



EUROPA POTRZEBUJE PRZEMYSŁU

Negocjowana od 2013 r. Transatlantycka umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi (TTIP) idzie śladem umowy tego typu zawartej pomiędzy UE a Kanadą oraz podobnej umowy negocjowanej pomiędzy USA a państwami Pacyfiku. Jej efektem może być trwałe powiązanie, a w konsekwencji integracja dwóch największych światowych systemów gospodarczych. Nikogo nie trzeba przekonywać, jakie wyzwania, zagrożenia i potencjalne korzyści niesie ta umowa dla Polski i dla całego naszego kontynentu. Sektor energii i przemysł energochłonny w Europie Środkowej musi dokładnie skalkulować plusy i minusy tej umowy. Z całą ostrością widać, że niezbędna jest reforma wspólnotowych regulacji i dostosowanie ich do rynkowych wymogów globalnej gospodarki. Aby TTIP okazał się dla nas korzystny, potrzebujemy nie tylko twardych negocjacji z Amerykanami, lecz także zmiany myślenia o unijnych regulacjach, które blokują konkurencyjność europejskiego przemysłu.

Marcin Bodio

Central Europe Energy Partners

Wokół TTIP narosło wiele mitów. Jedni upatrują w nim remedium na gospodarczą bolączkę Europy, inni mają sporo zastrzeżeń. Tempo ożywienia gospodarczego na starym kontynencie jest niezadowolające, a skutki kryzysu – m.in. wysokie bezrobocie, rekordowe zadłużenie i niski poziom inwestycji oraz obniżająca się konkurencyjność – nie są do zaakceptowania. Pozostaje nadzieja, że powstanie największej na świecie strefy wolnego handlu może to zmienić poprzez pobudzenie wzrostu gospodarczego i stworzenie nowych miejsc pracy.

WSPÓLNY RYNEK WYMAGA RÓWNYCH SZANS

To, że w wyniku wprowadzenia TTIP nowe miejsca pracy powstaną, jest niemal pewne. Dowodzi tego prawie każda wielka umowa kładąca podwaliny pod strefę wolnego handlu. Historia uczy jednak, że w zależności od wielu czynników owe miejsca pracy mogą powstawać dość równomiernie u wszystkich zainteresowanych stron (jak to się stało w wypadku Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, poprzedniczki Unii Europejskiej) albo tylko u jednej ze stron kosztem drugiej (przykład USA i Meksyku po podpisaniu NAFTA). Jak będzie w tym wypadku? Trudno ocenić, choć coraz więcej wskazuje na to, że TTIP może z całą mocą ujawnić wszystkie słabości unijnych regulacji środowiskowych blokujących konkurencyjność europejskiego przemysłu.

Aby powstały w wyniku TTIP wspólny rynek mógł działać bez zakłóceń, niezbędne jest zapewnienie wszystkim uczestnikom tego rynku równych szans. Po części zadanie to należy do negocjatorów. Co jednak w sytuacji, gdy prowadzenie biznesu – szczególnie w branżach energochłonnych – jest w USA dużo łatwiejsze niż w Europie? Znieść tych różnic nie da się na drodze negocjacji, bo trudno od amerykańskiego rządu wymagać, by był mniej przyjazny dla rodzimego biznesu i zagranicznych inwestorów tworzących w USA nowe miejsca pracy. To my musimy zadbać o to, by europejski przemysł stał się bardziej efektywny, a regulacje były dostosowane do rynkowych wymogów globalnej gospodarki. Inaczej zniesienie barier

handlowych z najpotężniejszą i najbardziej konkurencyjną gospodarką świata postawi wiele europejskich przedsiębiorstw na głazach straconej pozycji względem swych amerykańskich konkurentów.

OGROMNA PRZEWAGA USA

Problem ten dotyczy przede wszystkim sektora energii i przemysłu energochłonnego, których sytuacja w Europie i Stanach Zjednoczonych diametralnie się różni. Różnice te doskonale obrazuje wypowiedź prezydenta Baracka Obamy sprzed niespełna półtora roku. Podczas wizyty w hucie stali w Cleveland prezydent USA porównał sytuację tego zakładu do sytuacji podobnych hut za granicą. Zwrócił uwagę na prosty fakt, że gdyby ta sama huta znajdowała się w Niemczech czy Japonii, ponosiłaby dwu- lub nawet trzykrotnie wyższe koszty energii. To daje Amerykanom ogromną przewagę konkurencyjną. Jak zaznaczył Obama, dzięki niskim kosztom energii firmy działające w USA są bardziej konkurencyjne, co z kolei pozwala im tworzyć nowe miejsca pracy.

