

## **Przemówienie ambasadora Michaela Fromana na Uniwersytecie Warszawskim**

*25 stycznia 2016 r.*

*[tekst przygotowany do wygłoszenia, opublikowany przez Biuro Przedstawiciela Handlowego USA]*

Dziękuję, Panie Profesorze. Dziękuję, Panie Rektorze. Cieszę się, że mogę tu z Państwem się spotkać.

Pierwszy raz przyjechałem do Polski w 1986 roku. To był całkiem inny świat. Przez ostatnie 30 lat regularnie tu wracałem. Zmiany, jakie zaszły, są wyjątkowe. Są one świadectwem pomysłowości, etyki pracy i wytrwałości Polaków.

Prezydent Obama powiedział w trakcie swojej wizyty w 2014 roku: „Jesteśmy dumni z tego, że możemy zaliczać Polskę do grona naszych najsilniejszych i najbliższych sojuszników”.

Obecni tu historycy zapewne wiedzą, że partnerstwo polsko-amerykańskie sięga samych początków mojego kraju. Na Placu Lafayette’a pod Białym Domem znajduje się pomnik polskiego generała Tadeusza Kościuszki, który pomógł Jerzemu Waszyngtonowi wywalczyć niepodległość dla Ameryki, a potem – w pierwszych latach naszej niepodległości – doradzał Thomasowi Jeffersonowi.

Ale jak to zwykle bywa, relacje strategiczne były poprzedzone współpracą gospodarczą. Ponad czterysta lat temu, na początku XVII wieku, polscy rzemieślnicy znaleźli się wśród przybyszów, którzy stworzyli pierwszą osadę angielską, jaka przetrwała w amerykańskim Jamestown. Wkrótce po przyjeździe zbudowali oni pierwszą w Ameryce fabrykę: piec do wytopu szkła. Gdy statki osadników wracały do Europy, miały na pokładach produkty właśnie tam wytworzone. Zatem to Polacy wytworzyli pierwsze towary „Made in America”, które zapoczątkowały amerykański eksport do Europy. A po czterystu latach od czasu uruchomienia hutnictwa szkła przez polskich pracowników w Ameryce, Polska jest dla nas nadal jednym z najważniejszych dostawców produktów ze szkła wysokiej jakości – dostawy szklanek, kieliszków i innych naczyń kuchennych sięgają 30 milionów dolarów rocznie.

Oczywiście od tamtych czasów nasza współpraca gospodarcza ogromnie się zwiększyła, zwłaszcza w ostatnich latach – obroty w handlu dwustronnym wzrosły na przestrzeni ostatniej dekady czterokrotnie. Polska jest dziś największym odbiorcą inwestycji amerykańskich w Europie Środkowo-Wschodniej, a firmy z kapitałem amerykańskim zatrudniają w Polsce blisko 200 tysięcy osób. Każdego roku Amerykanie wydają miliardy dolarów na polskie towary, począwszy od części do samolotów, a skończywszy na wódce i routerach do Internetu.

W szerszej perspektywie relacje między Stanami Zjednoczonymi a całą Unią Europejską również kwitną – obroty na rynku transatlantyckim są obecnie największe na świecie. Handel

między Ameryką i Unią to towary o wartości prawie 2 miliardów dolarów oraz blisko 1 miliard dolarów w usługach każdego dnia.

Statystyki są imponujące, jednak stać nas na więcej. Krótko mówiąc, w Transatlantyckim Partnerstwie w Handlu i Inwestycjach (TTIP) chodzi o zdroworozsądkowe usprawnienie bardzo rozległej i głębokiej współpracy gospodarczej: wyeliminowanie ceł, ograniczenie barier pozacelnych, uproszczenie procedur celnych, ograniczenie biurokracji. To są właśnie główne cele.

