

Agnieszka Hajdukiewicz  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## Kwestie dotyczące rolnictwa w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji

Kwestie związane z rolnictwem należą do najtrudniejszych tematów w negocjacjach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi. Celem artykułu jest zidentyfikowanie skali i zakresu rozbieżności stanowisk w najważniejszych kwestiach negocjacji dotyczących rolnictwa oraz podjęcie próby oceny możliwości osiągnięcia kompromisu, uwzględniającej zarówno istniejące ograniczenia, jak i potencjalne korzyści. Wyniki badań, opartych na studiach literatury i analizie dokumentów źródłowych, ujawniły znaczące różnice podejść, zwłaszcza w zakresie bezpieczeństwa żywności i ochrony oznaczeń geograficznych. Kompromis będzie zatem trudno osiągnąć, mimo znaczących potencjalnych korzyści wynikających ze wzrostu bilateralnej wymiany handlowej. Wydaje się, że relatywnie łatwiej będzie ustalić kwestie redukcji stawek celnych na artykuły rolno-spożywcze, natomiast najtrudniej będzie dojść do porozumienia w odniesieniu do środków pozataryfowych, zwłaszcza niektórych barier sanitarnych i fitosanitarnych.

## Agricultural issues in the negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership

Agricultural issues are among the most difficult topics in the negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States. The purpose of the article was to identify the scale and scope of differences of opinions on the major issues of the negotiations related to agriculture and to try to assess the possibility of reaching a compromise that takes into account both the existing constraints and potential benefits. Research results, based on the study of literature and analysis of source documents, revealed significant differences in approaches especially in matters of food safety and protection of geographical indications. A compromise is therefore very difficult to obtain, despite the considerable potential benefits resulting from the increase in bilateral trade. It seems that it would be relatively easy to determine the issues of tariff reductions on agricultural and food products, whereas a compromise with regard to non-tariff measures, in particular certain sanitary and phytosanitary barriers, would be the most difficult to reach.

Keywords: Transatlantic Trade and Investment Partnership, agriculture

Klasyfikacja JEL: F13, F15, F51, P45, Q17

## Wprowadzenie

Prowadzone obecnie negocjacje Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP), których celem jest zwiększenie bilateralnej wymiany handlowej poprzez dalszą jej liberalizację, wymagają porozumienia w wielu kwestiach spornych występujących we wzajemnych stosunkach obu partnerów. Rolnictwo wydaje się jednym z najtrudniejszych obszarów w negocjacjach, zwłaszcza że w przeszłości dochodziło na tym tle do poważnych konfliktów handlowych między stronami, a niektóre z tych sporów nie zostały do tej pory zakończone. Celem artykułu jest zidentyfikowanie skali i zakresu rozbieżności stanowisk w kwestiach rolnych negocjacji TTIP, wskazanie najważniejszych źródeł konfliktu oraz ocena możliwości osiągnięcia kompromisu.

### 1. Geneza i zakres negocjacji TTIP

Idea utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu obejmującej obszar Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych nie jest nowa. Dialog transatlantycki prowadzono od dawna, a w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku zaowocował takimi inicjatywami, jak Nowa Transatlantycka Agenda (New Transatlantic Agenda – NTA), Wspólny Plan Działania (Joint Action Plan – JAP) oraz Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze (Transatlantic Economic Partnership – TEP). Rozważano wówczas kilka możliwości współpracy, które różniły się między sobą stopniem i zakresem zakładanej integracji – od bardziej ambitnych projektów TAFTA i jeszcze szerszego porozumienia transatlantyckiego, do nieco skromniejszych propozycji „budowania mostów” i zacieśniania współpracy na forum multilateralnym WTO [Bail, Reinicke, Rummel, 1996].

W latach dziewięćdziesiątych i pierwszej dekadzie XXI w. poprzestano na mniej zaawansowanych sposobach współpracy. Zainicjowano pewne działania na rzecz „budowania mostów”, czego wyrazem był Transatlantycki Dialog Gospodarczy (Transatlantic Business Dialogue – TBD) oraz rozpoczęto rokowania Rundy Doha na forum wielostronnym WTO, wyniki tych działań nie były jednak satysfakcjonujące.

