

Joanna Działo
Bogna Gawrońska-Nowak

OCZEKIWANIA WOBEC MAKROEKONOMICZNYCH EFEKTÓW TRANSATLANTYCKIEGO PARTNERSTWA HANDLOWO-INWESTYCYJNEGO: PRÓBA KONSTRUKTYWNEJ OCENY

WPROWADZENIE

W lipcu 2013 roku Unia Europejska rozpoczęła ze Stanami Zjednoczonymi negocjacje w sprawie zawarcia umowy o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym (ang. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP). Jednym z ważniejszych powodów zaczęcia negocjacji na temat tej największej umowy handlowej na świecie jest chęć przeciwdziałania skutkom kryzysu finansowego w 2008 roku, który spowodował wyraźny spadek obrotów między UE i USA, którego nie udało się odbudować do chwili obecnej. Co ważniejsze, kryzys pogłębił spadek znaczenia Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych w handlu światowym. Udział krajów Unii w globalnych obrotach towarami zmniejszył się z 38,6% w 2007 roku do 32,2% w 2014 roku, a Stanów z 11,2% do 10,7% w tym samym czasie. Dla porównania: udział Chin wzrósł w tym okresie z 7,7% do 11,4%. Kolejnym powodem jest rosnące znaczenie tzw. gospodarek wschodzących (m.in. krajów BRICS), z którymi UE i USA muszą konkurować. Według szacunków łączny PKB państw BRICS (w cenach bieżących) już na przełomie lat 2016 i 2017 będzie większy niż PKB USA¹. Zachowanie dominującej pozycji USA i UE w gospodarce światowej będzie więc coraz trudniejsze bez głębszej integracji obu obszarów i wzmocnienia ich pozycji konkurencyjnej wobec pozostałych krajów. I wreszcie, nie mniej ważnym argumentem wprowadzenia TTIP jest wypracowanie wspólnych stan-

¹ Baza danych UNCTAD, 2015.

dardów ułatwiających wprowadzanie towarów na rynek. W erze globalnych powiązań gospodarczych przedsiębiorstwa powinny mieć pewność, że przy podejmowaniu działalności w skali światowej mogą polegać na powszechnie uznanych regulacjach. TTIP daje nadzieję, że to właśnie wspólne standardy UE i USA będą powielane w innych częściach świata, a nie na odwrót.

Porozumienie TTIP od początku procesu negocjacyjnego budzi jednak silne, często negatywne, emocje społeczne zarówno w UE, jak i w USA. Oponenci w Europie wskazują np. na zagrożenia dla unijnego rolnictwa, gdyż TTIP znacznie zwiększy kwoty bezcłowego importu mięsa i zniesie cła na pszenicę, co oznacza zagrożenie dla unijnych producentów mięsa. Ponadto twierdzą, że umowa ta może skutkować zalaniem Europy tanią, gorszą jakościowo żywnością, gdyż standardy europejskie i amerykańskie w kwestii hodowli i uprawy różnią się znacząco. Przeciwnicy porozumień obawiają się, że ich ujednoczenie będzie oznaczało obniżanie norm jakościowych, gdyż producenci będą dążyć do obniżania kosztów produkcji. Inna kwestia wskazywana przez przeciwników TTIP jako zagrożenie dotyczy tego, że na mocy porozumienia samorzady terytorialne po raz pierwszy będą podlegać regulacjom w zakresie udzielania lokalnych zamówień publicznych, co utrudni im wspieranie lokalnych przedsiębiorstw i lokalnego rozwoju gospodarczego. Uważa się, że istotnie ograniczy to możliwości samorządów terytorialnych w UE i USA do wykorzystywania wydatków publicznych do osiągania ważnych celów społecznych, np. tworzenia nowych miejsc pracy. Wydaje się jednak, że największy sprzeciw, zwłaszcza w Europie, budzi mechanizm rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (ISDS, Investor-to-State Dispute Settlement), który daje prywatnym inwestorom w ramach prawa międzynarodowego uprawnienia do zastosowania procedury rozstrzygania sporów w sprawach przeciwko zagranicznemu rządowi. W rezultacie przedsiębiorstwa mogą pozywać rządy innych krajów i ubiegać się o rekompensatę finansową w przypadkach, gdy rządy te wprowadzają nowe przepisy, dotyczące np. ochrony środowiska, zdrowia albo praw człowieka, które negatywnie wpływają na ich wyniki finansowe. Mechanizm ten zasadniczo przyznaje w ten sposób korporacjom status równy rządowi i prywatyzuje system rozstrzygania sporów między krajami.

Biorąc pod uwagę powyższe, ocena spodziewanych efektów TTIP w ujęciu *ex ante* jest arcytrudnym zadaniem, ale jednocześnie kluczowym dla obiektywizacji rachunku ewentualnych korzyści i strat. Celem niniejszego artykułu jest próba przeglądu i krytycznej analizy istniejącego dorobku dotyczącego przewidywanych wpływów TTIP na różne gospodarki – przede wszystkim krajów uczestniczących w pakcie, w tym w szczególności krajów europejskich

i nowych członków UE. Jako punkt wyjściowy do rozważań zostaną przedstawione najważniejsze skutki porozumienia, jakich oczekują obie strony negocjujące TTIP, a także oczekiwania społeczne wyrażone w dostępnych badaniach opinii publicznej. Ponadto zostaną omówione wyniki badań empirycznych wykorzystujących modele CGE. Dodatkowo, kwestie związane ze spodziewanymi rezultatami TTIP zostaną odniesione do doświadczeń porozumienia NAFTA, które funkcjonuje od 22 lat pomiędzy USA, Kanadą i Meksykiem. Wydaje się, że konfrontacja szacowanych skutków umowy NAFTA (analiza *ex ante*) ze skutkami rzeczywistymi (analiza *ex post*) jej funkcjonowania może stanowić cenną analogię dla analiz dotyczących TTIP. Zakres rozbieżności pomiędzy szacowanymi i realnymi efektami NAFTA może być bowiem wskazówką, jakiej skali niedopasowania szacunków do rzeczywistości można oczekiwać w przypadku porozumienia TTIP.

1. OCZEKIWANE SKUTKI TTIP – STANOWISKO KOMISJI EUROPEJSKIEJ UE I KONGRESU USA

Podstawowym celem TTIP jest pobudzenie gospodarek i zwiększenie zatrudnienia w krajach będących stronami umowy. Według stron porozumienia, cel ten można zrealizować poprzez:

- zwiększenie dostępu do rynku amerykańskiego dla towarów europejskich i do rynku europejskiego dla towarów amerykańskich przez obniżenie taryf celnych;
- liberalizację dostępu do rynku usług, np. dzięki otwarciu dla firm unijnych sektorów dotychczas zamkniętych w USA dla usługodawców z zewnątrz (np. transportu morskiego lub lotniczego), lepszy dostęp do rynku usług dla biznesu, a także usług ICT, dystrybucyjnych oraz telekomunikacyjnych i pocztowych;
- likwidację lub złagodzenie barier pozataryfowych, które często stanowią dużo większą przeszkodę w wejściu na rynek niż cła (np. dodatkowe kontrole na granicach, konieczność uzyskania pozwoleń, kwoty importowe, konieczność spełniania dodatkowych standardów technicznych itp.);
- ułatwienie ubiegania się o zamówienia publiczne firmom zagranicznym. Z uwagi na wielkość tego rynku w USA i UE, większe jego otwarcie może przynieść istotne korzyści wielu firmom;
- ograniczenie kosztów związanych z różnicami w regulacjach wewnętrznych w UE i USA w najważniejszych sektorach. Jednocześnie likwidacja

barier pozataryfowych i regulacyjnych ułatwi dostęp do rynku dla małych i średnich przedsiębiorstw, tj. podmiotów najbardziej nimi dotkniętych;

- rozwój handlu artykułami rolnymi poprzez wprowadzenie rozwiązań gwarantujących bezpieczeństwo i wysoki standard żywności;
- liberalizację handlu surowcami, zwłaszcza energetycznymi;
- stworzenie dodatkowych zachęt dla inwestycji bezpośrednich dzięki wypracowaniu skutecznego i sprawiedliwego systemu ochrony inwestycji².

Według twórców porozumienia, TTIP to budowa wspólnego rynku bez barier pozataryfowych i regulacyjnych, stworzenie pola dla współpracy i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz liberalizacja rynków surowców, zwłaszcza energetycznych. Ostateczna wersja porozumienia TTIP ma składać się z 24 rozdziałów, pogrupowanych w czterech podstawowych obszarach:

- 1) dostęp do rynku;
- 2) współpraca w zakresie regulacji;
- 3) przepisy;
- 4) instytucjonalny³.

Analizując oczekiwania władz UE i USA dotyczące skutków TTIP, należy odnieść się przede wszystkim do dwóch pierwszych obszarów. Jeżeli chodzi o obszar (1), to strony porozumienia przewidują zniesienie, bądź zmniejszenie obowiązujących ceł, co przełoży się ma na intensyfikację obrotów handlowych pomiędzy obydwooma obszarami. Strony negocjujące TTIP oszacowały, że w rezultacie całkowitego zniesienia ceł w handlu transatlantyckim obroty handlowe między obydwooma obszarami mogłyby wzrosnąć o kilkanaście procent rocznie⁴. Oczywiście nie oznacza to, że wszystkie cła na produkty przemysłowe i rolne zostaną zniesione w chwili wejścia w życie TTIP. W przypadku niektórych, tzw. wrażliwych sektorów (zarówno rolnictwa, jak przemysłu) proponowane są rozwiązania specjalne:

- wprowadzanie kwot ilościowych;
- wprowadzenie okresów przejściowych;
- wprowadzenie specjalnej klauzuli ochronnej przed nadmiernym importem.

Obecnie przeciętne cła wwozowe do USA wynoszą 3,5%, a do UE 5,2%. Towary z Unii obciążane są w USA cłem średnio 2,1%, a towary amerykańskie w UE cłem na poziomie 2,8%. Biorąc pod uwagę wielkość obrotów,

² W. Gadomski, T. Kalinowski, M. Rot, E. Sadowska-Cieślak, *Fakty i mity o TTIP*, Wydawnictwo MSZ, Warszawa 2015, s. 12.

³ *Teksty Negocjacyjne TTIP*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1253>.

⁴ *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011–2014*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, 2013.

ograniczenie barier celnych wciąż posiada relatywnie duży potencjał korzyści, zwłaszcza we wrażliwych sektorach, w których cła są znacznie wyższe niż przeciętnie. Na przykład w zewnętrznej taryfie celnej UE stosowane są znacznie wyższe stawki celne na artykuły rolne niż w USA. Ponadto wysokie cła w przywozie do Unii obowiązują również na samochody ciężarowe (22%), elektronikę (14%) czy odzież (12%). W USA wysokimi cłami obciążone są przetworzone produkty spożywcze (np. papierosy aż 350%), a także produkty przemysłowe: tekstylia (40%), ubrania (32%), wyroby skórzane i obuwiu (56%). Wysokie cła obowiązują także na produkty ważne z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw (np. na francuskie sery czy włoską odzież). Co więcej, przedsiębiorstwa unijne, których towary są obłożone cłami, napotyka na rynku amerykańskim konkurencję w postaci bezcłowych (w ramach umowy NAFTA) towarów z Kanady i Meksyku⁵. Liberalizacja dotyczyć ma także sektora usług. USA są najważniejszą dostawcą usług do UE i jednocześnie największym odbiorcą usług eksportowanych przez UE. Wciąż jednak wiele sektorów, zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej, jest zamkniętych dla podmiotów z zewnątrz. Obie strony umowy oczekują maksymalnego otwarcia dostępu do rynku usług (z wyłączeniem określonych usług publicznych) i zapewnienia jednakowego traktowania usługodawców każdej ze stron umowy. Najważniejszym celem dla Unii jest otwarcie rynku amerykańskiego nie tylko na poziomie federalnym, lecz również stanowym.

