



BIULETYN

Nr 5 (1242), 15 stycznia 2015 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Ćwiek-Karpowicz • Aleksandra Gawlikowska-Fyk • Artur Gradziuk
Piotr Kościński • Sebastian Płociennik • Patrycja Sasnal • Marcin Terlikowski

Umowa o wolnym handlu UE–Wietnam: szanse i wyzwania dla polskiego biznesu

Damian Wnukowski

Negocjowana umowa o wolnym handlu między UE a Wietnamem ma zmniejszyć bariery celne i administracyjne w dostępie do obu rynków, a zatem – przyczynić się do zacieśnienia bilateralnej współpracy handlowej i inwestycyjnej. Może stanowić impuls dla europejskiego biznesu do zwiększenia obecności na perspektywnym i słabo nasyconym rynku wietnamskim. Polska administracja powinna intensywniej wspierać rodzimych przedsiębiorców w wykorzystywaniu szans biznesowych wynikających z implementacji umowy.

Socjalistyczna Republika Wietnamu (SRW) jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się gospodarek Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) – w 2013 r. jej PKB wzrósł o 5,3%. UE dostrzega potencjał drzemący w rynku wietnamskim, liczącym ponad 90 mln konsumentów o stale rosnącej sile nabywczej. Rynek wewnętrzny Wietnamu jest jednak silnie chroniony, a istniejące bariery celne i regulacyjne utrudniają działalność zagranicznym firmom. Dlatego też UE dąży do zwiększenia dostępności tego rynku dla unijnych eksporterów i inwestorów, w czym główną rolę ma odegrać negocjowana umowa o wolnym handlu.

Maszyny za ubrania. Od zakończenia zimnej wojny można zaobserwować stały rozwój relacji UE z Wietnamem, opartych przede wszystkim na współpracy gospodarczej i pomocy rozwojowej. W 1995 r. UE podpisała z Wietnamem Ramowe porozumienie o współpracy, a w październiku 2010 r. uzgodniono treść Umowy o partnerstwie i współpracy (podpisanej w czerwcu 2012 r.), zakładającej rozwój stosunków w wielu obszarach, także w handlu i inwestycjach. Ponadto wstąpienie Wietnamu do WTO w 2007 r. przyczyniło się do poprawy klimatu dla biznesu i wpłynęło na zwiększenie dynamiki kontaktów z UE.

Dzięki tym posunięciom wymiana handlowa między UE a SRW w ostatnich latach systematycznie wzrastała – gdy w 2007 r. jej wartość wynosiła 11,5 mld euro, to do 2013 r. zwiększyła się niemal 2,5-krotnie, osiągając poziom 27,1 mld euro. Wynik ten dał Wietnamowi piąte miejsce pod względem obrotów handlowych z UE wśród państw ASEAN i trzydzieste w skali świata. W 2013 r. kraje UE sprzedały w Wietnamie produkty o wartości zaledwie 5,8 mld euro (głównie maszyny, samoloty, pojazdy mechaniczne i lekarstwa), a sprowadziły stamtąd dobra za 21,3 mld euro (m.in. obuwie, odzież, meble, urządzenia elektroniczne i żywność – kawę, ryż czy owoce morza). Jak widać, struktury eksportu obu gospodarek są komplementarne: UE sprzedaje głównie dobra kapitałochłonne, a Wietnam – pracochłonne. Dzięki temu rzadsza staje się bezpośrednia konkurencja obu partnerów. UE odnotowała jednak w 2013 r. deficyt w handlu z SRW wynoszący 15,5 mld euro (o 2,2 mld euro więcej niż rok wcześniej), co wynikało m.in. z istniejących barier w dostępie do rynku wietnamskiego. Warto dodać, że UE jest także jednym z największych inwestorów w SRW – wartość jej inwestycji bezpośrednich wynosi ponad 1,3 mld euro.

