agrobiznesu, ale go uratuje – sugeruje Kaźmierczak. I radzi, by nasi przedsiębiorcy rolni nie załamywali rąk, tylko robili wszystko, aby być konkurencyjnymi wobec wszystkich innych na świecie.

Polska wódka – bez szans

Negatywne skutki wejścia w życie umowy odczuć może także branża gorzelnicza. Już w 2017 r. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi wskazywało, że wprowadzanie potencjalnych zmian w krajowych regulacjach jej dotyczących jest bez większego znaczenia w obliczu nadchodzącego porozumienia. Państwa południowoamerykańskie są ważnymi eksporterami alkoholu etylowego. Obecnie nie stanowią poważnej konkurencji dla polskich przedsiębiorców na naszym rynku ze względu na stawki podatkowe. Rzecz w tym, że umowa UE–Mercosur przewiduje obniżoną stawkę celną na alkohol etylowy. Co prawda sprzeciwiały się temu Polska, Francja, Węgry, Irlandia, Luksemburg, Rumunia, Słowenia i Słowacja, Komisja Europejska uznała jednak, że bez preferencji podatkowych dotyczących wwozu na teren UE alkoholu do zawarcia umowy w ogóle by nie doszło. A ukłon w tej sprawie w stronę Mercosuru nie wpłynie destabilizująco na wewnątrzunijne rynki.

– To nieprawda. Wejście na polski rynek tanich alkoholi głównie z Argentyny będzie miało fatalne skutki dla polskich producentów napojów wysokoprocentowych oraz polskich winnic – twierdzi przedstawiciel jednego z największych producentów wódki w kraju. Nasz rozmówca uważa, że szczególnie ucierpią mniejsze przedsiębiorstwa. – Doświadczenie pokazuje, że w pierwszym okresie po wejściu w życie umowy konsumenci mogą chętniej sięgnąć po zagraniczne trunki. Niejako się nimi zachłysną. Po 2–3 latach konsument odzyskuje swoje przyzwyczajenia i najczęściej powraca do spożywania alkoholu, który pił wcześniej. Otwartym pytaniem pozostaje, ilu producentów będzie mogło sobie pozwolić na spadek obrotów przez 2–3 lata – zastanawia się gorzelnik.

Producenci AGD zacierają ręce

Na myśl o otwarciu latynoamerykańskiego rynku zacierają już ręce producenci AGD. To branża z eksportem na poziomie ponad 4 mld euro rocznie, gdy brać pod uwagę tylko duże AGD. Jesteśmy największym producentem AGD w Europie. W Polsce ulokowane są fabryki czołowych międzynarodowych koncernów. To właśnie z Polski pochodzi jedna trzecia całej produkcji w Unii Europejskiej. Zarazem do Ameryki Południowej trafia zaledwie 0,3 proc. eksportu. Import AGD z tego regionu w zasadzie nie istnieje. Tym samym na zawarciu umowy fabryki ulokowane w Polsce mogą jedynie zyskać. Zdaniem praktyków z branży – naprawdę sporo.

– W wymianie handlowej z całą Ameryką Łacińską główną barierą handlową jest niewątpliwie koszt transportu. Ale dla naszego przemysłu istotne są także bariery pozacłowe, czyli wzajemne uznawanie międzynarodowych standardów bezpieczeństwa czy kwestie własności intelektualnej. Porozumienie z Mercosurem obok strefy wolnego handlu dotyczy także właśnie tych kwestii, co dobrze rokuje temu kierunkowi eksportu na przyszłość – wyjaśnia Radosław Maj, kierownik projektów w APPLiA Polska – Związku Pracodawców AGD.

Przedstawiciel jednej z firm spostrzega, że polski sprzęt uchodzi za niedrogi i dobry jakościowo. W krajach Ameryki Południowej, które są rozwinięte, ale nie należą do najbogatszych na świecie, powinien więc się świetnie przyjąć. – Pod tym względem możemy zyskać o wiele więcej od Francji, Niemiec, Włoch czy Hiszpanii, z których to państw produkty mogą być zbyt drogie dla rynków latynoamerykańskich – wskazuje nasz rozmówca.