Porozumienie stwarza historyczną szansę na:

- długofalowe ożywienie wzrostu gospodarczego;
- zwiększenie naszej wspólnej konkurencyjności w coraz bardziej konkurencyjnym świecie;
- pozytywne kształtowanie globalnego systemu handlu – zgodnie z naszymi wspólnymi wartościami;
- wzmocnienie transatlantyckiego sojuszu i partnerstwa.

Współpraca przyniesie szerokie korzyści obu naszym krajom, przy czym porozumienie jest szczególnie ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które są siłą napędową rynku pracy. W Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa to 1,6 miliona firm, zatrudniających siedem na dziesięciu pracowników. Stanowią one ponad 99% firm w Polsce.

Tysiące polskich małych i średnich przedsiębiorstw już eksportują do klientów w Stanach Zjednoczonych. Ogromna większość wszystkich polskich firm eksportujących do USA to właśnie firmy z sektora MŚP, ponadto są jeszcze małe i średnie przedsiębiorstwa, mające swój częściowy udział w produkcji towarów eksportowanych przez większe firmy. To jest dobra wiadomość, dlatego że spółki, które produkują na eksport, z reguły rozwijają się szybciej, lepiej płacą, więcej zatrudniają, są też bardziej odporne na spowolnienie gospodarcze. Połączenie małych firm z Warszawy z Waszyngtonem i Krakowa z Kansas City, czyli z siecią nowych klientów, dostawców i partnerów stworzy nowe możliwości rozwoju i nowe miejsca pracy na obu kontynentach.

Postrzegamy Transatlantyckie Partnerstwo w Handlu i Inwestycjach jako mechanizm, dzięki któremu Polska będzie mogła zdywersyfikować swoje rynki i wzmocnić bezpośrednie, dwustronne relacje ze Stanami Zjednoczonymi.

Jest tu nadal sporo niewykorzystanego potencjału. Chociażby dlatego, że handel międzynarodowy wprawia małe firmy w konsternację – są cła, regulacje celne, różne standardy. W przeciwieństwie do dużych biznesów, małe firmy nie mają rzeszy prawników i armii konsultantów, która by im pomogła pokonać te przeszkody.

Wczoraj z przyjemnością odwiedziłem grupę przedsiębiorców w Google Campus, którzy produkują innowacyjne produkty i świadczą usługi nie tylko na polski, ale również na globalny rynek. Porozumienie zapewniłoby ich produktom dostęp do rynku, ochronę własności

intelektualnej, pozwoliłoby uniknąć tworzenia zbędnej infrastruktury do obsługi nowych rynków, wyeliminowałoby podwójne testy i procedury certyfikacyjne – a o to właśnie chodzi.

Poprzez Transatlantyckie Partnerstwo w Handlu i Inwestycjach staramy się wprowadzić szereg zdroworozsądkowych usprawnień, które ułatwiłyby życie małym i średnim eksporterom – takich jak eliminowanie ceł na ich produkty, danie im pewności co do tego, w jaki sposób dostawy zostaną potraktowane przez służby celne, dzięki czemu łatwiej będzie zaplanować, wycenić i odpowiednio wprowadzić towary na rynek; będzie też można zwolnić z opłat znaczną część eksportu. Dla małych firm takie kroki mogą mieć duże znaczenie, mogą sprawić, że wypracują zysk, że zaangażują się w handel międzynarodowy i zrealizują w ten sposób w pełni swój potencjał.

Na przykład dla takich firm jak Polamer – spółka z branży logistycznej wysyłająca paczki i świadcząca usługi celne, która prowadzi działalność w Warszawie, Chicago, Milwaukee oraz w Nowym Jorku. Polamer na co dzień ma do czynienia z regulacjami celnymi. Jeśli zostaną one uproszczone, prawdopodobnie uda się zwiększyć liczbę paczek i obroty w przewozie towarów pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Polską.