Negocjacje na finiszu. Aby skuteczniej wykorzystać potencjał obu rynków, rozpoczęto w czerwcu 2012 r. negocjacje w sprawie kompleksowej umowy o wolnym handlu (EU-Vietnam Free Trade Agreement – EVFTA). Umowa ma zapewnić łatwiejszy dostęp do obu rynków dzięki redukcji barier regulacyjnych i ponad 90% stawek celnych. Może to przynieść korzyści w postaci zwiększenia wartości wietnamskiego eksportu do UE o ok. 4% rocznie, a sprzedaży z UE do Wietnamu – o ponad 3%.

Dotychczas przeprowadzono dziesięć rund negocjacji EVFTA. Do drażliwych kwestii należy zaliczyć przede wszystkim zakres otwarcia Wietnamu na zagraniczną konkurencję, co może utrudnić rozwój lokalnego przemysłu (np.

motoryzacyjnego), czy gotowość UE na liberalizację dostępu do rynku obuwia i odzieży z Wietnamu (obecnie cło na obuwiu wynosi ponad 12% przy średniej stawce rządu 4%). Wietnam zabiega także o złagodzenie tzw. reguł pochodzenia towarów, aby używać w procesie produkcji materiałów z państw trzecich, jak również o przyznanie mu statusu gospodarki rynkowej, co utrudni stosowanie wobec niego środków antydumpingowych przez UE. Trudności w zawarciu porozumienia może również spowodować wymóg spójności EVFTA z istniejącymi politykami unijnymi – wspierania przestrzegania podstawowych praw człowieka, jak wolność słowa i religii. Może to być trudne do zaakceptowania przez stronę wietnamską.

Niemniej w trakcie wizyty premiera Nguyen Tan Dunga w Brukseli w październiku 2014 r. wyrażono chęć osiągnięcia porozumienia w ciągu najbliższych kilku miesięcy. Należy zaznaczyć, że po podpisaniu porozumienia konieczna będzie jeszcze jego akceptacja przez Parlament Europejski oraz parlamenty krajów członkowskich, co może potrwać kilka miesięcy, a nawet lat.

Niższe cła i uproszczone regulacje. Jeśli EVFTA wejdzie w życie, obniżeniu ulegnie zapewne średnia stawka celna (obecnie ponad 9%) na produkty eksportowane z UE do Wietnamu. Najwięcej korzyści dla firm europejskich powinna jednak przynieść eliminacja barier administracyjnych. Można podzielić je na trzy grupy. Pierwsza obejmuje ograniczenia eksportowe i procedury celne. Po implementacji umowy może zostać ułatwiony odbiór dostaw niektórych produktów niebędących towarami „pierwszej potrzeby”, np. kosmetyków czy telefonów komórkowych, który obecnie odbywa się tylko w wybranych portach (m.in. Ho Chi Minh czy Da Nang), a importer musi mieć rozbudowaną dokumentację (np. aprobatę wietnamskiej ambasady z kraju producenta). Wietnamskie przepisy celne powinny stać się też bardziej spójne, a cała procedura kontroli granicznej prostsza. Druga grupa barier dotyczy inwestycji i dostępu do rynku. W szczególności może zostać zmniejszona liczba licencji i pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, a procedury związane z ich uzyskaniem ulegną uproszczeniu. Obecnie są one czasochłonne i generują dodatkowe koszty. Trzecią grupę stanowią bariery regulacyjne. EVFTA powinna wzmocnić przede wszystkim system ochrony własności intelektualnej oraz regulacje dotyczące stabilności sektora finansowego.

Szanse i zagrożenia dla polskich firm. Umowa EVFTA stworzy atrakcyjne możliwości biznesowe dla polskich przedsiębiorstw z różnych branż. W 2013 r. polskie firmy sprzedały do Wietnamu dobra za jedyne 110,8 mln euro (sprzedaż do Malezji przyniosła dwa razy więcej, a do Singapuru aż pięciokrotnie), co ukazuje niewykorzystany potencjał eksportowy. Polscy dostawcy mogą szukać nisz rynkowych chociażby w segmencie rolno-spożywczym, ze względu na rosnącą skłonność bogacącego się społeczeństwa wietnamskiego do zakupu lepszej jakościowo i zdrowszej żywności, a za taką uchodzą produkty z UE. Na rynku wietnamskim szansę na zaistnienie mają głównie dostawcy produktów mlecznych (m.in. dla dzieci), a także mięsa czy jabłek, szczególnie ich słodszych odmian.