Zadowolona branża motoryzacyjna

Nadzieje związane z zawarciem porozumienia ma także branża motoryzacyjna, w tym producenci części samochodowych. Piotr Borucki, prezes zarządu TIP-TOPOL i członek Polskiej Grupy Motoryzacyjnej, wyjaśnia, że rynek Ameryki Południowej leży od wielu lat w kręgu zainteresowania polskich firm działających w branży motoryzacyjnej nie tylko ze względu na jego wielkość, lecz także z uwagi na podobieństwo samochodów występujących na tych rynkach do pojazdów poruszających się na terenie Unii Europejskiej. W największych krajach Ameryki Południowej, takich jak Brazylia czy Argentyna, ale również Chile i Boliwia, użytkowane są floty samochodów ciężarowych produkcji europejskiej. Pozwala to na łatwiejszą eksplorację rynku przez producentów europejskich. Zdecydowana większość części jest w pełni zamienna z tymi, które stosowane są w Europie.

– Największą jednak barierą, z jaką dotychczas spotykali się polscy producenci, były wysokie stawki celno-podatkowe, sięgające nawet 30 proc. wartości eksportowanego towaru. Dodatkowo wielu z potencjalnych odbiorców musi mieć specjalne pozwolenia umożliwiające import towarów z krajów Unii Europejskiej. Wspomniane wyżej wysokie bariery bardzo utrudniały możliwość wejścia na rynki krajów Ameryki Południowej – wyjaśnia Piotr Borucki. I wskazuje, że branża ma nadzieję na korzystne zmiany w wyniku porozumienia UE–Mercosur. Zarządzana przez niego spółka już zintensyfikowała rozmowy z potencjalnymi odbiorcami z krajów Ameryki Południowej. I okazuje się, że zainteresowanie jest bardzo duże. – Zaprezentowaliśmy swoje produkty, czyli resory pneumatyczne do zawieszeń pojazdów ciężarowych sprzedawane pod marką NEOTEC, na targach motoryzacyjnych w Sao Paulo w kwietniu 2019 r. Ekspozycja okazała się sukcesem – referuje prezes spółki. I zapewnia, że już prowadzone są rozmowy z odbiorcami z Brazylii, Argentyny, a także Chile, Boliwii, Kolumbii czy Peru. Kluczowe dla opłacalności biznesu jest to, by wskutek umowy handlowej zniesiono wysokie stawki celno-podatkowe. – Podpisanie umowy handlowej pomiędzy Unią Europejską, a państwami zrzeszonymi w grupie Mercosour, której celem jest stopniowe znoszenie obciążeń celnych na import towarów, z uwzględnieniem części do pojazdów samochodowych, postrzegamy jako znaczne zwiększenie naszych szans na ekspansję w tych krajach – wskazuje Piotr Borucki. I dodaje, że opinię, iż Polska jako zagłębie producentów części do samochodów osobowych czy ciężarowych może na wejściu tej umowy zdecydowanie skorzystać, podzielają też inni producenci zrzeszeni w Polskiej Grupie Motoryzacyjnej, jak NOVOL (producent materiałów dla lakiernictwa samochodowego), PZL Sędziszów (producent filtrów) czy FA Krosno (producent sprężyn gazowych).

Nadzieje sektora chemicznego

Umiarkowany optymizm wykazuje również branża chemiczna. Doktor inż. Tomasz Zieliński, prezes Polskiej Izby Przemysłu Chemicznego, mówi nam, że wiele wskazuje na to, iż założenia porozumienia będą korzystne dla europejskiej chemii. Jednak jako że nie znamy wszystkich szczegółów, nie można tego przesądzać, gdyż – jak to zwykle bywa – diabeł tkwi w szczegółach. Generalnie jednak dla unijnego przemysłu chemicznego umowa będzie oznaczać zwiększenie eksportu produktów, które objęte są obecnie wysokimi cłami dochodzącymi do 18 proc.

– Porozumienie zakłada całkowite usunięcie cła na ponad 90 proc. eksportowanych przez UE produktów chemicznych, co jest dla nas dobrą wiadomością. 34 proc. wartości eksportu UE do krajów Mercosur zapewnia właśnie przemysł chemiczny – wskazuje Tomasz Zieliński. W przypadku samej Polski eksport do strefy Mercosur ma wartość ponad pół miliarda euro, z czego aż 29 proc. to udział przemysłu chemicznego. Dlatego też ta branża mniej obawia się podpisania umowy niż agrobiznes.