W przypadku obszaru (2), strony negocjujące porozumienie TTIP dążą do wprowadzenia większej zgodności regulacyjnej i wyeliminowania podwójnych barier biurokratycznych czy administracyjnych poprzez wdrożenie podobnych rozwiązań i standardów. Do kwestii regulacyjnych zalicza się ograniczenie barier technicznych w handlu i rozmowy o zasadach sanitarnych i fitosanitarnych. Europejskie i amerykańskie systemy regulacji należą do najnowocześniejszych na świecie, gwarantując m.in. odpowiedni poziom bezpieczeństwa produktów i usług, ochrony środowiska i ochrony konkurencji. W większości przypadków poziom ochrony jest bardzo zbliżony, ale systemy te wykorzystują różne instrumenty i metody. Większość różnic regulacyjnych między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi wynika przede wszystkim z innego podejścia do zarządzania ryzykiem. Unia jest bardziej ostrożna niż Stany, jeśli chodzi o skutki regulacji w odniesieniu do środowiska, ochrony konsumentów, przepisów dotyczących żywności, zdrowia ludzi, zwierząt i roślin. W procesie stanowienia prawa w UE stosuje się tzw. zasadę przezorności,

⁵ *WTO International Trade Statistics*, 2014.

podczas gdy w USA dominuje podejście oparte na ocenie ryzyka. Praktyka pokazuje, że są obszary, w których przepisy amerykańskie są bardziej restrykcyjne niż unijne, np. w odniesieniu do dopuszczania na rynek nowych leków czy stosowania antybiotyków w produkcji ekologicznych wyrobów mięsnych. Generalnie, strony porozumienia oczekują, że TTIP doprowadzi do większej zgodności prawa, które obecnie obowiązują w UE i USA, co będzie sprzyjało obniżaniu kosztów handlu i inwestycji⁶.

UE i USA zakładają, że korzyści z wprowadzenia zbieżności regulacyjnej odczują wszystkie sektory gospodarki, w tym w dużej mierze małe i średnie przedsiębiorstwa; to one mają być głównym beneficjentem negocjowanego porozumienia. Według raportu Komisji Europejskiej, już obecnie handel północnoatlantycki jest bardzo korzystny dla takich przedsiębiorstw. W 2012 r. eksport do USA prowadziło 150 tys. małych i średnich firm, co oznaczało 28% udziału w całkowitym eksporcie UE do tego kraju (41% po uwzględnieniu eksportu pośredniego, poprzez duże firmy handlowe). Wartość tego eksportu wyniosła 77 mld USD, czyli 5% całkowitego eksportu firm unijnych. Te sukcesy udało się osiągnąć unijnemu sektorowi SME, mimo trudności z wejściem na rynek w USA, powodowanymi zwłaszcza przez bariery pozataryfowe (np. konieczność uzyskania kosztownych certyfikatów bezpieczeństwa lub homologacji). KE oczekuje, że porozumienie TTIP przyczyni się do dalszego wzrostu udziału SME w obrotach handlowych pomiędzy obydwooma obszarami. Co więcej, uważa się, że im większy jest udział małych i średnich firm w gospodarce danego kraju, tym większą odniesie on korzyść z funkcjonowania TTIP. Na przykład w krajach UE zdecydowana większość firm to małe i średnie przedsiębiorstwa, które tworzą dwie trzecie wszystkich miejsc pracy w sektorze prywatnym.

Drugim, oprócz sektora SME, beneficjentem TTIP ma być sektor energetyczny. Dotychczas obrót energią nie jest w pełni objęty międzynarodowymi zasadami handlu i inwestycji. Dlatego dla UE wprowadzenie TTIP może być szansą na stworzenie wspólnie z USA nowych zasad handlu i inwestycji w sektorze energetycznym. UE jest silnie zmotywowana do podjęcia takich działań, ponieważ jest mocno uzależniona od surowców energetycznych pochodzących spoza jej obszaru. Ponad 50% energii zużywanej w Europie pochodzi z importu. W 2012 r. prawie 90% ropy, 66% gazu i 42% paliw stałych zużytych w Unii pochodziło z importu, generując koszty powyżej 1 mld euro dziennie. Aż sześć państw Unii Europejskiej jest uzależnionych od jednego dostawcy gazu (Rosji). Dlatego UE promuje dostęp do zewnętrznych źródeł energii oparty

⁶ W. Gadomski i inni, *Fakty...*, *op. cit.*, s. 15.

na uczciwych zasadach, co ma doprowadzić do dywersyfikacji dostępu do towarów energetycznych. Strony porozumienia oczekują, że TTIP spowoduje uwolnienie handlu surowcami energetycznymi (w szczególności gazem) oraz wypracuje przejrzyste i niedyskryminacyjne standardy handlu i inwestycji na rynku energii, które mogłyby służyć jako wzór dla reszty świata. Powszechnie uważa się, że to właśnie energetyka jest kluczowa dla porozumienia, a TTIP ma mieć bardzo duże znaczenie dla bezpieczeństwa energetycznego. Obecnie istnieją duże różnice w cenach energii w UE i USA, a TTIP może umożliwić wyeliminowanie ograniczeń w eksporcie gazu z USA, co pozwoli na dostęp do tańszego surowca i stworzy konkurencyjność na europejskim rynku energetycznym (zmniejszy zależność UE od Rosji i zwiększy bezpieczeństwo energetyczne).

2. OCZEKIWANIA SPOŁECZNE WOBEC MAKROEFEKTÓW TTIP

Zobiektywizowana ocena oczekiwań społecznych po obu stronach Atlantyku wobec TTIP wydaje się być dość trudnym zadaniem. Jeszcze trudniej jest wyraźnie określić, jak te oczekiwania kształtują się w odniesieniu do konkretnych, ekonomicznych rezultatów TTIP. Gdyby chciał polegać na opinii publicznej w tym względzie jako na miarodajnym źródle wiedzy, to należy zauważyć, że dorobek badań eksplorujących nastawienie ludzi wobec TTIP nie jest zbyt imponujący.

W przypadku Europy przekrojowy materiał dotyczący opinii publicznej i dość ogólnie pojmowanych oczekiwań wydają się dostarczać badania prowadzone w ramach Eurobarometru – wykonywane dwa razy w roku wiosną i jesienią. Najbardziej aktualne badanie (Eurobarometr 83 – wiosna 2015) objęło 28 krajów członkowskich UE (oraz 5 krajów kandydujących – Albanie, Czarnogórę, Republikę Macedonii, Serbię i Turcję).

Trzeba podkreślić, że sama kwestia TTIP została uwzględniona w Eurobarometrze po raz pierwszy jesienią 2014 roku. Wówczas respondenci odpowiadali na pytanie (QA19.5): „*Proszę określić, czy jesteś za czy przeciw umowie o swobodnym handlu i inwestycjom pomiędzy EU a USA*”. To samo pytanie zostało zadane nieco mniej niż rok później (wiosną 2015 r.), co pozwoliło na porównanie europejskiej percepcji TTIP w czasie. Okazuje się, że Europejczycy stali się nieco bardziej sceptyczni w swoich postawach – ponad połowa Europejczyków udzieliła swojego poparcia dla tej idei (dokładnie 56%), ale było to o 2 punkty procentowe mniej niż w ubiegłym roku, podczas gdy 28% z badanych opowiedziało się przeciwko TTIP (wzrost negatywnych opinii

o 3 punkty procentowe). Pozostałą grupę stanowili niezdecydowani (16% – spadek o 1 punkt procentowy).

W rozbiciu na poszczególne kraje w 2015 roku najbardziej kontestujący TTIP byli Austriacy (23% „za” wobec 67% „przeciwko” w 2015 r.), Niemcy (31% „za” wobec 51% „przeciwko”) oraz Luksemburczycy (37% „za” wobec 49% „przeciwko”), a najbardziej sprzyjający TTIP byli Litwini (79% „za” wobec 7% „przeciwko”), Rumuni (78% „za” wobec 10% „przeciwko”) oraz Irlandczycy (77% „za” wobec 12% „przeciwko”). Spadek poparcia dla TTIP odnotowano aż w 14 krajach członkowskich, wzrost w 9, a utrzymanie nastrojów w 5. Warto zauważyć, że największe spadki poparcia dotknęły i tradycyjnych przeciwników TTIP – Austriaków (aż o 16 punktów procentowych poparcie w dół), jak i dawnych entuzjastów – Holandii (obniżenie poparcia deklarowanego na poziomie 74% w 2014 roku o 11 punktów procentowych).

Eurobarometr nie zawiera więcej pytań *explicite* eksplorujących kwestię nastawienia Europejczyków względem TTIP, np. precyzujących oczekiwane korzyści ekonomiczne. Traktując zatem wyłącznie kontekstowo inne główne wątki badania Eurobarometru, warto odnotować, że w 2015 roku bezrobocie pozostaje dla Europejczyków najpoważniejszym problemem, obok tzw. sytuacji ekonomicznej i imigracji. Są to problemy definiowane przez respondentów zarówno z perspektywy ich spojrzenia na swój własny kraj, jak i na całą UE.

Inne badanie, które objęło zarówno europejskich, jak i amerykańskich respondentów, zostało przeprowadzone przez YouGov na zlecenie Fundacji Bertelsmann’a. 23 lutego 2016 roku kwestionariusz dostępny internetowo wypełniło 1126 obywateli amerykańskich, a w dniach 17–19 lutego 2016 roku 2019 obywateli niemieckich. W raporcie Fundacji Bertelsmann’a⁷, podsumowującej otrzymane rezultaty, występuje wiele porównań do wcześniejszego badania zleconego także przez Fundację innemu ośrodkowi badawczemu – PEW. Wówczas ankierzy PEW docierali do respondentów telefonicznie, a wielkość próby była mniejsza – liczyła 1000 osób.

Z opublikowanego raportu (Fundacja Bertelsmann’a, 2016 r.) wynika, że występują dość istotne różnice pomiędzy Niemcami a Amerykanami w ich nastawieniu wobec handlu. Tylko 56% osób z Niemiec uważa bowiem nasilone relacje handlowe z innymi państwami za coś dobrego (27% jest

⁷ Raport z badania Fundacji Bertelsmanna „Attitudes to global trade and TTIP in Germany and United States” dostępny w internecie: https://www.bertelsmannstiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/NW_Attitudes_global_trade_and_TTIP.pdf

przeciwnego zdania), podczas gdy w Ameryce taką pozytywną opinię na ten temat wyraża aż 82% (13% jest przeciwnego zdania). Niemiecka „otwartość” w tej kwestii spadła znacząco – w 2014 roku aż 88% osób było „za”, a tylko 4% oponowało. Dla USA poparcie dla handlu z innymi krajami wzrosło – w 2014 r. zwolennikami otwartości w stosunkach handlowych jawiło się 71% osób, a 23% postrzegało ową otwartość negatywnie.