Co zrobić, aby w przededniu czekającego nas uwolnienia handlu i zniesienia barier celnych zmniejszyć dysproporcje, o których tak otwarcie mówił Obama? Zaczniemy od trwających właśnie negocjacji, dla których kluczowe powinno być nie tyle ujednolicenie norm technicznych, ile przede wszystkim otwarcie amerykańskiego rynku surowców na eksport do Europy. Rynek ten jest dziś w pełni otwarty w wypadku węgla, dla którego w UE obowiązuje zerowa stawka celna. Ale do amerykańskiej ropy i gazu w nieprzetworzonej postaci europejskie firmy praktycznie nie mają dostępu. Dlaczego to takie ważne? Bo efektem polityki ochrony własnego rynku jest nie tylko obserwowany w ostatnich latach niezwykle dynamiczny rozwój amerykańskiego przemysłu chemicznego, ale też jego stagnacja po naszej stronie Atlantyku. Duże europejskie firmy, mając w USA zapewniony dostęp do taniej energii i surowców naturalnych, wolą inwestować w Stanach Zjednoczonych niż na rynku unijnym. W rezultacie co drugi dolar zainwestowany w amerykański sektor chemiczny pochodzi właśnie z Unii Europejskiej.



POLSKI INSTYTUT SPRAW
MIĘDZYNARODOWYCH W JEDNEJ ZE
SWOICH UBIĘGŁOROCZNYCH PUBLIKACJI
PODKREŚLAŁ, ŻE JAKO POTENCJALNY
DOSTAWCA ROPY I GAZU DO EUROPY
STANY ZJEDNOCZONE PRZYCZYNIŁYBY
SIĘ DO ZMNIEJSZENIA ZALEŻNOŚCI UE OD
IMPORTU Z ROSJI

W TLE BEZPIECZEŃSTWO W SEKTORZE ENERGII

Z punktu widzenia bezpieczeństwa w sektorze energii negocjowane obecnie porozumienie jest kluczowe dla obu stron. Jednym z bezpośrednich następstw umowy powinno być uwolnienie eksportu gazu ziemnego i ropy naftowej z USA do Unii Europejskiej.

Polski Instytut Spraw Międzynarodowych w jednej ze swoich ubiegłorocznych publikacji podkreślał, że jako potencjalny dostawca ropy i gazu do Europy Stany Zjednoczone przyczyniłyby się do zmniejszenia zależności UE od importu z Rosji. Dodanie do TTIP odpowiednich uregulowań dotyczących energii mogłoby przyspieszyć udzielanie licencji na eksport do Europy amerykańskim eksporterom LNG i ropy naftowej. Oczekuje się również, że albo umożliwione zostanie pozyskiwanie takich licencji przez firmy z UE, albo że zostaną one całkowicie zniesione, gdyż według obecnie obowiązującego prawa amerykańskiego w odniesieniu do krajów objętych umowami o wolnym handlu istnieje szereg ułatwień. Dziś beneficjentami podobnych umów są przede wszystkim gospodarki Meksyku, Kanady i Korei Południowej, które korzystają z dostępu do amerykańskich nośników energii. Dodatkowym walorem takiego rozwiązania byłoby stopniowe równoważenie szans dotyczących cen energii UE i USA.

NIERÓWNE OBCIĄŻENIA W UE I USA

W obliczu przewagi USA w cenach energii ratunkiem dla europejskiego przemysłu chemicznego są unijne stawki celne, wynoszące obecnie 6,5% na wiele produktów chemicznych. To daje efekt swoistej równowagi, choć oczywiście nie zapewnia niezbędnego dla całej branży impulsu rozwojowego. Jeżeli w toku negocjacji UE nie uda się uzyskać identycznego jak w USA dostępu do surowców, zniesienie tych stawek będzie skutkowało całkowitym osłabieniem pozycji konkurencyjnej naszych firm chemicznych. Równie ważny jest – postulowany przez CEEP – okres przejściowy (nawet do 10 lat), a także specjalne klauzule umożliwiające ponowne wprowadzenie istniejących już stawek. Otwarcie amerykańskiego rynku surowców na eksport nie oznacza bowiem, że ceny po obu stronach Atlantyku od razu się wyrównają. Natychmiastowe zniesienie stawek celnych, bez klauzul zabezpieczających, mogłoby oznaczać, że w wyniku TTIP powstaną setki tysięcy nowych miejsc pracy, tyle że po drugiej stronie oceanu, czyli w USA.

Ale niższe ceny energii w USA to nie tylko kwestia dostępu do tanich surowców, lecz także znacząco niższych podatków i łagodniejszych przepisów środowiskowych w tym kraju. Doskonale widać to na przykładzie regulacji dotyczących emisji dwutlenku węgla. W USA są one istotnie łagodniejsze. W przeliczeniu na jednego mieszkańca amerykańskie przedsiębiorstwa emitują do atmosfery ponad dwukrotnie więcej CO₂ niż firmy w Europie. Aktualnie unijna emisja na głowę obywatela jest ponad dwukrotnie niższa od tej w USA (7,35 kg do 16,55 kg w 2013 r.), a redukcja emisji, która jest zaplanowana na 40% w UE do 2030 roku, daje amerykańskiemu przemysłowi – nieponoszącemu wysokich kosztów redukcji – bardzo dużą przewagę nad unijnym, jak pokazuje tzw. Plan Obamy. Nadal UE będzie wyprzedzać USA z emisją *per capita* ponad dwukrotnie.