– Unijne przepisy regulujące funkcjonowanie branży chemicznej, także w obszarze

OPINIE EKSPERTÓW

Rodzimy biznes może wiele zyskać na otwarciu rynku latynoamerykańskiego

CEZARY KAŹMIERCZAK

prezes Związku Przedsiębiorców i Pracodawców

Uważam, że należy popierać wszelkie rozwiązania zmierzające do otwierania rynków. Umowa pomiędzy UE i Mercosur ma zaś temu służyć – w efekcie warto kibicować jej ostatecznemu przyjęciu.

Widzę ogromne możliwości rozwoju dla polskich przedsiębiorców, którzy zyskają możliwość eksportowania swoich towarów przede wszystkim do Brazylii i Argentyny bez zbędnych obciążeń fiskalnych. Szczerze wierzę w polski biznes, a zatem wierzę, że będzie on w stanie wiele zyskać na otwarciu rynku latynoamerykańskiego. Tym bardziej że przecież bynajmniej nie są dla nas otwarte rynki państw Europy Zachodniej, tak jak mogłoby się to teoretycznie wydawać.

Oczywiście umowa będzie działała w obie strony. Musimy się przygotować na napływ towarów z Ameryki Południowej. Nie uważam jednak, by państwa Mercosur mogły dobić polskie rolnictwo. Raczej może mu zaszkodzić przekonanie o tym, że wszystko jest świetnie. Z roku na rok coraz większą konkurencją dla polskich rolników będą agrogospodarstwa ukraińskie. Dziś jeszcze mało kto postrzega je jako konkurencyjne zagrożenie, ale warto się przyjrzeć, jak bardzo się rozwinęły na przestrzeni ostatniej dekady. Za 10 lat – jeśli polskie rolnictwo nie przejdzie gruntownej reformy – prędzej kłopotem będą Ukraińcy niżeli Brazylijczycy i Argentyńczycy. Musimy postawić na produkcję wysokiej jakości, a nie masowość. Wówczas żadna umowa handlowa nie będzie polskiemu rolnictwu straszna. ©℗

Bilans handlowy w żywności będzie dla UE zdecydowanie ujemny

ANDRZEJ GANTNER

wiceprezes Polskiej Federacji Producentów Żywności Związku Pracodawców

Planowane zawarcie umowy o wolnym handlu z krajami Mercosur budzi wiele kontrowersji w europejskim i polskim sektorze produkcji i przetwórstwa żywności. Biorąc pod uwagę dotychczasowy bilans handlowy pomiędzy UE a krajami Mercosur, widać wyraźnie, że eksport z tych krajów dotyczy w głównej mierze surowców i produktów spożywczych w tak wrażliwych obszarach jak mięso, w tym wołowe i drobiowe, napoje, produkty roślinne. Umowa może stanowić poważne zagrożenie dla europejskich producentów żywności w wielu kategoriach produkcji spożywczej, ze względu na znacząco niższe ceny wielu produktów rolnych wynikające zarówno z korzystnych warunków klimatycznych, niższych kosztów pracy oraz niższych kosztów produkcji ze względu na znacząco mniejsze niż w UE wymagania w zakresie bezpieczeństwa żywności, dobrostanu zwierząt oraz, co w obecnych czasach jest bardzo ważne, w zakresie ochrony środowiska. Istnieje poważna obawa, że otwarcie tak dużego rynku, jakim jest rynek UE, dla produktów z krajów Mercosur przyczyni się do szybkiego wzrostu produkcji, a tym samym zwiększenia tempa degradacji lasów tropikalnych i dalszego pogarszania się warunków do produkcji rolnej w Europie. Trudno również oczekiwać, że otwarcie rynku krajów Mercosur na produkty z UE w znaczący sposób przyczyni się do wzrostu eksportu europejskiej żywności. UE eksportuje głównie maszyny i technologie, a przy znaczących przewagach cenowych, jakie mają produkty spożywcze z tamtych krajów, bilans handlowy w żywności będzie niestety dla UE zdecydowanie ujemny.