W Niemczech jest też zdecydowanie więcej przeciwników wprowadzenia TTIP, co zresztą współbrzmi z wynikami uzyskanymi w Eurobarometrze (2014 r. i 2015 r.). 33% Niemców deklaruje negatywne stanowisko wobec paktu, a tylko 17% ma o nim dobre mniemanie. W USA opinie bardzo się polaryzują – 15% respondentów wyraża swoje poparcie, a 18% sprzeciw. W przypadku obydwu krajów porażająco wysoki jest odsetek osób niezdecydowanych, niedostatecznie poinformowanych, czy wręcz w ogóle nie zaznajomionych z tematem. Jednocześnie mniej więcej połowa zarówno niemieckich, jak i amerykańskich respondentów wyraża swoje zainteresowanie TTIP, przy równoległym ujawnionym braku zaangażowania w debatę publiczną poświęconą paktowi (około 3/4 respondentów po obydwu stronach Atlantyku nie bierze w niej udziału).

W badaniu dołożono nieco starań, by przybliżyć oczekiwania obywateli wobec wpływu TTIP na gospodarkę i społeczeństwo (zob. tabela 1).

Należy zauważyć, że na tle podanych 11 kategorii, szczególnie trzy pierwsze mają charakter makroekonomiczny. Wydaje się, że odczucia respondentów co do roli czynników makro w definiowaniu przyszłości związanej z wprowadzeniem TTIP są dość ambiwalentne, jednak z lekką przewagą rokowań pozytywnych. Nieco bardziej liczą na pobudzenie wzrostu gospodarczego na skutek TTIP Amerykanie (29%) niż Niemcy (27%) i jest to u nich drugi czynnik (zaraz po „zyskiwaniu wpływu twojego kraju na świat”) pod względem ważności dla odsetka osób wykazujących percepcję pozytywną. Niemcy zaś najwyżej (spośród wszystkich 11 kategorii) dobrze oceniają swoje szanse na zwiększenie międzynarodowej konkurencyjności oraz pobudzenie wzrostu gospodarczego gdyby TTIP zaczęło obowiązywać. Jeśli chodzi o ocenę wpływu TTIP na zatrudnienie i rynek pracy, to jest ona negatywna i u Niemców i u Amerykanów. Jednak nawet te wysoko pozycjonowane na liście dobrych oczekiwań makroefekty, jak i ta ostatnia z wymienionych kategorii, rodząca większość złych skojarzeń, nie są w stanie przebić u Niemców niechęci wobec TTIP ze względu na „ochronę praw konsumentów” „standardy dotyczące środowiska naturalnego” czy „prawa pracownicze”. U Amerykanów nie ma tak zdecydowanych postaw – ani „na nie”, ani „na tak”. Trudno też nie zauważyć, że zarówno wśród respondentów niemieckich, jak i amerykańskich (zdecydowanie więcej takich postaw w USA) widoczny jest brak dominujących stano-

Tabela 1

Rozkład odpowiedzi na pytanie: *Jak twoim zdaniem TTIP wpłynie na wymienione kategorie? (w %)*

Wyszczególnienie	Niemcy				Stany Zjednoczone			
	pozytywnie	negatywnie	neutralnie	nie wiem	pozytywnie	negatywnie	neutralnie	nie wiem
Wzrost gospodarczy	27	26	19	28	29	23	8	39
Zatrudnienie i warunki rynku pracy	23	28	22	28	21	27	11	41
Międzynarodowa konkurencyjność	29	24	19	28	24	22	11	43
Wpływ twojego kraju na świat	23	21	26	29	31	15	16	38
Ochrona konsumenta	12	48	13	27	23	22	12	43
Standardy ekologiczne	12	46	16	27	18	19	29	44
Prawa pracownicze	10	40	22	29	17	24	15	45
Różnorodność kulturowa	24	17	30	28	26	12	22	39
Usługi publiczne	10	27	31	31	15	13	26	46
Demokracja	10	28	32	29	20	14	23	43
Niezależność w stanowieniu prawa	9	37	22	32	17	22	15	47

Źródło: Raport z badania Fundacji Bertelsmann'a..., *op. cit.*, s. 18.

wisk i oprócz dość ekwiwalentnie znoszących się skrajnych poglądów sporą grupę stanowią osoby deklarujące swoją neutralność oraz te nie dysponujące odpowiednią znajomością tematu. Brak wiedzy jest szczególnie mocno obecny w deklaracjach amerykańskich respondentów.

3. WYKORZYSTANIE MODELI RÓWNOWAGI OGÓLNEJ – AKTUALNY STAN BADAŃ

Modele, które zostały do tej pory wykorzystane do próby oszacowania spodziewanych efektów określonych procesów ekonomicznych/przedsięwzięć gospodarczych, należą do klasy stosowanych modeli równowagi ogólnej (ang. *computable general equilibrium models*, CGE). Do wad modeli należy zaliczyć restrykcyjne założenia dotyczące pełnego zatrudnienia oraz elastyczności płac i cen.

Jednocześnie trudno nie zauważyć, że dają dość unikatową możliwość kompleksowej i wymiernej analizy *ex ante*. Modele te wyróżnia:

- wysoki stopień dezagregacji,
- równania opierające się na podstawach mikroekonomicznych,
- wykorzystanie w większym stopniu informacji o strukturze gospodarki niż informacji zawartej w szeregach czasowych.

Oparte są one na danych opisujących strukturę konkretnej gospodarki. Najważniejszym składnikiem bazy danych jest tablica przepływów międzygałęziowych. Dodatkowo modele CGE wymagają określenia zestawu parametrów, przyjmujących często postać elastyczności.

Komisja Europejska (KE) wyraźnie podkreśla, że pomimo świadomości pewnych wad modeli CGE uważa to podejście za jedyne wiarygodne dla potrzeb określania efektów TTIP⁸. W formułowaniu ograniczeń KE idzie nawet dalej i wskazuje, że nie wszystkie dostępne analizy empiryczne z wykorzystaniem tych modeli traktuje równoważnie. Wyniki uzyskane bowiem przez *Centre for Economic Policy Research*⁹ ustanawiają tutaj niepodważalny – dla KE – kanon. Istnieją jeszcze inne opracowania: Berden, Francois, Thelle, Wymenga i Tamminen¹⁰ (ECORYS); Fontagne, Gourdon,

⁸ Komisja Europejska, *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, s. 14–15, dostępne w internecie: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf

⁹ J. Francois, M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk, P. Tomberger, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, CEPR, Londyn 2013.

¹⁰ K. Berden, J. Francois, M. Thelle, P. Wymenga, S. Tamminen, *Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis*, ECORYS, Rotterdam 2009.

Tabela 2

Porównanie wyników modeli *ex ante*

Wyszczególnienie	Ecorys, 2009	CEPII, 2013	CEPR, 2013	Bertelsmann/IFO, 2013	Egger i inni, 2015
Typ modelu	CGE	CGE (MIRAGE)	CGE	połączenie modelu grawitacyjnego z CGE	połączenie modelu grawitacyjnego z CGE
Baza danych	GTAP 7	GTAP	GTAP 8	nie sprecyzowano	GTAP 9
Okres prognozy	2008–2018	2015–2025	2017–2027	10–20 lat	10–20 lat
zmiana w %					
Prognozowany PKB dla UE	0,35–0,72	0,0–0,5	0,02–0,48	0,52–1,31	0,1–1,14
Prognozowany PKB dla USA	0,14–0,31	0,0–0,5	0,01–0,39	0,35–4,82	0,13–0,88
Bilateralny eksport UE	nie sprecyzowano	49,0	0,69–28,0	5,7–68,8	nie sprecyzowano
Plące realne w UE	0,34–0,78	brak danych	0,29–0,51	nie sprecyzowano	nie sprecyzowano
Stopa bezrobocia w UE (średnia)	niezmieniona (założenie)	niezmieniona (założenie)	niezmieniona (założenie)	–0,42 (dla wariantu głębokiej liberalizacji)	niezmieniona (założenie)

Źródło: W. Raza, J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. Arnim, *Assessing the claimed benefits of the transatlantic trade and investment partnership*, Policy Note, 10, 2014, s. 2 oraz P. Egger, J. Francois, M. Manchin, D. Nelson, *Non-tariff barriers, integration and the transatlantic economy*, „Economic Policy”, 30(83), 2015.

Jean (CEPII)¹¹; Felbermayr, Heid i Lehwald (Bertelsmann/IF¹² oraz praca, która ukazała się stosunkowo niedawno i dlatego prawdopodobnie rzadziej od pozostałych pojawia się w odnośnikach i cytowaniach – Egger, Francois, Manchin i Nelson¹³.

Wszystkie modele operują perspektywą „globalną”. Do oszacowań wykorzystuje się bazę danych GTAP (*Global Trade Analysis Project*), w której znajdują się informacje zgromadzone dla 113 krajów i 57 sektorów gospodarki – kolejne cyfry przy dostępnych i zastosowanych w badaniu wersjach baz danych GTAP określają stopień ich aktualności (wersja 9 jest bardziej aktualna niż 8; w wersji 8 rokiem bazowym jest 2007, w wersji 9 rok 2011). Co do podejścia metodologicznego, to opracowania albo opierają się wyłącznie na modelach CGE lub łączą modele grawitacyjne z modelami CGE.

W podsumowaniu dorobku tych opracowań można stwierdzić, że prognozowane na ich podstawie makroekonomiczne efekty TTIP dla europejskich gospodarek są pozytywne bez względu na wariant liberalizacji. Ich pozytywny wydźwięk ulega wzmocnieniu przy zwiększeniu stopnia liberalizacji.

Bardziej szczegółowe różnice we wszystkich pięciu podejściach (Ecorys, 2009; CEPR, 2013; CEPII, 2013; Bertelsmann/IFO 2013 oraz Egger i inni, 2015) obejmujące dane, założenia oraz uzyskane wyniki pokazuje tabela 2.

Interpretacja wyników analiz z uwzględnieniem ich zróżnicowania w podziale na poszczególne kraje czy grupy krajów niesie ze sobą pozytywny przekaz dla Polski¹⁴. Efekty obydwu wariantów nie wykazują pogłębiania się rozpiętości dochodowych pomiędzy krajami europejskimi. W umiarkowanym wariantcie tzw. kraje peryferyjne (jak Polska) zyskują więcej niż bogaci członkowie UE. W wariantcie głębokiej liberalizacji efekt ten jest bardziej spłaszczony. Można więc nawet mówić o intensyfikacji procesu konwergencji w Europie na skutek wprowadzenia TTIP, co jest widoczne szczególnie w warunkach umiarkowanej liberalizacji. Konkretnie – PKB w Polsce ma wzrosnąć w zależności do stopnia liberalizacji (0,3% lub 3,73%). W odniesieniu do polskiego rynku pracy zmiany są także korzystne – wzrost zatrudnienia (0,15% lub 0,58%), spadek stopy bezrobocia (-0,13% lub -0,53%) i wzrost płacy realnej (0,69% lub 2,75%).

¹¹ L. Fontagné, J. Gourdon, S. Jean, *Transatlantic trade: whither partnership, which economic consequences?*, CEPII Policy Brief, 1, 2013.