Koncepcja TTIP, w sprawie której negocjacje rozpoczęto w lipcu 2013 r., w założeniu ma być ambitną i wielopłaszczyznową współpracą, mogącą urzeczywistnić ideę szerokiego partnerstwa transatlantyckiego. Decyzja o podjęciu rozmów dotyczących nowych form współpracy wynikała w dużej mierze z postępującego kryzysu gospodarczego, szukania nowych źródeł konkurencyjności międzynar-

dowej w obliczu rosnącej potęgi gospodarczej Chin i przedłużających się wielostronnych negocjacji Rundy Doha w ramach Światowej Organizacji Handlu. Kryzys żywnościowy na świecie, wynikający z wysokich cen artykułów rolnych, był z kolei ważnym impulsem włączenia do agendy negocjacji kwestii rolnictwa. Dodatkowo przeprowadzone reformy Wspólnej Polityki Rolnej UE oraz nowy Farm Bill w USA stanowiły istotny czynnik sprawczy nowych negocjacji, gdyż zarówno stronie unijnej, jak i Stanom Zjednoczonym łatwiej będzie teraz podejmować wiążące zobowiązania liberalizacyjne.

Celem negocjacji jest zwiększenie wymiany handlowej i inwestycji między UE a USA poprzez pełniejsze wykorzystanie potencjału transatlantyckiego rynku w wyniku obniżenia barier dostępu do rynku partnera w zakresie towarów, usług i inwestycji oraz większego zharmonizowania przepisów i wzmocnienia ogólnych zasad handlu [European Commission, 2013a].

Rolnictwo od początku jest jednym z najtrudniejszych obszarów negocjacyjnych. Wynika to z odmiennego podejścia do wielu kwestii związanych z produkcją rolną i handlem artykułami rolno-spożywczymi, co zostanie zanalizowane w dalszej części artykułu. Jednocześnie Unia Europejska i Stany Zjednoczone są dla siebie strategicznymi partnerami w handlu rolnym, co sprawia, że jest to obszar dużych potencjalnych korzyści.

## 2. Handel artykułami rolno-spożywczymi między UE a USA

Stany Zjednoczone są największym rynkiem zbytu unijnych produktów rolno-spożywczych. W 2013 r. wielkość eksportu UE do USA wyniosła 15,4 mld EUR, co stanowiło 13% całkowitego eksportu UE do krajów pozaunijnych [Eurostat, 2014]. Należy ponadto podkreślić, że znaczenie USA jako partnera w eksporcie rośnie, ponieważ z jednej strony słabnie popyt na żywność w krajach UE, a z drugiej – zagrożone jest utrzymanie poziomu eksportu do drugiego pod względem ważności zewnętrznego partnera UE, czyli Rosji (11,9 mld USD, co stanowiło 10% eksportu rolno-spożywczego UE w 2013 r.), zarówno w kontekście ostatnich wydarzeń politycznych, jak i już wcześniej wprowadzonego przez Rosję embarga na import unijnej wieprzowiny.

Warto zauważyć, że w eksporcie rolno-spożywczym UE na rynek USA w 2013 r. największy udział (77,1%) miały produkty przetworzone gotowe. Główne grupy produktów żywnościowych w wywozie do Stanów Zjednoczonych to: wyroby alkoholowe i likiery (3,3 mld EUR; 22% eksportu rolno-spożywczego do USA), wina i wermuty (2,6 mld EUR; 17%), piwo (1,2 mld EUR; 8%), sery (719 mln EUR; 5%), przetwory ze zbóż, mąki, skrobi lub mleka (704 mln EUR; 4%), wody i napoje bezalkoholowe (685 mln EUR; 4%).

Charakteryzując import UE z USA, należy najpierw zaznaczyć, że Unia Europejska jest największym importerem produktów rolno-spożywczych na świecie: wartość jej importu w 2012 r. wynosiła 101,5 mld EUR. Najważniejszym partnerem UE w imporcie artykułów żywnościowych jest Brazylia, skąd sprowadzono w 2013 r. towary o wartości 13,3 mld EUR (13% importu rolno-spożywczego UE), a USA zajmują drugie miejsce z wartością dostaw 9,8 mld EUR (10% importu rolno-spożywczego UE). W unijnym imporcie żywności z USA dominują półprodukty i surowce rolne, z udziałem odpowiednio 26% i 23,1%. Najważniejszymi grupami towarów rolno-spożywczych w imporcie do UE z USA w 2013 r. były: owoce tropikalne i przyprawy (1,6 mld EUR; 16% udziału); soja (1,4 mld EUR; 14%), kawa, herbata i używki (89 mln EUR; 10%) oraz makuchy (655 EUR; 7%). Saldo wymiany artykułami rolno-spożywczymi jest dodatnie dla Unii Europejskiej: nadwyżka w 2013 r. wyniosła 5,7 mld EUR i utrzymywała się w ostatnich latach na stabilnym poziomie, oscylując wokół 5 mld EUR.