Komisja Europejska nie powinna pomijać opinii wyrażanych zarówno przez organizacje producentów żywności, jak i przez konsumentów. Kontrowersje przy relatywnie neutralnej umowie CETA (umowa handlowa między UE i Kanadą) powinny nauczyć urzędników w Brukseli, że przy tak trudnej i ryzykownej gospodarczo umowie z krajami Mercosur konsultacje społeczne i uwzględnienie płynących z nich uwag i wniosków są absolutnie konieczne. ©℗

Na razie poznaliśmy tylko ramowe porozumienie, ostateczny tekst powstanie znacznie później

Dr Joanna Gocłowska-Bolek: Bez ratyfikacji państw UE umowa z Mercosur nie wejdzie w życie. Można przypuszczać – mając na uwadze wątpliwości, które już zgłosiły rządy Polski, Belgii, Irlandii, ale też prezydent Francji – że będzie to proces długotrwały i niekoniecznie zakończony sukcesem

Jakie kwestie były brane pod uwagę podczas negocjowania umowy UE-Mercosur?
Umowy handlowe to akty prawne, przez które UE reguluje swoje stosunki handlowe z państwami trzecimi. Przede wszystkim służą rozszerzaniu możliwości dla biznesu, stwarzaniu lepszych perspektyw handlowych i usuwaniu barier w handlu, ale unijna polityka handlowa ma też z założenia wspomagać propagowanie europejskich zasad i wartości: od demokracji, praw człowieka czy praw socjalnych aż po ochronę środowiska. W przypadku umowy z Mercosurem nie tylko aspekty gospodarcze, ale właśnie również kwestie dotyczące ochrony środowiska były istotne. Z międzynarodową krytyką spotyka się zwłaszcza brazylijska polityka gospodarczej eksploatacji Amazonii. Prezydent Francji Emmanuel Macron ostrzegł w zeszłym tygodniu, że nie podpisze umowy, jeśli Brazylia opuści porozumienie paryskie. Sceptycznie wobec działań rządu Jaira Bolsonaro wypowiadała się też niemiecka kanclerz Angela Merkel. Jednak prezydent Brazylii podczas niedawnego szczytu G20 zapewnił Unię, że Brazylia pozostanie stroną paryskiego porozumienia, a w przypadku potwierdzenia informacji o wzmożonym wylesianiu Amazonii wdroży odpowiednie działania, aby temu zapobiec. To otworzyło drogę do sfinalizowania negocjacji handlowych.

Jak wygląda procedura zawierania umów handlowych przez UE?
Negocjacje umów handlowych są prowadzone przez UE według zasad określonych w art. 218 Traktatu o funkcjonowaniu UE. Unia może zawierać umowy o partnerstwie gospodarczym (taka umowa wspiera rozwój państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku), umowy o wolnym handlu – są zawierane z krajami rozwiniętymi i gospodarkami wschodzącymi w celu wzajemnego otwarcia rynków dzięki przyznaniu preferencyjnego dostępu – oraz układy o stowarzyszeniu, które są konkretyzacją szerzej zakrojonych porozumień politycznych. UE zawiera także umowy, które nie przewidują handlu na warunkach preferencyjnych i są częścią szerszych porozumień, takich jak umowy o partnerstwie i współpracy. Umowa z Mercosur ma stworzyć największą na świecie strefę wolnego handlu.

Rada UE 22 maja 2018 r. przyjęła konkluzje o zawierania umów handlowych, które wskazują na nowe podejście do negocjacji w tym zakresie. Od tej pory postanowienia dotyczące inwestycji są rozdzielane od innych postanowień handlowych. Tak też się stało w przypadku umowy z Mercosur – zasadniczo ma objąć kwestie dotyczące handlu. Inną sprawą będzie możliwość zawarcia w przyszłości umowy dotyczącej inwestycji. Dziś UE jest największym inwestorem w krajach Mercosur. Zatem dzisiejsze porozumienie z Mercosur w sprawie handlu jest częścią planowanego znacznie szerszego układu o stowarzyszeniu, które ma wzmocnić dialog polityczny i rozszerzyć obszary współpracy, w tym o kwestie dotyczące migracji i ochrony środowiska, co będzie miało ważny wymiar nie tylko gospodarczy, lecz także polityczny w czasie rosnącego izolacjonizmu i protekcjonizmu handlowego w różnych częściach świata.