¹² G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal*, Global Economic Dynamics 2013.

¹³ P. Egger, J. Francois, M. Manchin, D. Nelson, *Non-tariff barriers...*, *op. cit.*

¹⁴ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade...*, *op. cit.*

Tymczasem analizy krajowe wykazują już zdecydowanie mniejszą skalę dobroczynnych efektów (zob. Hagemejer¹⁵ oraz Przybyliński¹⁶). Po pierwsze wyniki uzyskane przez Hagemejera rzucają zgoła inne światło na dywersyfikację efektów TTIP. Zyski z tytułu TTIP dla Polski oraz innych tzw. nowych członków UE są mniejsze niż dla starych członków UE (a zwłaszcza dla gospodarki Niemiec). Hagemejer pisze też dość jasno o efekcie przesunięcia handlu (ang. *trade diversion*) – handel wewnątrzunijny ma ulec zmniejszeniu wobec zwiększenia obrotów ze Stanami Zjednoczonymi. W przypadku Polski efekt przesunięcia niesie ze sobą relatywny wzrost cen dóbr importowanych, co, biorąc pod uwagę wysokie uzależnienie polskiej produkcji od importowanych dóbr pośrednich, może prowadzić do zmniejszenia konkurencyjności polskich towarów eksportowych. Stąd szacunki Hagemejera uwzględniające już taki scenariusz wskazują na przyrost PKB o jedyne 0,1% PKB.

Przybyliński¹⁷ przyjmuje założenia co do zmian polskiego importu i eksportu wykorzystując szacunki Hagemejera¹⁸ i wykonuje analizę *input-output*. Według Autora w skali makro efekty TTIP dla Polski są mało zauważalne. Wzrost produkcji globalnej (a przy założeniu o stałej technologii produkcji także PKB) w najdalej idącym wariancie wynosi 0,2%. Także wzrost liczby miejsc pracy o 42 tys., a w wariancie długookresowym zaledwie o 10 tys., nie wydaje się duży (w 2014 roku pracowało w Polsce 14,1 mln osób). Makroekonomiczna ocena likwidacji barier pozataryfowych jest więc raczej neutralna. Mogą jednak pojawić się widoczne efekty na poziomie gałęziowym, co może doprowadzić do zmiany struktury produkcji. O sile tych zmian decydować będą rozwiązania przyjęte na szczeblu branż.

Jeżeli próbować przekładać wyniki modeli CGE na szerzej pojmowane geograficzne zróżnicowanie efektów TTIP w gospodarce światowej, w tym często podnoszony zarzut przez przeciwników TTIP dotyczący negatywnego wpływu TTIP na tzw. kraje trzecie, to u Felbermayr'a, Heid 'a i Lehwald'a¹⁹ można znaleźć wyraźnie wydzielony fragment analizy poświęconej temu

¹⁵ J. Hagemejer, *Liberalization of trade flows under TTIP from a small country perspective. The case of Poland*, Working Papers (No. 2015-17), Uniwersytet Warszawski 2015.

¹⁶ M. Przybyliński, *Wpływ TTIP na Polskę (analiza input-output) wstępne szacunki*, wystąpienie na konferencji: The Impact of the Transatlantic Trade And Investment Partnership (TTIP) on International Cooperation – Conclusions for Eu Members From Central And Eastern Europe, Warszawa 30 listopada – 1 grudnia 2015, dostępne w internecie: <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IMSG/konferencje/Documents/Przybylinski.pdf>

¹⁷ M. Przybyliński, *Wpływ TTIP...*, *op. cit.*

¹⁸ J. Hagemejer, *Liberalization...*, *op. cit.*

¹⁹ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald, *Transatlantic Trade...*, *op. cit.*

zagadnieniu. Zgodnie z rezultatami symulacji otrzymanymi przez Autorów, eliminacja opłat taryfowych w ramach TTIP najdotkliwiej doświadczy kraje rozwijające się. Kraje te będą musiały stawić czoło malejącym udziałom w rynkach globalnych w związku ze wzrastającą presją konkurencyjną na rynkach UE i USA. Realokacja wpływów może okazać się trudna ze względu na dużą odległość alternatywnych lokalizacji – w szczególności mogą to odczuć kraje Północnej i Zachodniej Afryki, tradycyjnie silnie związane z Europą, a potencjalnie wypierane – po wprowadzeniu TTIP – przez USA. Wschodnia Afryka ma lepsze rokowania na uruchomienie czy intensyfikację innych szlaków handlowych dzięki swojemu korzystnemu położeniu względem Chin i Australii oraz Nowej Zelandii. Felbermayr, Heid i Lehwald²⁰ sugerują, że neutralizacja tych negatywnych efektów przesunięcia handlu powinna odbyć się poprzez szybkie i skuteczne zakończenie Rundy z Doha podpisaniem satysfakcjonującego dla stron porozumienia.

4. KRYTYKA PODEJŚCIA CGE – PRZEGLĄD LITERATURY

W literaturze można znaleźć stanowiska krytyczne wobec istniejących opracowań opartych na modelach CGE. Raza, Grumiller, Taylor, Tröster, i Von Arnim²¹ dokonują pewnej syntezy tej krytyki. Po pierwsze pozytywne efekty TTIP są relatywnie niskie w stosunku do długiego okresu ich wystąpienia oraz w stosunku do poniesionych kosztów. Po drugie koszty dostosowawcze są zaniżane lub wręcz nieuwzględniane (szacunkowo 33–60 miliardów euro w ciągu 10 lat). Koszty pomijane w analizach są związane z takimi kategoriami, jak: rachunek obrotów bieżących, stan budżetu publicznego oraz bezrobocie.

W kategorii kosztów związanych z rachunkiem obrotów bieżących należy wziąć pod uwagę, że jeżeli na skutek TTIP import wzrósłby nieproporcjonalnie w stosunku do eksportu, to może to spowodować dewaluację i wpłynąć na poziom cen krajowych, a także na zadłużenie w obcej walucie firm i osób fizycznych. Ponadto napływ BIZ może skutkować wyprowadzaniem zysków do spółek-matek. Uwzględniając w procesach liberalizacji swobodę przepływów inwestycji portfelowych, mniejsze kraje z gorszą pozycją konkurencyjną mogą być szczególnie narażone na gwałtowne odpływy kapitału spekulacyjnego. Autorzy podkreślają, że oszacowania nadwyżkowych sald rachunku

²⁰ G. Felbermayr i inni, *Transatlantic Trade...*, *op. cit.*

²¹ W. Raza, J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. Arnim, *Assessing the claimed...*, *op. cit.*

obrotów bieżących w wynikach uzyskanych z CGE modeli nie uwzględniają tych czynników.

Jeśli zaś chodzi o koszty dla budżetów gospodarek europejskich, to będą one musiały ponieść straty z tytułu utraconych przychodów z opłat taryfowych, co zwiększy deficyty fiskalne. W 2012 roku 12% przychodów do unijnego budżetu stanowiły wpływy z tytułu taryf. Wprawdzie zwolennicy TTIP podkreślają, że wpływy z tytułu rosnącego eksportu mają rekompensować te straty. Jednak należy zauważyć, że dynamika wzrostu eksportu wykazuje powolną tendencję, podczas gdy odcięcie od wpływów taryfowych nastąpi od razu. Pomimo deklaracji Komisji Europejskiej, dotyczących możliwości restrukturyzacji budżetu celem znalezienia innych źródeł przychodu, zastrzeżenia co do skuteczności realizacji tych obietnic budzi aktualny kontekst gospodarki europejskiej i światowej. Słaba koniunktura połączona z dość turbulentną sytuacją polityczną (kryzys migracyjny, wzrost populizmu w Europie i USA, etc.) nie zapowiada bowiem dużej swobody w zakresie kształtowania założeń budżetowych.

I wreszcie ostatni człon krytyki według Razy, Grumiller'a, Taylor'a, Tröster'a i Von Arnim'a²² nakierowany na obszar rynku pracy obejmuje refleksję, że przeobrażenia strukturalne gospodarki związane z TTIP będą się wiązały z bezrobociem strukturalnym, które może mieć charakter uporczywy i długotrwały.

Wiele z tych wątpliwości podziela – w swoim krytycznym opracowaniu – Capaldo²³. Podkreśla on zawodność samoczynnego mechanizmu dążenia do równowagi w skutecznym przeciwdziałaniu bezrobociu. Pisze o braku automatyzmu w mobilności siły roboczej. Automatyzm taki miałby zapewnić (zgodnie z założeniami modeli CGE) sprawny transfer tych osób, które tracą pracę w sektorach niekonkurencyjnych do innych rokujących rozwojowo sektorów – zdolnych do konkurowania w nowych, zliberalizowanych warunkach gospodarczych. Capaldo, podważając jego niezawodne działanie, zwraca uwagę na możliwość nierównej dynamiki kreacji miejsc pracy w poszczególnych sektorach – szczególnie niekorzystnej jeśli następowałaby (dość prawdopodobnie) szybka likwidacja miejsc pracy w sektorach niekonkurencyjnych i wolny ich przyrost w sektorach rozwojowych. Również istotny wydaje się Autorowi problem nieprzystawalności kwalifikacji w procesach dopasowania

²² *Ibidem*.

²³ J. Capaldo, *The trans-atlantic trade and investment partnership: European disintegration, unemployment and instability*, *Economia & lavoro* 49.2, 2015.

siły roboczej do ofert pracy oraz negatywne konsekwencje zubożenia istotnej części społeczeństwa, do tej pory zatrudnionej w sektorach „tradycyjnych”.

Capaldo²⁴ podaje w wątpliwość trafność oszacowań modeli CGE co do wpływu TTIP na handel. Uważa, że niedostateczne uwzględnienie wystąpienia efektu przesunięcia handlu znacząco osłabia pozytywny wydzźwięk uzyskanych wyników. Autor proponuje wykorzystanie modelu Narodów Zjednoczonych (ang. *United Nations Global Policy Model*, w skrócie: GPM) jako rozsądnej alternatywy wobec modeli CGE. GPM reprezentuje klasę modeli opartych na założeniach keynesistowskich. Zamiast założenia dotyczącego pełnego zatrudnienia pojawia się tutaj zasada tzw. popytu efektywnego, a zatem aktywność gospodarcza sterowana jest raczej popytowo aniżeli pozostaje zależna od produktywności. Autor podkreśla, że zaletą takiego podejścia jest możliwość przeprowadzenia wnikliwej analizy regionalnej w rozumieniu różnych regionów świata. I wreszcie Capaldo chwali model GPM za bliższe – jego zdaniem – rzeczywistości oszacowanie efektów dla zatrudnienia (z wykorzystaniem danych statystycznych Międzynarodowej Organizacji Pracy), gdyż opierające się na prawie Okuna i dlatego pozwalające definiować relację pomiędzy zatrudnieniem a wzrostem w ujęciu dynamicznym oraz z uwzględnieniem tzw. wzrostu bezzatrudnieniowego. Wyniki Capaldo drastycznie różnią się w swoim przekazie od umiarkowanie, ale jednak pozytywnej wizji przedstawionej w opracowaniach, w których Autorzy stosowali modele CGE (zob. tabela 3).

Tabela 3.