Wietnamem powinni w większym stopniu zainteresować się producenci leków, z uwagi na coraz częstsze poszukiwanie przez Wietnamczyków wartościowych, bezpiecznych preparatów. Popyt zauważalny jest również na różnego rodzaju maszyny, w tym górnicze (Wietnam jest drugim największym producentem węgla wśród państw ASEAN) i rolnicze. Ponadto może rosnąć zapotrzebowanie na maszyny budowlane w związku z rządowymi planami przeznaczenia do 2025 r. aż 56 mld dol. (ok. 47 mld euro) na projekty infrastrukturalne. Perspektywy współpracy pojawiają się też w tzw. zielonych technologiach, szczególnie związanych z gospodarką wodno-ściekową i odnawialnymi źródłami energii. Zwiększenie zakresu ochrony inwestycji przez EVFTA powinno skłonić polskie firmy do rozważenia większego zaangażowania inwestycyjnego w Wietnamie. Ułatwiłoby to dostęp nie tylko do tego rynku, lecz także do rynków innych członków ASEAN oraz krajów, z którymi organizacja, w przeciwieństwie do UE, ma podpisane umowy o wolnym handlu – dotyczy to m.in. Chin, Indii czy Australii. Polskie firmy muszą się też jednak liczyć z wyzwaniem związanym z wejściem w życie EVFTA – z większą konkurencją wietnamskich dostawców odzieży, obuwia czy mebli, a tym samym ze zwiększoną presją cenową.

Niewykorzystany potencjał współpracy regionalnej. Zawarcie EVFTA może ułatwić wejście na rynek wietnamski polskimi przedsiębiorstwom, przede wszystkim z sektora spożywczego, maszynowego, farmaceutycznego i tzw. zielonych technologii. Będzie również stanowić formę promocji tego kraju wśród polskiego biznesu. Rozwój współpracy z Wietnamem i innymi członkami ASEAN może przyczynić się do dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu. Cel ten nabiera szczególnej wagi wobec narastających w ostatnich miesiącach trudności w handlu z Rosją i Ukrainą. Polski biznes oraz administracja rządowa powinni monitorować stan negocjacji EVFTA i przygotować się do korzystania z zapisów umowy w razie jej wejścia w życie. Rozpowszechnianie informacji o szansach dla polskiego biznesu stwarzanych przez umowę z Wietnamem powinno odbywać się we współpracy rządu z samorządami gospodarczymi, głównie z branży spożywczej i maszynowej.

Szczególną uwagę należy zwrócić na rozwój współpracy regionalnej – ze względu na odmienny klimat biznesowy w poszczególnych prowincjach Wietnamu i różnice w zaobserwowaniu ich mieszkańców. Dotychczas nie podejmowano intensywnych działań w tym kierunku, mimo istnienia umowy o współpracy między Warszawą a Hanoi czy nawiązania w 2012 r. przez województwo śląskie relacji z prowincją Quang Ninh. Ponadto organizacja regularnych spotkań z przedstawicielami wietnamskiej mniejszości mieszkającej w Polsce, przede wszystkim z przedsiębiorcami, jak również z wietnamskimi absolwentami polskich uczelni, może umożliwić nawiązanie przez polskie firmy wartościowych kontaktów biznesowych.

Działania te powinny być wsparte aktywnością w sferze kultury i edukacji, np. polski rząd i uczelnie wyższe mogłyby rozszerzyć ofertę stypendiów dla wietnamskich studentów i pracowników naukowych.