Czy umowa z Mercosur może zostać jeszcze zmieniona?
Możemy mówić dopiero o porozumieniu politycznym, podczas gdy ostateczny tekst umowy handlowej nie jest jeszcze znany. Na razie opracowano jej ogólne ramy. Był to proces bardzo skomplikowany, o czym świadczy choćby czas, jaki upłynął od wszczęcia negocjacji – pełne dwie dekady. Umowy handlowe są z reguły bardzo rozbudowanymi tekstami prawnymi obejmującymi szeroki wachlarz zagadnień, od rolnictwa, przez e-handel po ochronę własności intelektualnej.

Obie strony przeprowadzają teraz przegląd prawny uzgodnionego tekstu, pracując nad ostateczną wersją wszystkich jego aspektów handlowych. Wiele szczegółowych kwestii będzie uzgadnianych dopiero na tym etapie. Powinien to być zatem czas intensywnej pracy również dla polskich negocjatorów, aby zachować w tej umowie postanowienia jak najkorzystniejsze dla naszych konsumentów i producentów.

Czy Komisja Europejska w nowym składzie będzie mogła się jeszcze z umowy ewentualnie wycofać?
Na początkowym etapie to Rada UE upoważnia Komisję Europejską do podjęcia negocjacji w imieniu UE. Przyjmuje się wtedy mandat negocjacyjny. Wraz z mandatem Rada wydaje wytyczne, w których określa cele, zakres i ewentualne ramy czasowe rokowań. W przypadku rozmów z Mercosur wytyczne negocjacyjne przyjęto w 1999 r., w zupełnie innej rzeczywistości. KE prowadziła od tamtej pory negocjacje na tej podstawie, w ścisłej współpracy z Radą i Parlamentem Europejskim. Ten etap jest już zakończony.

Po rewizji prawnej i ustaleniu ze wszystkimi partnerami ostatecznego brzmienia umowy KE – już w nowym składzie – przedstawi Radzie do przyjęcia formalny projekt umowy. Nie ma ustalanego harmonogramu, zatem ten etap może się bardzo przedłużyć, może się nawet zdarzyć, że nowa KE nie zakończy go z sukcesem.

fot. Materiały prasowe

DR JOANNA GOCŁOWSKA-BOLEK
latynoamerykanistka, ekspertka ds. Ameryki Łacińskiej w Ośrodku Analiz Politologicznych, Uniwersytet Warszawski

Czy Mercosur ma możliwość zablokowania umowy?
Umowa musi zostać ratyfikowana przez państwa członkowskie Mercosur, czyli Brazylię, Argentynę, Paragwaj i Urugwaj, a w przypadku ewentualnego przywrócenia w przyszłości Wenezueli jako pełnoprawnego członka – ona również będzie musiała się wypowiedzieć. Wenezuela pozostaje dziś członkiem ugrupowania, ale w 2017 r. zawieszono ją za niewywiązywanie się z postanowień. Przez pogrążone w kryzysie gospodarczym Brazylię i Argentynę umowa ta jest postrzegana jako bardzo ważny krok w kierunku wzmocnienia gospodarek, a uzyskanie dostępu do rynku europejskiego stworzy nowe możliwości handlowe dla Ameryki Południowej. Nie wygląda na to, aby któryś z tych krajów był skłonny zablokować umowę.

Czy umowa musi zostać jeszcze zatwierdzona przez Parlament Europejski?
Akceptacja przez parlament jest etapem koniecznym dla jej wejścia w życie.

Czy może zostać zablokowana przez jakiś inny organ lub kraj członkowski UE?
Po wypracowaniu w toku negocjacji szczegółowego tekstu umowy – w których będą uczestniczyć obie strony, tj. zarówno UE, jak i Mercosur – Komisja przetłumaczy go na oficjalne języki UE i przedłoży układ o stowarzyszeniu do zatwierdzenia Radzie UE i Parlamentowi Europejskiemu. Umowę muszą ratyfikować zarówno PE, jak i wszystkie państwa UE oraz cztery państwa Mercosur. Można przypuszczać – zwłaszcza mając na uwadze wątpliwości, które już zgłosiły rządy Polski, Belgii, Irlandii, ale też prezydent Francji – że będzie to proces długotrwały i trudny. Bez ostatecznej ratyfikacji umowa nie wejdzie w życie.