### 3. Główne zagadnienia i kwestie sporne w negocjacjach rolnych TTIP

#### 3.1. Bariery taryfowe

W porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi Unię Europejską cechuje wyższy poziom ochrony celnej w odniesieniu do produktów rolno-spożywczych. Średnia stosowana stawka celna na artykuły rolne we wspólnej taryfie celnej wynosi 13,2% w porównaniu z 4,7% w taryfie USA [WTO ITC UNCTAD, 2013]. W przypadku najwyższych stawek różnice są nieco mniejsze: stawki celne powyżej 100% stanowią 0,8% wszystkich linii taryfowych w UE, podczas gdy w USA jest to 0,5%. Szczególnie wysokie cła dotyczą importu do UE takich produktów, jak nabiał, wołowina i cukier; na bawełnę natomiast stawka wynosi 0%. W wymianie z USA artykuły rolno-spożywcze z UE są objęte stawką importową 7,1%. Rynek Stanów Zjednoczonych jest, ogólnie biorąc, bardziej otwarty na import produktów rolno-spożywczych, wyjątek stanowią jednak produkty nabiałowe, cukier, orzechy oraz napoje i tytoń. Cło na produkty nabiałowe sięga do 95%, na orzechy do 132%, a na niektóre produkty z grupy „tytoń i napoje” nawet do 350%. W handlu z Unią Europejską artykuły rolno-spożywcze z USA są obciążone średnią stawką celną importową w wysokości 16,9%. W wyniku liberalizacji ceł obie strony mogłyby odnieść znaczące korzyści, ale ze względu na to, że są to produkty wrażliwe politycznie, musiałoby temu prawdopodobnie towarzyszyć wprowadzenie długich okresów przejściowych, w powiązaniu z możliwością korzystania ze specjalnej klauzuli ochronnej (*Special Safeguard*).

Oprócz wysokości cel za bariery taryfowe w stosunkach handlowych obu partnerów uznawane są niektóre przepisy dotyczące reguł pochodzenia i sposobu ustalania wysokości opłaty celnej. Problem dla strony unijnej stanowi zwłaszcza nieuznawanie przez amerykańskie służby celne certyfikatów pochodzenia towaru z UE, ponieważ Amerykanie nie traktują Unii jako jednego podmiotu, ale rozpatrują indywidualnie poszczególne kraje. Z kolei dla eksporterów amerykańskich uciążliwe jest zwłaszcza stosowanie w imporcie niektórych produktów spożywczych do UE tzw. kodów Meursinga (końcowa opłata celna zależy od odpowiedniej zawartości w produkcie takich składników, jak tłuszcz mleka, białko mleka, skrobia czy cukier), co powoduje, że niewielkie zmiany w składzie tego samego produktu mogą skutkować zmianą wysokości cła [AMCHAM, 2013].

### 3.2. Regulacje sanitarne i fitosanitarne

Stopień restrykcyjności norm sanitarnych i fitosanitarnych wydaje się najtrudniejszą kwestią sporną w bieżących negocjacjach. Zróżnicowanie norm sanitarnych i fitosanitarnych było w przeszłości przedmiotem wielu konfliktów między USA a UE, w większości rozstrzyganych na forum WTO. Najgłośniejsze konflikty dotyczyły wprowadzenia przez UE zakazu importu mięsa zawierającego hormony, ograniczeń w dopuszczaniu do obrotu na wspólnym rynku produktów genetycznie zmodyfikowanych oraz zakazu importu tusz drobiowych odkażanych chlorem. Według strony amerykańskiej restrykcje te wprowadzono niezgodnie z zasadami WTO, gdyż nie ma dowodów naukowych, które potwierdzałyby, iż ten sposób wytwarzania żywności zagraża zdrowiu konsumentów.