Wyniki symulacji według Capaldo, model GPM (wybrane dane)

Kraj	Eksport netto (% PKB)	Wzrost PKB (%)	Zatrudnienie (liczba)	Dochód z pracy (EURO/pracownika)	Podatki netto (% PKB)
USA	1,02	0,36	784000	699	0,00
Wielka Brytania	-0,95	-0,07	-3000	-4245	-0,39
Niemcy	-1,14	-0,29	-134000	-3402	-0,28
Francja	-1,90	-0,48	-130000	-5518	-0,64
Włochy	-0,36	-0,03	-3000	-661	0,00

Źródło: J. Capaldo, *The trans-atlantic...*, op. cit., s. 14.

²⁴ *Ibidem*.

Wprowadzenie TTIP – według Capaldo – po 10 latach prowadzi do strat a nie zysków zarówno w kategoriach eksportu netto, jak i PKB czy dochodów z pracy oraz ma skutkować utratą a nie kreacją miejsc pracy. Nastąpi także, zdaniem Autora, istotne zastąpienie dochodów z pracy na rzecz dochodów z kapitału oraz spadek we wpływach budżetowych krajów unijnych (głównie z tytułu utraty przychodów z podatków pośrednich. Należy podkreślić, że Capaldo w swojej analizie porusza często nieco inne aspekty zagadnień, wobec których próbują zająć stanowisko Autorzy opracowań bazujących na modelach CGE. Zresztą sam Capaldo²⁵ to zauważa:

„Nasza symulacja nie kwestionuje rezultatów innych badań dotyczących oszacowania wpływu TTIP na handel. My bardziej skupiamy się na skutkach TTIP w kategoriach eksportu netto, PKB, finansów publicznych oraz dystrybucji dochodu.”

W krytycznym nurcie literatury znajduje się niezwykle interesujące opracowanie ułożone w obszarze ekonomii politycznej autorstwa Ville’a i Siles Brugge’a²⁶. Autorzy forsują hipotezę, że do tej pory opublikowane analizy na temat makroekonomicznych efektów TTIP, w których wykorzystano modele CGE (głównie uwagi te odnoszą się do ECORYS 2009 oraz CEPR 2013) zostały z premedytacją potraktowane przez Komisję Europejską oraz zwolenników wprowadzenia TTIP jako narzędzie w kształtowaniu oczekiwań przyjaznych liberalizacji i tym samym torujących drogę do zawarcia i wdrożenia porozumienia transatlantyckiego. Hipotezę swoją wspierają teoriami Blyth’a²⁷ i Beckert’a²⁸.

Pierwsza z teorii prezentuje przekonanie, że podmioty gospodarcze nie są w stanie w sposób w pełni racjonalny formułować samodzielnie swoich oczekiwań, definiować swoich zainteresowań (*to determine their interests*), a zatem posiłkują się – w tych próbach przewyżczenia niepewności – ideami społecznymi.

²⁵ *Ibidem*, s. 19.

²⁶ F.D. Ville, G. Siles-Brugge, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Computable General Equilibrium Modelling: An Exercise in Managing Fictional Expectations*, New Political Economy, 2014.

²⁷ M. Blyth, *Great Transformations: Economic Ideas and Political Change in the Twentieth Century*, Cambridge University Press 2002 oraz M. Blyth, *Ideas, Uncertainty and Evolution*, [w:] D. Be’land, R.H. Cox (red.), *Ideas and Politics in Social Science Research*, Oxford University Press 2010.

²⁸ J. Beckert, *Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy*, „Theory and Society”, 42 (2), 2013.

Więcej wyjaśnień, dotyczących już samego mechanizmu formułowania oczekiwań na bazie idei nośnej społecznie, dostarcza Beckert²⁹. Powołuje on do życia koncepcję „oczekiwań fikcyjnych” (ang. *fictional expectations*). Oczekiwania te są wywoływane czy kreowane na podstawie scenariuszy zdarzeń odnoszących się do niepewnej przyszłości, uprawdopodobnianych przez odpowiednie szczegóły, dostarczane przez ich autorów – liczby, precyzyjne opisy. Wszystko to ma silnie zadziałać na wyobraźnię odbiorcy, aby w efekcie powstał obraz fikcyjny, ale na tyle „oswojony”, by uznać go za właściwie istniejący, prawdziwy, rzeczywisty i dlatego kluczowy dla procesów podejmowania decyzji. Notabene trudno nie dostrzec tutaj analogii czy odniesień do historycznego kanonu Mertona (1948) „samorealizującej się przepowiedni” (ang. *self-fulfilling prophecy*), która – zgodnie ze znanym zapożyczeniem od Thomasa³⁰ mówi, że:

„jeżeli ludzie uznają pewne sytuacje za rzeczywiste, to takie one się stają w konsekwencji” [ang.: „If men define situations as real, they are real in their consequences.”].

Beckert³¹ pisze wręcz o procederze „zarządzania oczekiwaniami” przez pewne podmioty czy grupy interesów, który to proceder – z jednej strony spełnia ludzką, społeczną potrzebę polegania na jakiś wskazówkach do interpretowania i przewidywania niepewnej przyszłości, a z drugiej pozwala – poprzez sugestywną projekcję – wpływać na decyzje ludzi zgodnie z czymś interesem.

Ville i Siles Brugge³² przenoszą to rozumowanie na grunt strategicznego dyskursu publicznego, komunikacji, do świata polityki, gdzie modele CGE – wraz ze swoim (zdaniem Autorów) nieczytelnym dla przeciętnego odbiorcy skomplikowanym opisem, pozbawionym jasnego wskazania ograniczeń modelu – stają się bardziej nośnikiem określonych idei niż próbą obiektywizacji niepewności.

Ta ostra krytyka Ville’a i Siles Brugge’a obejmuje również podawanie w wątpliwość założeń teoretycznych modeli CGE (podobnie jak u Razy, Grumiller’a, Taylor’a, Tröster’a, i Von Arnim’a³³ oraz Capaldo³⁴). Ponadto śledzą oni uważnie historyczne tło ewolucji gospodarczych i politycznych relacji pomiędzy Europą a USA i odczytują w nim (choć wciąż nie zwięźczo-

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ W.I. Thomas, *The Child in America: Behavior Problems and Programs*, New York 1928.

³¹ J. Beckert, *Imagined...*, *op. cit.*

³² F.D. Ville, G. Siles Brugge, *The Transatlantic Trade...*, *op. cit.*

³³ W. Raza, J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. Arnim, *Assessing the claimed...*, *op. cit.*

³⁴ J. Capaldo, *The trans-atlantic trade...*, *op. cit.*

ne adekwatnym sukcesem) dość konsekwentne parcie na zacieśnienie tych relacji w sposób wyjątkowo – wręcz demonstracyjnie – mocny, co w wielu aspektach bardzo utrudnia czy nawet uniemożliwia trzeźwą, niezawisłą ocenę samego paktu.

Ville i Siles Brugge także wytykają negocjatorom TTIP uznanie prymatu zasady *mutual recognition* (MR) zamiast podejścia harmonizacyjnego. Istota z MR sprowadza się do:

„tworzenia takich warunków, zgodnie z którymi uczestniczące strony zgadzają się przestrzegać reguły, że jeśli produkt lub usługa mogą być legalnie sprzedawane w kraju jednej ze stron, to mogą one też być równoprawnie sprzedawane w innym kraju innej strony uczestniczącej”.

Taki rodzaj kultury prawnej, zdaniem Ville’a i Siles Brugge’a, sprzyja dyktatowi rynkowemu, co może (zwłaszcza w wyjątkowo ekstremalnym i bezkompromisowym modelu przyjętych w tym duchu rozwiązań prawnych) wydać się sprzeczne z ideą zjednoczonej Europy oraz mieć niepożądane konsekwencje, jeśli powstałe rozstrzygnięcia nie zostaną uzupełnione o dobrze przemyślane procesy harmonizacji.

Z pewnością opracowanie Ville’a i Siles Brugge’a kusi „łatwo wpadającym w ucho”, ponętym intelektualnie kierunkiem krytyki, jednak, mimo starannego obudowania teoretycznego oraz logicznego i trafnego doboru argumentów intuicyjnych nie sposób nie dostrzec braku materiału empirycznego. Jednocześnie należy sprawiedliwie podkreślić, że zarówno zaprojektowanie, jak i realizacja badania służącego zweryfikowaniu stawianych przez Ville’a i Siles Brugge’a hipotez na pewno nie należałyby do prostych zadań analitycznych.

5. DOŚWIADCZENIA UMOWY NAFTA W KONTEKŚCIE POROZUMIENIA TTIP

Jak wcześniej wspomniano, debata na temat TTIP koncentruje się przede wszystkim na potencjalnych korzyściach dla krajów uczestniczących w postaci wzrostu dobrobytu oraz poprawy sytuacji na rynku pracy, w tym zwiększenia zatrudnienia. Zwolennicy podpisania umowy przytaczają dość optymistyczne rezultaty analiz empirycznych prowadzonych przy wykorzystaniu modeli CGE publikowanych m.in. przez Komisję Europejską. W tym kontekście wydaje się interesujące przeprowadzenie oceny trafności analiz *ex-ante*, wykorzystując przykład Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu

(NAFTA), które funkcjonuje od 22 lat. Gdyby okazało się, że występują rozbieżności pomiędzy projekcjami *ex-ante* a oceną *ex-post* oczekiwanych makroekonomicznych skutków tego porozumienia, mogłoby to stanowić sygnał, aby traktować projekcje dotyczące potencjalnych korzyści z wprowadzenia TTIP z pewną dozą ostrożności i sceptycyzmu. Może to znaczyć, że oczekiwania w odniesieniu do TTIP, formułowane przez władze UE i USA, ekonomistów czy opinię publiczną, mogą nie znaleźć (pełnego) odzwierciedlenia w rzeczywistości.

Porozumienie NAFTA, podpisane w 1994 roku przez Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk, stworzyło pomiędzy wymienionymi państwami strefę wolnego handlu. Kraje należące do porozumienia zniósłły stawki celne w handlu wzajemnym, zachowując jednak autonomiczne stawki celne w handlu z krajami trzecimi. Główną przesłanką, która sprzyjała powstaniu porozumienia, był fakt, że kraje te miały wspólne interesy gospodarcze. Również istotną rolę odgrywało bliskie położenie geograficzne oraz, w przypadku Kanady i USA, język. Niebagatelne znaczenie miało także funkcjonowanie i sukcesywna rozbudowa wspólnego rynku w Europie, a nowo powstałe porozumienie gospodarcze miało być konkurencyjne w stosunku do Europy. Podstawowe cele, jakie spodziewano się uzyskać dzięki funkcjonowaniu NAFTA, to osiągnięcie dobrobytu i rozwój krajów członkowskich oraz dogodny klimat do inwestycji prywatnych.