Warto jednak podkreślić, że mimo wielu kontrowersji umowa ta ma znaczenie przełomowe i stwarza nowe możliwości dla europejskich eksporterów, którzy będą mogli rozszerzyć działalność na ogromny rynek południowoamerykański. Warto w ostatecznym kształcie umowy zadbać o narzucenie wysokich europejskich standardów latynoamerykańskim producentom żywności i biopaliw. Nasi producenci, zwłaszcza branży chemicznej, farmaceutycznej, kosmetycznej, ale też np. maszyn i urządzeń do produkcji dróg i kolei, producenci traktorów, maszyn rolniczych, autobusów czy taboru kolejowego mogą w tym porozumieniu odnaleźć ogromną szansę rozwoju.

Rozmawiał **Bartosz Michalski**

finansowo-podatkowym, są niezmiernie rygorystyczne, m.in. nakładają na producentów i eksporterów bardzo często znaczące zobowiązania kosztowe. Tym samym nasze produkty, chociaż bardzo dobre jakościowo, często przegrywają konkurencję na polu cenowym. Dlatego każde otwarcie nowych rynków bądź zniesienie ceł jest działaniem korzystnym. Poza łatwiejszym dostępem do rynków otwierają się też nowe możliwości inwestycyjne, co również jest dużą szansą na rozwój branży chemicznej w Polsce – zauważa prezes PIPC.

Piłka w grze: co powie nowa komisja
Niemal wszyscy o porozumieniu UE-Mercosur mówią niczym o epilogu pisanej przez 20 lat powieści. Tymczasem w świetle prawa unijnego skończony został dopiero wstępny rozdział. Zawarcie porozumienia nie oznacza bynajmniej, że już teraz wejdą w życie ustalone zasady. Nie została bowiem jeszcze podpisana umowa handlowa. Ze strony Mercosur sprawa wydaje się przesądzona. Dla amerykańskiej organizacji umowa handlowa z Unią Europejską ma wielkie znaczenie. Wszystkie państwa zrzeszone w Mercosur ją popierają.

Sprawa ma się inaczej w przypadku UE. Po pierwsze, porozumienie na ostatniej prostej, tuż przed skończeniem swej kadencji, niejako ostatnim rzutem na taśmę, zawarła Komisja Europejska pod przewodnictwem Jean-Claude'a Junckera. Nie ma stuprocentowej pewności, że nowe szefostwo również będzie sprzyjało inicjatywie. Gdyby nie sprzyjało – nie musiałoby nawet wykonywać żadnych działań. Wystarczyłoby nic nie robić. Jeśli jednak KE będzie chciała kontynuować prace nad zawarciem umowy, to przygotowany zostanie przegląd prawny uzgodnionego tekstu, by sporządzić jego ostateczną wersję. Wówczas komisja przetłumaczy dokument na wszystkie języki urzędowe UE i przedłoży układ o stowarzyszeniu państwom członkowskim UE i Parlamentowi Europejskiemu do zatwierdzenia. Pewne jest to, że wiele państw będzie chciało drobnych zmian. Polska zapewne postanowi zawalczyć o lepszą pozycję polskich rolników (można by to osiągnąć np. przez podwyższenie wymogów sanitarnych dla mięs i drobiu przywożonych ze strefy Mercosur). Tym samym trudno przypuszczać, by umowa weszła w życie wcześniej niż za 3–4 lata. Polski biznes powinien jednak się do niej przygotować. Bo z całą pewnością nie będzie łatwo z owoców ewentualnej umowy skorzystać. – Więcej niż pewne jest, że po otwarciu rynku latynoamerykańskiego chętnych do podbicia go będzie wielu. Polacy muszą być gotowi, jeśli chcą być lepsi od Niemców czy Francuzów – mówi Cezary Kaźmierczak.