Istotą tych sporów są więc różnice w systemach regulacyjnych obu partnerów, które wynikają z zasadniczo odmiennych podejść do bezpieczeństwa żywności. Podejście Unii Europejskiej określa się jako proaktywne. Bazuje ono na tzw. zasadzie ostrożności wymienionej w art. 191 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Zgodnie z tą zasadą decyzje o zastosowaniu środków zapobiegawczych można podejmować wtedy, kiedy dane zjawisko, produkt lub działanie może stanowić potencjalne zagrożenie dla zdrowia i życia konsumentów oraz bezpieczeństwa środowiska (w tym powodować ograniczenie różnorodności gatunkowej), a zostało zidentyfikowane w ramach naukowej i obiektywnej oceny, nawet jeżeli taka ocena nie pozwala na określenie z wystarczającą pewnością tego zagrożenia. Podejście USA jest uznawane za reaktywne, „oparte na nauce” (*science-based*). Pozwala ono na zastosowanie określonych środków dopiero wtedy, jeśli szkoda ta została wykazana naukowo w odniesieniu do danego produktu [Rostowska, 2013]. Ta zasadnicza różnica podejść do bezpieczeństwa żywności ma swoje dalsze konsekwencje dla kształtowania się stanowisk negocjacyjnych w poszczególnych kwestiach związanych z rolnictwem, które zostały przedstawione poniżej.

### 3.2.1. GMO

Ze względu na to, iż w Stanach Zjednoczonych uznaje się produkty genetycznie zmodyfikowane za „zasadniczo równoważne” pod względem zdrowia, wartości odżywczych i bezpieczeństwa z produktami uzyskanymi metodami tradycyjnymi, wiele firm amerykańskich odrzuca próby wprowadzenia specjalnego etykietowania produktów GMO. Z kolei w Unii Europejskiej produkty zawierające GMO muszą być odpowiednio oznakowane, a producenci muszą informować o wykorzystaniu składników GMO na każdym etapie wytwarzania i dystrybucji (nie dotyczy to produktów mlecznych i mięsa). Według Unii Europejskiej ma to na celu respektowanie praw konsumentów, którym należy zapewnić możliwość swobodnego wyboru pomiędzy produktami zmodyfikowanymi genetycznie a konwencjonalnymi.

W związku z prowadzonymi negocjacjami Unia Europejska nie przewiduje zmian norm dotyczących GMO. Zgodnie z unijnymi przepisami produkty GMO, takie jak żywność, pasza dla zwierząt lub materiał do siewu mogą być wprowadzane na wspólny rynek UE po przeprowadzeniu odpowiedniej procedury i uzyskaniu akceptacji przez odpowiedni organ unijny<sup>1</sup>. Ważnym etapem autoryzacji jest szczegółowa i złożona ocena ryzyka dla zdrowia i środowiska związanego z danym produktem GMO. Konsumentów europejskich zapewniono, że procedury oceny GMO przed ich dopuszczeniem na rynek nie zostaną złagodzone w wyniku negocjacji. Strona unijna oczekuje natomiast, iż efektem negocjacji będzie ściślejsza współpraca stron w zakresie wymiany informacji na temat polityki biotechnologicznej, stosowanych procedur i kwestii technicznych.

Z kolei Amerykanie chcą doprowadzić do zmiany procesu oceny ryzyka związanego z wprowadzeniem nowych odmian GMO na rynek UE, w szczególności w odniesieniu do odmian zawierających kombinację genów. W Stanach Zjednoczonych, jeśli odmiany zawierające pojedyncze geny (np. gen warunkujący odporność na określony pestycyd i gen nadający roślinie tolerancję na suszę) są zaaprobowane, to odmianę zawierającą ich kombinację zatwierdza się automatycznie lub w trybie przyspieszonym. Natomiast w Unii Europejskiej ocena ryzyka jest prowadzona odrębnie dla każdej nowej odmiany, co przedłuża cały proces [Hansen-Kuhn, Suppan, 2013].