Przedstawione w niniejszym artykule projekcje *ex-ante* dotyczące makroekonomicznych skutków NAFTA oparte są na przeglądzie istniejących badań empirycznych. Tabela 4 zawiera podsumowanie wyników prowadzonych analiz. Jeśli chodzi o szacunki dotyczące realnego PKB, wyniki badań empirycznych były stosunkowo homogeniczne. Na przykład w przypadku USA porozumienie NAFTA miało przynieść relatywnie niewielkie korzyści. Większość badań *ex-ante* przewidywała wzrost realnego PKB w tym kraju w zakresie od 0,1% do 0,3%. Wyniki analiz były natomiast znacznie bardziej optymistyczne dla Meksyku, gdyż przewidywały wzrost realnego PKB powyżej 2%³⁵. Jeśli chodzi o badania empiryczne dotyczące wpływu NAFTA na PKB Kanady, to są one nieliczne i mocno zróżnicowane. Brown, Deardorff i Stern oczekiwali wzrostu PKB o 0,7%³⁶, Cox i Harris³⁷ o 1,49%, natomiast Roland-Holst, Reinert i Shiells³⁸ od 0,4 aż do 10,6% wzrostu PKB w rezultacie funkcjonowania

³⁵ J.A. Grumiller J.A., *Ex-ante versus ex-post...*, *op. cit.*, s. 6.

³⁶ D. Brown, A. Deardorff, R. Stern, *North American...*, *op. cit.*, s. 1512.

³⁷ D. Cox, R. Harris, *North American...*, *op. cit.*, 15/1, 1992, s. 39.

³⁸ D. Roland-Holst, K. Reinert, C. Shiells, *NAFTA Liberalization and the Role of Nontariff Barriers*, „North American Journal of Economics & Finance”, 5/2, 1994, s. 151.

porozumienia NAFTA. Generalnie, w świetle prowadzonych badań średni wzrost PKB wynosi 0,14% w przypadku USA, 2,27% dla Meksyku oraz 1,1% w przypadku Kanady.

Biorąc pod uwagę zmiany płac realnych, szacowano, że porozumienie NAFTA będzie korzystne dla wszystkich trzech krajów, choć w niejednakowym stopniu. Ponownie, najmniej korzyści w tym obszarze miały odnieść Stany Zjednoczone (wzrost poziomu płac realnych nie wyższy niż 0,2%). W przypadku Meksyku szacunki były dość zróżnicowane, co zależało głównie od uwzględnienia (lub nie) w badaniach wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). O ile szacunki bez uwzględnienia BIZ wskazywały na wzrost płac realnych poniżej 1%, to już uwzględnienie napływu do Meksyku BIZ zwiększało dynamikę wzrostu płac do 6–9%³⁹. W odniesieniu do Kanady, nieliczne badania empiryczne pokazywały relatywnie niewielki wzrost płac realnych na poziomie 0,4–0,5% w badaniach Brown, Deardorff and Stern⁴⁰ i stosunkowo wysoki, 1,3%, w analizach Cox and Harris⁴¹.

Analizy dotyczące wpływu NAFTA na wzrost zatrudnienia są również dość zróżnicowane dla poszczególnych krajów. Dla przykładu, Hufbauer i Schott szacowali, że dzięki NAFTA zatrudnienie w USA wzrośnie o 130–170 tys. miejsc pracy w ciągu kilku lat⁴². Większość badań wskazywała na niewielki wpływ NAFTA na wzrost zatrudnienia w USA⁴³. Znacznie korzystniejsze szacunki otrzymano dla Meksyku. Marwick⁴⁴, Sobarzo⁴⁵ i Roland-Holst, Reinert i Shiells przewidywali wzrost zatrudnienia w granicach 2,4–6,6%⁴⁶. W przypadku Kanady i tym razem badania empiryczne były nieliczne, a ich wyniki dość zróżnicowane. Roland-Holst, Reinert and Shiells przedstawili projekcje zmian w zatrudnieniu w zakresie od 0,61% do 11,02%⁴⁷.

³⁹ H. Sobarzo, *A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement*, „El Colegio de Mexico, Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo”, <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/1991/dt19912.pdf> (10.08.2016).

⁴⁰ D. Brown i inni, *North American...*, *op. cit.*, s. 1516.

⁴¹ D. Cox i inni, *North American...*, *op. cit.*, s. 41.

⁴² G. Hufbauer, J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, Washington D.C. 1993, s. 78.

⁴³ C. O’Leary, R. Eberts, E. Pittelko, *Effects of NAFTA on US Employment and Policy Responses*, „OECD Trade Policy Working Papers” 131, 2012, s. 29.

⁴⁴ P. Marwick, *Analysis of Economic Effects of a Free Trade Area between the United States and Mexico*, „Policy Economics Group”, summary prepared for the US Council of the Mexico-US Business Committee, 1991, s. 32.

⁴⁵ H. Sobarzo, *General...*, *op. cit.*, s. 34.

⁴⁶ D. Roland-Holst, K. Reinert, C. Shiells, *NAFTA Liberalization...*, *op. cit.*, s. 145.

⁴⁷ D. Roland-Holst i inni, *NAFTA Liberalization...*, *op. cit.*, s. 151.

Tabela 4

Wyniki najczęściej cytowanych analiz *ex-ante* wpływu NAFTA na podstawowe wielkości makroekonomiczne krajów uczestniczących (zmiana w %)

	Stany Zjednoczone	Kanada	Meksyk
Realny PKB	0,0 to 2,07	0,12 to 10,57	-0,35 to 11,39
Plące realne	-0,7 to 0,95	0,04 to 1,3	0,4 to 16,2
Zatrudnienie	-0,3 to 2,47	0,61 to 11,02	-0,1 to 6,6

Źródło: Grumiller, *Ex-ante versus...*, op. cit., s. 8.

Konfrontacja przedstawionych projekcji *ex-ante* z wynikami analiz *ex-post* wpływu NAFTA na wyniki makroekonomiczne USA, Meksyku i Kanady wskazuje jednoznacznie, że rzeczywisty wpływ NAFTA na gospodarki wspomnianych krajów był znacznie niższy niż przewidywany w projekcjach. Caliendo i Parro oszacowali skutki zawarcia umowy NAFTA w odniesieniu do realnego PKB w okresie 1993–2005 na poziomie 0,08% w przypadku Stanów Zjednoczonych, 1,31% dla Meksyku i -0,06% dla Kanady. Jednocześnie należy podkreślić, że są to najbardziej optymistyczne oszacowania, a mimo to plasują się znacznie poniżej wcześniejszych projekcji⁴⁸. Inne badania szacują roczny wpływ NAFTA na PKB USA na poziomie 0,001–0,005% w roku 1994 i 0,006–0,041% w roku 2001⁴⁹. Podobnie, wyniki badań przedstawionych przez US International Trade Commission pokazują znikomy wpływ wprowadzenia NAFTA na PKB Stanów Zjednoczonych⁵⁰. Z drugiej strony, szacunki Banku Światowego wskazują na korzystny wpływa NAFTA na PKB *per capita* Meksyku, który wzrósł w okresie 1994–2002 o ok. 4–5%⁵¹. Jednak wyniki tych estymacji zostały zakwestionowane przez innych badaczy ze względu na fakt, że dane wykorzystane przez Bank Światowy były niewiarygodne. Weisbrot, Rosnick i Baker, wykorzystując ten sam model i wiarygodne dane, stwierdzili, że w wyniku umowy NAFTA dynamika wzrostu gospodarczego w Meksyku

⁴⁸ L. Caliendo, F. Parro, *Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA*, "NBER Working Paper" 2014, s. 28.

⁴⁹ Congressional Budget Office, *The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP*, Washington D.C. 2003, s. 16.

⁵⁰ D. Okun, J. Hillman, M. Miller, S. Koplán, *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA and the Uruguay Round on the U.S. Economy*, „USITC Publication” 3621. Washington D.C. 2003, s. 35.

⁵¹ D. Lederman, W. Maloney, L. Servén, *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, Washington D.C. 2003, s. 56.

uległa zmniejszeniu⁵². Podobne wyniki otrzymał Romalis, który stwierdził, że porozumienie NAFTA nie miało żadnego wpływu na PKB USA i Kanady, natomiast spowodowało spadek PKB Meksyku o 0,3%⁵³.

Jeśli chodzi o wpływ NAFTA na dynamikę płac realnych, to wyniki badań prowadzonych *ex-post*, podobnie jak w przypadku zmian PKB, wskazują na istotne odchylenia od rezultatów analiz *ex-ante* (oczekiwań). Najbardziej optymistyczne rezultaty otrzymali Caliendo and Parro, według których ograniczenie barier celnych miało pozytywny wpływ na płace realne, powodując ich wzrost w okresie 1993–2005 o 0,11% w przypadku USA, o 1,72% w Meksyku i o 0,32% w Kanadzie⁵⁴. Wyniki innych estymacji nie są już tak korzystne. S. Polaski stwierdził, że rosnąca rozbieżność pomiędzy wzrostem wydajności pracy a dynamiką płac realnych w Stanach Zjednoczonych i Meksyku może być tłumaczona malejącą pozycją przetargową związków zawodowych będącą rezultatem podpisania umowy o wolnym handlu⁵⁵. Badanie empiryczne dotyczące obaw związanych z likwidowaniem miejsc pracy w wyniku NAFTA zdaje się potwierdzać tę tezę⁵⁶. Ponadto, McLaren and Hakobyan stwierdzili, że stopa wzrostu płac w sektorach przemysłu USA, będących w największym stopniu pod wpływem NAFTA, była wyraźnie niższa niż w pozostałych sektorach⁵⁷. Waldkirch z kolei udowodnił, że napływ inwestycji zagranicznych do Meksyku w rezultacie podpisania umowy NAFTA spowodował wzrost wydajności pracy, jednak skutki BIZ dla przeciętnej płacy realnej w Meksyku były negatywne, a w najlepszym razie żadne⁵⁸. Z kolei Hanson zauważył, że porozumienie NAFTA przyczyniło się do wzrostu nierówności dochodowych w Meksyku. Płace pracowników wykwalifikowanych na północy Meksyku, gdzie dokonał się największy napływ BIZ, wzrosły znacznie

⁵² M. Weisbrot, D. Rosnick, D. Baker, *Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank's Analysis*, Center for Economic and Policy Research, October 13, 2004, s. 13.

⁵³ J. Romalis, *NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade*, „Review of Economics and Statistics”, 89/3, 2007, s. 428.

⁵⁴ L. Caliendo, F. Parro, *Estimates...*, *op. cit.*, s. 9.

⁵⁵ S. Polaski, *The Employment Consequences of NAFTA*. In: *Carnegie Endowment for International Peace*, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, 2006, s. 19.

⁵⁶ K. Bronfenbrenner, *Raw power: Plant-closing threats and the threat to union organizing*, „Multinational Monitor”, 21/12, 2002, s. 27.

⁵⁷ J. McLaren, S. Hakobyan, *Looking for Local Labor Market Effects of NAFTA*, „NBER Working Paper” 16535, 2010, s. 37.

⁵⁸ A. Waldkirch, *The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico*, „Journal of International Trade and Economic Development”, 12/2, 2003, s. 162.

bardziej niż płace pracowników na południu, z reguły gorzej wykształconych i niewykwalifikowanych⁵⁹. Ogólnie rzecz biorąc, zależność pomiędzy NAFTA i nierównościami dochodowymi, głównie w Meksyku, wydaje się być powszechnie akceptowalna⁶⁰. Podsumowując, większość badań *ex-post* nie stwierdziła istotnego pozytywnego skutku NAFTA dla płac realnych w krajach sygnatariuszy umowy.