Inny przykład to Artifex Mundi, producent gier wideo, firma założona w 2007 roku przez absolwentów informatyki Politechniki Śląskiej, obecnie zatrudniająca 110 polskich pracowników, którzy specjalizują się w niemal każdej dziedzinie, począwszy od tworzenia programów komputerowych i oprogramowania po sztuki wizualne i projektowanie graficzne. Znaczną większość swych produktów firma sprzedaje na zasadzie ściągania plików przez Internet, zyskałaby więc znacznie po wprowadzeniu proponowanych przez nas zapisów w umowie, ułatwiających i zabezpieczających handel elektroniczny.

Nie zapominajmy też o korzyściach dla konsumentów: większy wybór, łatwiejsze zakupy, niższe koszty.

Jeden z głównych obszarów zainteresowań w umowie o partnerstwie wykracza poza tradycyjną umowę handlową – w przypadku dwóch wysoko rozwiniętych, uprzemysłowionych, obwarowanych odpowiednimi regulacjami i wysoko płatnych gospodarek staramy się tak połączyć występujące rozbieżności w przepisach i normach, by nie doszło do obniżenia standardów w zakresie ochrony środowiska, zdrowia i bezpieczeństwa, jak tego ludzie od nas oczekują.

Przykłady można by mnożyć. Po obu stronach Atlantyku odpowiednie urzędy kontroli przeznaczają znaczny procent swych ograniczonych środków na wzajemne inspekcje firm produkujących sprzęt medyczny, poddają firmy licznym, zbytecznym inspekcjom i kontrolom. A przecież inspektorzy po obu stronach w większości skupiają się na tych samych kwestiach. Pytanie zatem, czy uda się wypracować sposoby umożliwiające wzajemną akceptację przeprowadzanych inspekcji i ich wyników, co znacznie by ułatwiło prowadzenie firm, przyspieszałoby wejście na rynek i dostawy lepszych dla pacjenta rozwiązań w zakresie zdrowia poprzez poszerzenie dostępu do nowych, ważnych innowacji; a co równie ważne, pozwoliłoby inspektorom przeznaczać ograniczone środki na aktywność w obszarach zwiększonego ryzyka, co jest jak najbardziej w interesie konsumentów.

Nie jest to nowy pomysł. Na długo przed TTIP inspektorzy lotniczy doszli do tego samego wniosku. Uznawszy, że nie ma wystarczających środków, by każda ze stron dokonywała kontroli każdego samolotu, który mógłby wylądować na jej terytorium, inspektorzy lotniczy z USA i UE uzgodnili procedury kontrolne i obecnie akceptują wyniki wzajemnych kontroli samolotów w zakresie bezpieczeństwa i zdolności do lotu.

Takie samo podejście zamierzamy zastosować w umowie o partnerstwie, a następnie przenieść je na kolejne obszary. To ważne nie tylko dlatego, że zwiększa efektywność inspektorów; pomaga również zachować wspólną konkurencyjność naszych firm w czasach rosnącej na świecie konkurencji. Dzięki temu ustanawiamy normy, a inni od nas je przejmują. To zaś wpływa ostatecznie na poprawę sytuacji naszych konsumentów.

Pozwolę sobie podkreślić, czym T-TIP nie jest, bo i na ten temat narosło wiele mitów. Zatem na pewno nie jest próbą obniżenia standardów czy osłabienia przepisów. Nie jest próbą wymuszenia prywatyzacji usług w sektorze publicznym. I nie jest próbą podważania wartości wyznawanych przez nasze społeczeństwa.

Jest natomiast próbą podniesienia na wyższy poziom obecnych głębokich i szerokich relacji w oparciu o zdroworozsądkowe podejście. Próbą pokazania, że możemy zabiegać nie tylko o większy wzrost, ale też o taki wzrost, który ma charakter trwały i obejmujący wszystkich; nie poświęca standardów, lecz je podnosi, nie znosi mechanizmów ochrony, ale je umacnia.