### 3.2.2. Hormony w produkcji wołowiny i środki dezynfekcji drobiu

Stosowane przez Unię Europejską zakazy importu mięsa pochodzącego od zwierząt, którym podawano hormony wzrostu, oraz drobiu poddanego zabiegom chemicznym redukcji patogenów (tzw. *pathogen reduction treatments* – PRTs)

---

<sup>1</sup> W wyjątkowych sytuacjach, po spełnieniu określonych warunków, poszczególne państwa członkowskie mogą zakazywać na swoim terenie stosowania GMO.

stanowiły od wielu lat przedmiot konfliktów w stosunkach UE-USA, a do ich rozstrzygnięcia zaangażowano odpowiednie organy WTO. W pierwszej z omawianych spraw Unia Europejska utrzymała w mocy zakaz produkcji i importu mięsa zawierającego hormony, mimo że oznaczało to ponoszenie przez wiele lat ciężaru sankcji wdrożonych przez USA zgodnie z procedurą rozstrzygania sporów<sup>2</sup>. W drugim sporze nie zapadły jeszcze żadne wiążące decyzje, ale jego scenariusz rozwija się w podobnym kierunku. Przeciwno próbom dopuszczenia związków chloru do odkazania drobiu (podejmowanym w przeszłości przez Komisję Europejską) protestują przedstawiciele wielu krajów członkowskich, zwłaszcza Francji, a także reprezentanci organizacji rolnych, konsumenckich i ekologicznych. Argumentują oni, iż zakaz ten obowiązuje producentów drobiu w UE, a zatem nie ma charakteru dyskryminacyjnego. Wskazują również, że nie funkcjonuje zakaz importu mięsa drobiowego pochodzącego ze Stanów Zjednoczonych, pod warunkiem że spełnia ono europejskie normy bezpieczeństwa.

Unia Europejska konsekwentnie zapowiada, że wysoki poziom ochrony konsumentów w tym zakresie nie ulegnie obniżeniu w wyniku negocjacji TTIP. Z kolei strona amerykańska dąży do eliminacji tych zakazów, które uznaje za bariery handlowe o charakterze protekcyjnym, z uwagi na to, że nie istnieją dowody naukowe wskazujące na szkodliwość stosowania tych środków dla zdrowia konsumentów [Hansen-Kuhn, Suppan, 2013].

### 3.2.3. Dopuszczalne poziomy zawartości pestycydów w produktach rolno-spożywczych

Kwestia ta dotyczy maksymalnych zanieczyszczeń żywności wynikających z zastosowania środków ochrony roślin. Unijny system kontroli zawartości pestycydów został przez przedstawicieli producentów żywności z USA uznany za zbyt restrykcyjny i kosztowny, a w związku z tym formułowane są oczekiwania odnośnie jego zmiany w wyniku negocjacji TTIP. Unijne rozporządzenie (WE) nr 396/2005 ustala na poziomie Wspólnoty najwyższy dopuszczalny poziom pozostałości pestycydów (NDP) dla produktów żywnościowych przeznaczonych do spożycia przez ludzi oraz zwierzęta w Unii Europejskiej, aby nie stanowiły dla ich zdrowia niedopuszczalnego ryzyka. Zasadniczo najwyższy dopuszczalny poziom pozostałości pestycydów w żywności wynosi 0,01 mg/kg, o ile dla danego produktu lub typu produktu NDP nie został ustalony w sposób specjalny. Producenci pestycydów i eksporterzy produktów rolno-spożywczych z USA oczekują wprowadzenia harmonizacji unijnych limitów z ich poziomami przyjętymi w USA [AMCHAM, 2013].

<sup>2</sup> Sankcje odwetowe USA zostały złagodzone, a następnie zawieszono dopiero w wyniku podpisania przez strony w 2009 r. protokołu ustaleń, który przewidywał stopniowe ich znoszenie w zamian za odrębną, zerową stawkę cła dla kontyngentu taryfowego na wołowinę wysokiej jakości niezawierającą hormonów wzrostu.

Szczególne kontrowersje wiążą się z obecnością w produktach żywnościowych i ich opakowaniach substancji zaburzających gospodarkę hormonalną. Mając na uwadze, że jedną z możliwych przyczyn zwiększonego występowania zaburzeń hormonalnych u ludzi jest kontakt z określonymi chemikaliami, zgodnie z zasadą ostrożności w Unii Europejskiej trwają przygotowania nad zmianą prawodawstwa dotyczącego tych substancji chemicznych. Nowe zastrzone przepisy mogą jednak, w przypadku ich wejścia w życie, znacznie ograniczyć eksport żywności z USA do UE [Hilary, 2014]. Strona amerykańska wykorzystuje rozmowy TTIP do powstrzymania tych zmian.