Podobna sytuacja wystąpiła w przypadku wpływu NAFTA na zatrudnienie. Scott stwierdził, że 683 tys. miejsc pracy w USA zostało zlikwidowanych w okresie 1994–2010 na skutek deficytu w obrotach handlowych z Meksykiem, jaki pojawił się w rezultacie podpisania NAFTA⁶¹. Z kolei Kletzer szacuje, że Stany Zjednoczone straciły 1 238 tys. miejsc pracy w związku ze wzrostem importu po ograniczeniu barier celnych, co stanowiło ok. 24–27% utraty wszystkich miejsc pracy w przemyśle i 10,7% całkowitej liczby zlikwidowanych miejsc pracy w latach 1993–1999⁶². Inne badania mówią o co najmniej 845 tys. miejscach pracy, które zniknęły w USA od roku 1994 na skutek wzrostu importu z Kanady i Meksyku⁶³. Wydawałoby się, że w przypadku Meksyku należałoby oczekiwać bardziej optymistycznej sytuacji na rynku pracy w rezultacie występowania długotrwałej nadwyżki w obrotach handlowych z USA będącej konsekwencją NAFTA, jednak oszacowania przedstawiają zupełnie inny obraz sytuacji. Dla przykładu, Polaski twierdzi, że NAFTA wywołała rozczarowująco niewielki przyrost miejsc pracy w Meksyku, a przyczyny tej sytuacji upatruje w rosnącej wydajności pracy⁶⁴. Salas uważa, że około 1/6 pracowników sektora rolnego Meksyku straciła pracę od początku lat 90. XX wieku, głównie z powodu NAFTA⁶⁵. Największe

⁵⁹ G. Hanson, *What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade*, „NBER, Working Paper” 9563, 2003, s. 18.

⁶⁰ M. Abbott, *The Impacts of Integration and Trade on Labor Markets: Methodological Challenges and Consensus Findings in the NAFTA Context*, „North American Agreement on Labor Cooperation, Commission for Labor Cooperation”, Working Paper Series 2004, s. 56.

⁶¹ R. Scott, *Heading South: U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA*, „Economic Policy Institute Briefing Paper” 308, 2011, s. 43.

⁶² L. Kletzer, *Globalization and American Job Loss: Public Policy to Help Worker*, „Industrial Relations Research Association, Perspectives on Work”, 6/1, 2002, s. 32.

⁶³ *NAFTA's 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership*, „Public Citizen's Global Trade Watch” 2014, s. 41.

⁶⁴ S. Polaski, *The Employment...*, *op. cit.*, s. 26.

⁶⁵ C. Salas, *Between Unemployment and Insecurity in Mexico: NAFTA enters its second decade*, [w]: Scott R., Salas C., Campbell B., *Revisiting NAFTA: Still not working for North America's workers*, „Economic Policy Institute Briefing Paper” 173, 2006, s. 43.

straty wystąpiły w sektorze produkcji kukurydzy, który w latach 1991–2000 utracił 1 013 tys. miejsc pracy. Badacz twierdzi ponadto, że napływ BIZ do Meksyku wzrósł znacząco w wyniku podpisania NAFTA, ale w dużej mierze przejawiał się wykupywaniem istniejących już aktywów i w konsekwencji nie miał tak dużego wpływu na realną sferę gospodarki, jakiego oczekiwano. Jest to szczególnie interesujące spostrzeżenie, jako że najbardziej optymistyczne projekcje *ex-ante* dla Meksyku podkreślały właśnie istotny pozytywny wpływ BIZ na gospodarkę kraju.

Przedstawione analizy *ex-post* wpływu NAFTA na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne krajów-sygnatariuszy należy uzupełnić o inne, ważne aspekty, jak np. wymiana handlowa, inwestycje zagraniczne, sektor rolny, ochrona środowiska. Po ponad 20 latach istnienia NAFTA można stwierdzić, że faktycznie porozumienie miało istotny wpływ na funkcjonowanie we wszystkich trzech państwach, zarówno w sensie pozytywnym, jak i negatywnym. Jeśli chodzi o pozytywne, to uważa się, że największe korzyści z NAFTA odnosi Kanada, główny eksporter dóbr do USA. Z perspektywy kanadyjskiej najczęściej skorzystały wielkie firmy, zwłaszcza olbrzymi przemysł energetyczny, gdyż dzięki układowi może bez ograniczeń przysyłać nośniki energii do USA. Korzyści odniósł także meksykański biznes i całe społeczeństwo, bo chociaż płace w Meksyku nie wzrosły, to doszło do spadku cen ubrań, żywności i elektroniki. NAFTA przyczyniła się również do wzrostu wymiany handlowej między państwami członkowskimi z 290 mld w 1993 roku do 1,6 mld w 2012 r. Zanotowano wzajemny dynamiczny wzrost inwestycji oraz wymiany turystycznej⁶⁶. Zgłaszane są jednak również wątpliwości, czy na dłuższą metę NAFTA przynosi istotne korzyści. Uważa się, że wymiana między USA a Meksykiem rozwijała się przed zatwierdzeniem NAFTA i rosłaby nadal nawet bez umowy, a bezpośredni wpływ porozumienia na wymianę z Meksykiem jest znikomy.

W ocenach skutków istnienia NAFTA przeważają jednak opinie negatywne. Powszechnie uważa się, że największe straty z tytułu NAFTA poniósł Meksyk. Porozumienie miało zapewnić intensywny rozwój meksykańskiego rolnictwa, dzięki czemu oczekiwano ograniczenia zjawiska nielegalnej migracji ludności z terenów wiejskich do Stanów Zjednoczonych. Jednakże od 1994 r. do 2014 r. zatrudnienie wśród osób aktywnych zawodowo spadło z 19% do 13%, przez co ponad 6 milionów Meksykanów wyemigrowało do USA. Ponadto, zwolennicy NAFTA przekonywali, że Meksyk stanie się „eksportową potęgą” produktów rolnych. W rzeczywistości jednak uzależnił się

⁶⁶ *US Council of Foreign Relations Report*, 2014, s. 39.

od importu żywności. Zasoby żywności po 8 latach działania umowy oparte były na imporcie aż w 42% (w porównaniu do 13% w roku 1993). Ekspansja amerykańskich produktów rolnych zniszczyła drobnych indywidualnych farmerów, niezdolnych do rywalizacji z olbrzymimi farmami-fabrykami stosującymi silne środki owadobójcze oraz oferujących produkty rolne subsydiowane przez rząd amerykański, a więc sprzedawane po cenach niższych od kosztów produkcji.

NAFTA ma również niekorzystny wpływ na środowisko naturalne Meksyku. Szacuje się, że po 20 latach funkcjonowania porozumienia 25% obszarów rolniczych nie nadaje się do użytku z powodu erozji chemicznej, która spowodowała utratę żyzności gleby na obszarze 32,4 miliona hektarów. Ponadto, poprzez osłabienie barier inwestycyjnych NAFTA zachęca do stosowania niebezpiecznych praktyk wydobywczych. Firmy zagraniczne wydobyły w Meksyku ogromne ilości cyjanku sodu (ok. 51 tys. ton w ciągu zaledwie 5 ostatnich lat), trucizny służącej do pozyskania złota i srebra. Doprowadziło to do zanieczyszczenia miliona metrów sześciennych wody tam, gdzie i tak lokalne społeczności mają ograniczony dostęp do wody pitnej. Co więcej, niewystarczająco uregulowana działalność przedsiębiorstw przyczyniła się do wytworzenia tysięcy ton toksycznych odpadów. Dodatkowo w ciągu 10 lat wyemitowały one ponad 194 miliony ton CO₂. Skutkiem tych emisji jest utrata bioróżnorodności i żyzności gleb, a także zwiększone skażenie wód. Jeśli chodzi o poziom życia społeczeństwa w Meksyku, to od wejścia w życie NAFTA wskaźnik ubóstwa w Meksyku praktycznie się nie zmienił, pozostając na poziomie ok. 52%. W związku ze zmniejszeniem „barier taryfowych” dla eksportu z Meksyku do USA, NAFTA przyspieszyła rozwój przemysłu wzdłuż granicy. Działa tam ok. 3 tysięcy firm, tzw. *maquiladoras*, otwieranych przez amerykańskie firmy, a zatrudniających ok. 1,3 miliona Meksykanów. Jednak płace zatrudnionych tam osób wynoszą ok. 5 dolarów dziennie, co jest odpowiednikiem 1/6 amerykańskiej stawki godzinowej⁶⁷.

W przypadku Kanady dominuje pogląd, że NAFTA przyniosła stronie kanadyjskiej niewiele korzyści i utrzymała pozycję kraju jako dostawcy surowców, a nie twórcy innowacji. Co prawda dzięki porozumieniu nastąpił wzrost obrotów w kanadyjskim handlu międzynarodowym, jednak dotyczy to przede wszystkim eksportu żywności i surowców do Stanów Zjednoczonych. Eksperci uważają, że w wyniku funkcjonowania NAFTA gospodarka kanadyjska przechodzi proces zmniejszania potencjału produkcyjnego, gdyż Kanada to gospodarka oparta na spółkach-córkach wielonarodowych

⁶⁷ *Institute for Policy Studies Report*, Washington DC, 2013, s. 37.

firm, w dużej mierze z USA. W wyniku wolnego przepływu produktów nastąpił spadek udziału rodzimego przemysłu w PKB Kanady z ponad 25% przed podpisaniem NAFTA do zaledwie 11% obecnie. Kanada w pewnym zakresie powróciła do gospodarki opartej na surowcach: eksportuje drewno, ryby, kopaliny, metale, energię itd. Przed podpisaniem układu NAFTA Kanada produkowała żywność głównie na własne potrzeby. Po wejściu umowy w życie zaczęto koncentrować się na jej eksporcie. W rezultacie coraz więcej ziemi wykorzystuje się pod uprawy i hodowlę, co spowodowało zmiany struktury agrarnej: małe, lokalne gospodarstwa rodzinne o zróżnicowanej produkcji zastąpiły wielkie farmy przemysłowe. Oprócz tego doszło do obniżenia standardów m.in. w zakresie wykorzystania środków ochrony roślin, czy uboju zwierząt, gdyż w handlu transgranicznym wymagają one harmonizacji, a przepisy w USA są w tej kwestii mniej restrykcyjne niż w Kanadzie.

Negatywne strony porozumienia były także odczuwalne w USA. W wyniku przeniesienia znacznej części produkcji do Meksyku i Kanady nastąpił znaczący spadek zatrudnienia, głównie przy produkcji pojazdów mechanicznych, wyrobów tekstylnych, komputerów i urządzeń elektrycznych. Mimo wzrostu wydajności pracy robotnicy z tych sektorów, które w większości przeniosły produkcję za południową granicę, znaleźli się w sytuacji niesprzyjającej negocjacji dotyczącej podniesienia płac. Natomiast oszczędności wynikające z niższych płac oraz mniej restrykcyjnych przepisów o ochronie środowiska i świadczeń dla robotników (szczególnie w Meksyku) przyniosły duże korzyści korporacjom. W Stanach Zjednoczonych NAFTA spowodowała również wzrost zanieczyszczenia powietrza, m.in. przez dopuszczenie na amerykańskie drogi zdezelowanych meksykańskich ciężarówek, które nie są poddawane testom na wydzielanie spalin. Zwiększoną emisję gazów cieplarnianych, która od 1990 r. wzrosła z 7 miliardów ton metrycznych do 8,3 miliardów ton w 2005 roku przypisuje się bezpośrednio istnieniu NAFTA.