Tak naprawdę umowa o partnerstwie nie sprowadza się tylko do zagadnienia, jak umocnić więzi po obu stronach Atlantyku. Chodzi o to, co możemy wspólnie zrobić względem reszty świata, by podnosić standardy i określać reguły poruszania się w zakresie gospodarki globalnej XXI wieku – tak w obszarze własności intelektualnej, gdzie możemy współpracować na rzecz ochrony naszych społeczeństw przed zagrożeniem dla zdrowia w postaci podróbek leków, jak i w obszarze praw pracowniczych i ochrony środowiska, gdzie możemy podnosić standardy a jednocześnie zapewniać jednakowe reguły gry dla naszych pracowników.

Sprawa jest nagląca, nie jesteśmy bowiem jedynymi graczami na tym polu. Wiele innych podmiotów realizuje własne koncepcje podejścia do handlu, a wcale niekoniecznie podzielają nasze interesy i wartości, takie jak wolna i uczciwa konkurencja. Pytanie brzmi: czy jesteśmy gotowi wejść do gry i zademonstrować przywódczą rolę, czy będziemy siedzieć za linią autową i przyglądać się, jak inni określają reguły gry? Z punktu widzenia USA nie ma żadnych wątpliwości, że gotowi jesteśmy wejść do gry i zademonstrować przywódczą rolę.

Co prowadzi mnie do ostatniego już punktu, tego mianowicie, że umowa o partnerstwie ma nie tylko ważne znaczenie ekonomiczne, ale też strategiczne. Nie chodzi wyłącznie o kolejną umowę handlową. Chodzi o wybór strategiczny, który umocni partnerstwo transatlantyckie z korzyścią dla Europy jak i Stanów Zjednoczonych.

W czasach ogromnej niestabilności na obrzeżach Europy, gdy pojawiają się pytania o bezpieczeństwo granic i bezpieczeństwo energetyczne, pomyślnie sfinalizowanie umowy przyniosłoby natychmiastowe korzyści. Jak powiedział admirał James Stavridis, były naczelny

dowódca Połączonych Sił Zbrojnych NATO w Europie: „Podpisanie TTIP byłoby potężnym sygnałem, że Europa i Stany Zjednoczone stoją ramię w ramię na różnych płaszczyznach – wartości, polityki, bezpieczeństwa i handlu”.

W dłuższej perspektywie TTIP mogłoby w sposób fundamentalny przyczynić się do poprawy krajobrazu geopolitycznego. Jak to wyraził były amerykański doradca ds. bezpieczeństwa narodowego Zbigniew Brzeziński, umowa o partnerstwie „może stworzyć dodatkowe więzi transatlantyckie, które w znaczący sposób zmieniają realia geopolityczne świata jako całości. Może ukształtować nowy rodzaj równowagi między rejonem Atlantyku i Pacyfiku, jednocześnie przydając Zachodowi większej witalności oraz umacniając bezpieczeństwo i spójność”.

Pod względem ekonomicznym i strategicznym jesteśmy w ważnym momencie. Przez ostatnie lata negocjacje posuwają się stale do przodu. Możliwe jest zakończenie ich jeszcze w tym roku, w tym celu jednak musimy przyspieszyć prace i właśnie na tym zamierzamy się skupić, współpracując w tym zakresie z Komisją Europejską i kluczowymi państwami członkowskimi takimi jak Polska.

Dla Europy to czas wielu wyzwań. TTIP, zapoczątkowany jako kluczowa część strategii rozwoju powstała w wyniku kryzysu finansowego, która z czasem nabrała większego znaczenia strategicznego, może się przyczynić do umocnienia zaufania i stać się głównym źródłem pozytywnego programu dla Europy a zarazem zwiększy jej rolę, w połączeniu ze Stanami Zjednoczonymi, jako lidera globalnej konkurencyjności w gospodarce światowej.

Stawka jest wysoka. Będziemy współpracować z Polską i resztą Unii Europejskiej, by spełnić obietnicę, jaką niesie ze sobą umowa o partnerstwie.

Dziękuję Państwu za uwagę.

###