#### 3.2.4. Przepisy dotyczące BSE

Bariery w dostępie do rynku ze względów sanitarnych i fitosanitarnych występują również po stronie USA. Od 1998 r. dostęp do amerykańskiego rynku był zamknięty dla europejskich producentów wołowiny, ponieważ Amerykanie wprowadzili bardzo restrykcyjne przepisy, które miały zapobiegać rozprzestrzenianiu się gąbczastej encefalopatii bydła, popularnie nazywanej chorobą szalonych krów (*bovine spongiform encephalopathy* – BSE). Ich regulacje w zakresie zastosowanych środków i sposobu identyfikacji statusu danego kraju pod względem ryzyka wystąpienia BSE były dużo bardziej surowe niż zalecenia Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (Office International des Epizooties – OIE).

Złagodzenie rygorów nastąpiło dopiero od 4 marca 2014 r. i ściśle wiązało się z negocjacjami TTIP, gdyż zniesienie zakazu importu wołowiny na rynek amerykański było jednym z podstawowych warunków przystąpienia do rozmów, sformułowanym przez stronę unijną. Unia Europejska oczekuje od USA pełnego dostosowania przepisów w tym zakresie do standardów światowych oraz zniesienia restrykcji w imporcie mięsa baraniego i koziego.

#### 3.3. Zróżnicowanie wymogów w zakresie testowania, inspekcji i certyfikacji

Zróżnicowaniu standardów sanitarnych często towarzyszy brak wzajemnego uznawania certyfikatów bezpieczeństwa lub innych dokumentów związanych z dopuszczeniem do obrotu. Dla eksporterów stanowi to poważną barierę, gdyż oznacza ponoszenie dodatkowych kosztów na przeprowadzenie badań i powoduje opóźnienie we wprowadzeniu produktu na rynek. Niejednokrotnie spełnienie wymogów drugiej strony jest bardzo trudne, a dla wielu firm niemożliwe. Przykładem takiej bariery są restrykcyjne wymogi sanitarno-weterynaryjne oraz procedury inspekcyjne w imporcie do USA niektórych produktów nabiałowych, takich jak: mleko pasteryzowane, śmietana, serek wiejski i jogurt (tzw. produkty mleczne klasy A). W przypadku nieuznania przez Food and Drug Administration (FDA) przepisów danego kraju za równorzędne z amerykańskimi firma chcąca



eksportować te produkty do Stanów Zjednoczonych musi zgodzić się na to, że będzie traktowana jako pozostająca w ramach jurysdykcji USA, co skutkuje np. obowiązkiem poddania się w ciągu roku wielokrotnym kontrolom.

W przypadku eksportu owoców, warzyw i innych produktów roślinnych niezwykle uciążliwe jest natomiast obligatoryjne przeprowadzenie przez amerykańskie instytucje analizy zagrożenia agrofagiem (*pest risk analysis*) w ramach procedury dopuszczenia nowego produktu na rynek, co może zająć nawet 2–3 lata [AMCHAM, 2013].

#### 3.4. Ochrona oznaczeń geograficznych

Podobnie jak w przypadku omawianych wcześniej środków sanitarnych i fitosanitarnych Unia Europejska i Stany Zjednoczone różnią się zasadniczo w podejściu do ochrony oznaczeń geograficznych (Geographical Indications – GI). Amerykański system ochrony praw własności intelektualnej opiera się głównie na filozofii gospodarczej, która zachęca wynalazców do innowacyjności, pozwalając im jednocześnie uzyskiwać prawnie uzasadnione korzyści ze swoich wynalazków lub dzieł, głównie poprzez rozwinięty system ochrony znaków towarowych. Tymczasem prawodawstwo UE dotyczące oznaczeń geograficznych podkreśla wysoką rangę praw naturalnych i renomy, a także pozaekonomicznych aspektów własności intelektualnej, takich jak ochrona tradycji i dóbr kultury. W przeciwieństwie do USA, gdzie nie ma odrębnych przepisów dotyczących oznaczeń geograficznych, UE wykorzystuje rozbudowany system ochrony i rozwoju produktów regionalnych i tradycyjnych [Waggoner, 2008].