Wprawdzie w ciągu ostatnich lat Stany Zjednoczone wykonały znaczący wysiłek w celu ograniczenia redukcji dwutlenku węgla, to jednak pozycja konkurencyjna amerykańskich firm jest w tym obszarze nieporównywalna z tą, jaką mają firmy w Europie.

CO Z HUTNICTWEM I PRZEMYSŁEM CHEMICZNYM?

Już dziś Europa jest świadkiem transferu produkcji i miejsc pracy „w chemii” za ocean. Szacuje się, że około 53% inwestycji w tym sektorze w USA prowadzonych jest przez firmy europejskie.

Przykładów nie trzeba szukać daleko. I nie dotyczy to tylko inwestycji związanych z produkcją nawozów. W ubiegłym roku niemiecki BASF zapowiedział budowę zakładu produkcji propylenu po drugiej stronie Atlantyku. Na wartęj ponad miliard euro inwestycji zaważyły znacząco niższe ceny gazu w USA. Według raportu Ośrodka Studiów Wschodnich w najbliższych pięciu latach BASF zamierza ograniczyć udział inwestycji w Niemczech z 1/3 do 1/4, a nakłady inwestycyjne w Europie do mniej niż 50%.

Autorzy tego bardzo interesującego opracowania przywołują też przykład produkującej wyroby chemiczne niemieckiej firmy Wacker. Pokazują tym samym, do czego prowadzą rosnące koszty energii na naszym kontynencie. O ile w ciągu ostatnich pięciu lat rachunki za prąd wzrosły w tej firmie o 70%, do kwoty rzędu 0,5 mld euro, o tyle w tym samym czasie nakłady jej amerykańskich konkurentów z tego tytułu spadły o ponad 20%. Chroniące ten sektor w UE cła importowe na większość produktów chemicznych, w tym nawozy (cła od 3,2 do 6,5%), nie pozwalają skutecznie wyrównać dysproporcji w kosztach produkcji w USA. Od początku tego wieku nastąpił dwukrotny wzrost udziału produktów energochłonnych, w tym i wytwarzanych przez przemysł chemiczny w polskim imporcie z USA. Jeszcze w roku 2000 udział ten stanowił 17%, tymczasem w roku 2014 jest to już 33%. Dalsze powiększanie różnic w kosztach produkcji między Ameryką i Europą może ten odsetek jeszcze windować. Nie lepiej sytuacja wygląda w hutnictwie, gdzie z roku na rok kurczy się produkcja wytwarzana w Europie. W tym przypadku również mamy do czynienia z przenoszeniem całych firm, a wraz z nimi i kontraktów za Atlantyck. Tam również, jak w wypadku przemysłu chemicznego, decydują koszty energii.

ZMIANA MYŚLENIA O UNIJNYCH REGULACJACH

Wentylem bezpieczeństwa dla przedsiębiorstw energochłonnych w UE jest możliwość wpisania danej gałęzi przemysłu na listę *carbon leakage*. Lista ta ma celu niedopuszczenie do „ucieczki” strategicznych z punktu widzenia rozwoju gospodarczego i generowania nowych miejsc pracy branż poza Unię Europejską. W efekcie wybrane branże – takie jak przemysł rafineryjny, chemiczny (w tym nawozowy) czy stalowy – są zwolnione z restrykcyjnych przepisów dotyczących CO₂. Aby móc konkurować z amerykańskim przemysłem na wspólnym rynku, branże te powinny mieć zapewniony darmowy przydział CO₂ pokrywający w 100% ich potrzeby, w perspektywie do roku 2030. Na specjalne traktowanie powinny liczyć te firmy z sektora, które stosować będą standard BAT (*best available techniques*). To obiektywny wskaźnik służący do określania nowoczesności stosowanych technologii, w tym w zakresie eliminacji emisji CO₂ i innych zanieczyszczeń.

Widać zatem wyraźnie, że mimo obranego kierunku, w jakim podążają wspólnotowe regulacje, Unia Europejska dysponuje narzędziami, dzięki którym europejski przemysł może wzmocnić swą konkurencyjną pozycję. To ważne, bo w dyskusji o TTIP słyszymy głównie głosy nawołujące do twardych negocjacji z naszymi amerykańskimi partnerami. Te negocjacje są potrzebne, szczególnie jeśli chodzi o zablokowany dziś dostęp do amerykańskiego rynku surowców. Ale dużo więcej do zrobienia mamy u siebie w ramach Unii Europejskiej. Bez zmiany myślenia o unijnych regulacjach, które blokują konkurencyjność europejskiego przemysłu, nawet najlepiej wynegocjowana umowa nie sprawi, że na wspólnym rynku będziemy w stanie stawić czoła najpotężniejszej gospodarce świata. ■