Polityka jakości Unii Europejskiej stwarza w zakresie oznaczeń geograficznych możliwość przyznania certyfikatu Chronionej Nazwy Pochodzenia (ChNP) lub Chronionego Oznaczenia Geograficznego (ChOG). Mogą je uzyskać te produkty, które pochodzą z danego regionu, miejsca lub kraju, jeśli ich jakość, reno-ma lub cechy charakterystyczne stanowią w istotnej lub wyłącznej mierze zasługę środowiska geograficznego tego regionu, a dodatkowo w przypadku ChNP cały proces technologiczny został przeprowadzony w tym regionie, a w przypadku ChOG co najmniej jeden z etapów tego procesu. Przykładami ChNP są: włoska szynka „Prosciutto di Parma” i ser „Gorgonzola”, francuski ser „Roquefort”, polski oscypek i „Wiśnia Nadwiślanka”. Z kolei jako ChOG zarejestrowano m.in. niemieckie piwo „Dortmunder Bier”, brytyjski „Stornoway Black Pudding” i jagnięcinę „Scotch Lamb”, irlandzkiego łososia „Clare Island Salmon” czy polską „Truskawkę kaszubską”.

Warto zwrócić uwagę, że większość produktów spożywczych, które są lub mogą być chronione, ma pochodzenie europejskie. Część z nich została wywieziona przez emigrantów europejskich, którzy zaczęli produkować je po drugiej stronie Atlantyku. W tym kontekście nietrudno zrozumieć, że Stany Zjednoczone

nie są zainteresowane specjalną ochroną oznaczeń geograficznych, gdyż ich producenci mogliby na tym raczej stracić niż zyskać, zwłaszcza gdy nazwa stała się określeniem rodzajowym produktu (np. parmezan, mozzarella) lub gdy w USA zarejestrowano wcześniej znak towarowy podobny lub identyczny jak ChNP lub ChOG.

W obecnych negocjacjach Unia Europejska domaga się od partnera zagwarantowania w ramach TTIP ochrony europejskich oznaczeń geograficznych. Zdaniem strony unijnej, pozwalając producentom z innych regionów na stosowanie chronionych nazw, działa się na niekorzyść konsumentów, gdyż mogą oni zostać wprowadzeni w błąd odnośnie jakości produktów. Ponadto prowadzi to do zdevaluowania wartości takiej marki i zniechęca obecnych producentów do podejmowania decyzji inwestycyjnych bądź uruchamiania intensywnych kampanii marketingowych. Kompromis w tej sprawie, jeśli do niego dojdzie, będzie wymagał prawdopodobnie wprowadzenia dość długich okresów przejściowych (5–10 lat), aby dać czas firmom, które w dobrej wierze zainwestowały w marketing marki, która jest oznaczeniem geograficznym (a którą uznały one za nazwę rodzajową, jak np. parmezan), na rebranding i dostosowanie się do nowych warunków. Z kolei USA oczekują od UE większej transparentności unijnego systemu oznaczeń geograficznych oraz ich większej harmonizacji z innymi prawami własności intelektualnej [Trachtenberg, 2012].

### 3.5. Pozostałe ważniejsze kwestie sporne

Inne kwestie związane z rolnictwem, w których ujawniły się istotne różnice stanowisk negocjacyjnych, to:

- subsydiowanie rolnictwa – o ile możliwe wydaje się wyeliminowanie wszystkich subsydiów eksportowych w ciągu dwóch lat, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że Unia Europejska wyraziła już taką gotowość w czasie negocjacji Rundy Doha, trudniejsze jest uzgodnienie redukcji wewnętrznego wsparcia w rolnictwie, gdyż obaj partnerzy przeznaczają znaczne kwoty na różnego rodzaju programy i wypłaty na rzecz producentów rolnych;
- kwestia zamówień publicznych, która może mieć wpływ na funkcjonowanie popularnych programów promocji zdrowej żywności dla szkół, szpitali i innych instytucji publicznych; w programach tych obecnie często preferuje się lokalnych dostawców żywności. Unia Europejska domaga się zastosowania jednolitych reguł zamówień publicznych, eliminujących dyskryminację na podstawie „zawartości lokalnego składnika”, które mają objąć wszystkie szczeble administracji rządowej we wszystkich sektorach [Hansen-Kuhn, Suppan, 2013];

- pomoc żywnościowa dla krajów rozwijających się (tzw. Food Aid), do tej pory udzielana w odmienny sposób przez obu partnerów; obecnie te działania będą wymagały większej koordynacji między stronami.

### 3.6. Szacunkowe korzyści zawarcia porozumienia

Według szacunków Komisji Europejskiej opartych na analizach Centrum Badań Polityki Ekonomicznej (The Centre for Economic Policy Research – CEPR) całkowite korzyści gospodarcze w przypadku pełnej realizacji umowy TTIP powinny wynieść około 119 mld EUR rocznie dla UE i 95 mld EUR rocznie dla USA, przy czym efektem w zakresie wymiany handlowej byłby wzrost całkowitego eksportu z UE o 6% oraz wzrost eksportu z USA o 8%. Europejski sektor przetworzonej żywności znajduje się w grupie sektorów, które powinny odnieść z TTIP największe korzyści. Eksport wyrobów tego sektora z Unii Europejskiej powinien wzrosnąć o 9%, a produkcja o 0,57%. Dla rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa przewiduje się niewielki wzrost całkowitej produkcji rzędu 0,06%, natomiast w długim okresie wzrostu powinniśmy obserwować większy pozytywny wpływ TTIP na zagregowane wyniki rolnictwa w następstwie wzrostu produktywności działalności rolniczej [European Commission, 2013b]. Konsumenci odniosą korzyści z tytułu obniżenia cen i większego zróżnicowania oferty towarów na rynku oraz ewentualnego podwyższenia bezpieczeństwa żywności w rezultacie przyjęcia norm partnera o wyższym poziomie ochrony.

### Podsumowanie

Szeroko pojęte rolnictwo stanowi z całą pewnością jeden z najtrudniejszych obszarów negocjacji TTIP. W tej sferze rysuje się zasadnicza odmiennosc podejścia w takich kwestiach, jak bezpieczeństwo żywności czy ochrona oznaczeń geograficznych. Ponadto produkty rolne należą do produktów wrażliwych politycznie, dlatego negocjacje prowadzone są pod presją różnych wewnętrznych grup interesów. Wydaje się, że najtrudniej będzie osiągnąć kompromis w odniesieniu do środków pozataryfowych, w tym zwłaszcza niektórych barier sanitarnych i fitosanitarnych. Jednocześnie należy jednak stwierdzić, że obie strony negocjacji są dla siebie kluczowymi partnerami w handlu rolno-spożywczym, z czego wynikają duże potencjalne korzyści płynące z dalszej liberalizacji bilateralnej wymiany, które stanowią silny impuls do poszukiwania dróg porozumienia.

## Bibliografia

- AMCHAM, 2013, *TTIP. Szanse i wyzwania dla biznesu. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, Warszawa, [http://amcham.pl/File/pdf/ttip\\_final1.pdf](http://amcham.pl/File/pdf/ttip_final1.pdf) [dostęp: 28.02.2014].
- Bale C., Reinicke W. H., Rummel R., 1996, *EU-US relations. Balancing the partnership. Taking a medium-term perspective*, Nomos Books, Baden-Baden.
- European Commission, 2013a, *Państwa członkowskie popierają negocjacje w sprawie inwestycji i handlu pomiędzy UE a USA*, EC, Brussel, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-564\\_pl.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_pl.htm) [dostęp: 28.02.2014].
- European Commission, 2013b, *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, EC, Brussel, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=968> [dostęp: 28.02.2014].
- Hansen-Kuhn K., Suppan S., 2013, *Promises and Perils of the TTIP. Negotiating a Transatlantic Agricultural Market*, Institute for Agriculture and Trade Policy, Washington, <http://www.iatp.org/documents/promises-and-perils-of-the-ttip-negotiating-a-transatlantic-agricultural-market> [dostęp: 20.03.2014].
- Hilary J., 2014, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Brussels: Rosa Luxemburg Stiftung, [http://rosalux.gr/sites/default/files/publications/ttip\\_web.pdf](http://rosalux.gr/sites/default/files/publications/ttip_web.pdf) [dostęp: 20.03.2014].
- Rostowska M., 2013, *GMO, hormony i inne kontrowersje. Kwestia rolnictwa w negocjacjach nad TTIP*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Biuletyn nr 108, <http://www.pism.pl/publikacje/biuletyn/nr-108-1084> [dostęp: 20.03.2014].
- Trachtenberg E., 2012, *A Transatlantic Partnership – Agricultural Issues, Different Visions, a Common Destiny*, The German Marshall Fund of the United States, Economic Policy Paper Series, Washington.
- Waggoner J. M., 2008, *Acquiring a European Taste for Geographical Indications*, Brooklyn Journal of International Law, vol. 33, issue 2.
- WTO OMC, ITC, UNCTAD, 2013, *World Tariff Profiles 2013*, WTO, Geneva, [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles13\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf) [dostęp: 20.03.2014].