Bardzo ważnym elementem układu NAFTA jest także mechanizm rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem (ISDS, Investor-to-State Dispute Settlement), który daje prywatnym inwestorom w ramach prawa międzynarodowego uprawnienia do zastosowania procedury rozstrzygania sporów w sprawach przeciwko zagranicznemu rządowi. Przedsiębiorstwa z tych trzech krajów mogą pozywać rządy i ubiegać się o rekompensatę finansową w przypadkach, gdy zagraniczne rządy wprowadzają nowe przepisy – dotyczące np. ochrony środowiska, zdrowia albo praw człowieka – które negatywnie wpływają na ich wyniki finansowe. Mechanizm ten zasadniczo przyznaje w ten sposób korporacjom status równy rządowi i prywatyzuje sys-

tem rozstrzygnięcia sporów między krajami. W konsekwencji sporów w ramach mechanizmu ISDS zawartego w układzie NAFTA Kanada jest obecnie najczęściej pozywanym państwem wśród krajów „rozwinętych”. Pozwano ją więcej razy niż Stany Zjednoczone czy Meksyk. Spośród 80 znanych sporów inwestor-przeciwko państwu w ramach układu NAFTA, 37 spraw wszczęto przeciwko Kanadzie, 22 przeciw Meksykowi, a 21 przeciwko USA⁶⁸.

PODSUMOWANIE

- Unia Europejska i Stany Zjednoczone, dwa najbardziej rozwinięte gospodarczo obszary współczesnego świata, w lipcu 2013 roku rozpoczęły rokowania dotyczące Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (TTIP), które ma być nowoczesną i niestandardową umową o utworzeniu strefy wolnego handlu. Komisja Europejska UE oraz Kongres USA oczekują, że umowa pobudzi wzrost gospodarczy i zatrudnienie po obu stronach Atlantyku. Znoszenie barier handlowych ma pobudzić aktywność firm, a w konsekwencji zwiększyć zatrudnienie. Umowa może też zwiększyć skalę wzajemnych inwestycji, które z reguły mają istotny wkład w tworzenie nowych miejsc pracy.
- Aby jednak zrealizować ten podstawowy cel, TTIP ma być umową kompleksową, nie tylko ograniczającą tradycyjne bariery handlowe, ale przede wszystkim zmniejszającą różnice wynikające z odmiennych systemów regulacyjnych. Uważa się, że w tym obszarze tkwi niewykorzystany dotąd potencjał, gdyż aż 80% korzyści z umowy TTIP ma przynieść ograniczenie niepotrzebnej biurokracji, nadmiernych regulacji oraz zmniejszenie barier w wymianie usług i inwestycji.
- Oczekiwania społeczne dotyczące gospodarczych efektów TTIP nie są jasno sprecyzowane po obydwu stronach Atlantyku. Wydaje się, że w ich konkretyzacji przeszkadza niepewność, która w dużej mierze wynika z braku wiedzy, którą obywatele uznaliby za wystarczającą dla sformułowania bardziej wyrazistych opinii własnych. Więcej Amerykanów niż Niemców jest niedoinformowanych. Niemcy zaś są bardziej krytyczni wobec TTIP niż Amerykanie. Ten rodzaj negatywnego nastawienia nie jest jednak dominujący wśród innych Europejczyków, chociaż wraz z upływem czasu widać wzrost opinii negatywnych w Europie. Bazując na rezultatach dostępnych

⁶⁸ M. Barlow, *Przeciwko TTIP, CETA i ISDS: Lekcje z Kanady*, Instytut Globalnej Odpowiedzialności 2016, s. 9.

badania można więc zaryzykować stwierdzenie, że proces kształtowania się oczekiwań wobec skutków gospodarczych TTIP jeszcze trwa i duży wpływ na jego przebieg może mieć rzetelna polityka informacyjna promująca zobiektywizowany, ale i czytelny dla przeciętnego obywatela przekaz.

- Modele CGE mają wiele ograniczających założeń, które *ex definitione* powinny uczulać na zbyt swobodną i zbyt szeroką interpretację wniosków płynących z ich rezultatów. Są jednak przydatnym narzędziem dla przybliżenia skutków TTIP, oczywiście jeśli pamiętać o ich ograniczeniach oraz wszelkich ograniczeniach analiz *ex ante*. W tym kontekście trudno przejść obojętnie nad jakże interesującym skojarzeniem autorstwa Ville'a i Siles Brugge'a⁶⁹ odnoszącym się do pokusy, jaką mogą ulegać rządzący, aby używać wyników modeli CGE jako swoistego rodzaju „tuby propagandowej” pomagającej kształtować oczekiwania zgodnie z – definiowanym przez owych decydentów – interesem społecznym. Hipoteza dotycząca „fikcyjnych oczekiwań” wymagałaby jednak odpowiedniego wkładu materiału empirycznego, żeby jej weryfikacja zabrzmiała bezspornie przekonująco.
- Władze UE i USA, opinia publiczna, ekonomiści formułują określone oczekiwania oraz projekcje odnośnie do TTIP, zarówno w sferze ekonomicznej, prawnej (przepisy i regulacje), jak i społecznej. Na weryfikację oczekiwań i trafności prowadzonych obecnie projekcji przyjdzie poczekać jeszcze co najmniej kilka lat. Można jednak już dziś podjąć próbę określenia, jaki może być prawdopodobny zakres realizacji oczekiwań oraz prawidłowości projekcji *ex-ante* dotyczących umowy TTIP, wykorzystując przykład Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (NAFTA), które funkcjonuje od 22 lat.
- Analiza porównawcza projekcji *ex-ante* i wyników badań empirycznych *ex-post* w odniesieniu do skutków porozumienia NAFTA wskazuje, że generalnie rzecz biorąc większość modeli *ex-ante* ma tendencję do przeszacowywania korzyści i niedoszacowywania niekorzyści wynikających z wolnego handlu. Doświadczenia NAFTA uwidaczniają słabości symulacji *ex-ante*, dlatego władze negocjujące porozumienie TTIP powinny wziąć doświadczenia NAFTA pod uwagę i traktować projekcje dotyczące skutków TTIP z odpowiednią dawką sceptycyzmu.
- Występujące rozbieżności pomiędzy projekcjami *ex-ante* a oceną *ex-post* oczekiwanych makroekonomicznych skutków porozumienia NAFTA wskazują, że również projekcje dotyczące potencjalnych korzyści z wpro-

⁶⁹ F.D. Ville, G. Siles Brugge, *The Transatlantic Trade...*, *op. cit.*

wadzenia TTIP należy traktować z pewną dozą ostrożności. Przykład NAFTA może być sygnałem, że oczekiwania w odniesieniu do TTIP formułowane przez różne gremia mogą nie znaleźć (pełnego) odzwierciedlenia w rzeczywistości

BIBLIOGRAFIA

- Abbott M., *The Impacts of Integration and Trade on Labor Markets: Methodological Challenges and Consensus Findings in the NAFTA Context*, „North American Agreement on Labor Cooperation, Commission for Labor Cooperation”, Working Paper Series 2004.
- Barlow M., *Przeciwko TTIP, CETA i ISDS: Lekcje z Kanady*, Instytut Globalnej Odpowiedzialności, 2016.
- Beckert J., *Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy*, „Theory and Society”, 42 (2), 2013.
- Berden K., Francois J., Thelle M., Wymenga P., Tamminen S., *Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis*, ECORYS, Rotterdam 2009.
- Blyth M., *Great Transformations: Economic Ideas and Political Change in the Twentieth Century*, Cambridge University Press, 2002.
- Blyth M., *Ideas, Uncertainty and Evolution*, [in:] D. Be'land and R.H. Cox (eds), *Ideas and Politics in Social Science Research*, Oxford University Press, 2010.
- Bronfenbrenner K., *Raw power: Plant-closing threats and the threat to union organizing*, „Multinational Monitor”, 21/12, 2002.
- Brown D., Deardorff A., Stern R., *North American Integration*, „The Economic Journal”, 102/415, 1992.
- Caliendo L., Parro F., *Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA*, „NBER Working Paper” 2014, <http://faculty.som.yale.edu/lorenzocaliendo/ETWENAFTA.pdf> (20.08.2016).
- Capaldo J., *The trans-atlantic trade and investment partnership: European disintegration, unemployment and instability*, *Economia & lavoro* 49.2, 2015.
- Congressional Budget Office, *The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP*, Washington D.C. 2003, <http://www.cbo.gov> (20.07.2016).
- Cox D., Harris R., *North American Free Trade and its Implications for Canada: Results from a CGE Model of North American Trade*, „The World Economy”, 15/1, 1992.

- Egger P., Francois J., Manchin M., Nelson D., *Non-tariff Barriers, Integration, and the Transatlantic Economy*, „Economic Policy”, 30(83), 2015.
- Felbermayr G., Heid B., Lehwald S., *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal*, Global Economic Dynamics 2013.
- Fontagné L., Gourdon J., Jean S., *Transatlantic trade: whither partnership, which economic consequences?*, CEPII Policy Brief, 1, 2013.
- Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P., *Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment*, CEPR, Londyn 2013.
- Gadomski W., Kalinowski T., Rot M., Sadowska-Cieślak E., *Fakty i mity o TTIP*, Wydawnictwo MSZ, Warszawa 2015.
- Grumiller J.A., *Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, „Austrian Foundation for Development Research, Briefing Paper” May 2014.
- Hanson G., *What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implications for Hemispheric Free Trade*, „NBER, Working Paper” 9563, 2003.
- Hufbauer G., Schott, J., *NAFTA: An Assessment*, Washington D.C. 1993. *Institute for Policy Studies Report*, Washington DC, 2013.
- Kletzer L., *Globalization and American Job Loss: Public Policy to Help Worker*, „Industrial Relations Research Association, Perspectives on Work”, 6/1, 2002.
- Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011–2014*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, 2013.
- Lederman D., Maloney W., Serven L., *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*, Washington D.C. 2003.
- Marwick P., *Analysis of Economic Effects of a Free Trade Area between the United States and Mexico*, „Policy Economics Group”, summary prepared for the US Council of the Mexico-US Business Committee, 1991.
- Merton, R.K., *The self-fulfilling prophecy*, „The Antioch Review”, 8(2), 1928.
- McLaren J., Hakobyan S., *Looking for Local Labor Market Effects of NAFTA*, „NBER Working Paper” 16535, 2010.
- NAFTA's 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership*, „Public Citizen's Global Trade Watch” 2014 <https://www.citizen.org/documents/NAFTA-at-20.pdf> (20.07.2016).
- Okun D., Hillman J., Miller M., Koplán S., *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA*

- and the Uruguay Round on the U.S. Economy*, „USITC Publication” 3621. Washington D.C. 2003.
- O’Leary C., Eberts R., Pittelko, *Effects of NAFTA on US Employment and Policy Responses*, „OECD Trade Policy Working Papers” 131, 2012.
- Polaski S., *The Employment Consequences of NAFTA*, [in:] *Carnegie Endowment for International Peace*, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance, 2006.
- Raza W., Grumiller J., Taylor L., Tröster B. & von Arnim R., *Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership* (No. 10/2014). Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE)/Austrian Foundation for Development Research, 2014.
- Roland-Holst D., Reinert K., Shiells C., *NAFTA Liberalization and the Role of Nontariff Barriers*, „North American Journal of Economics & Finance”, 5/2, 1994.
- Romalis J., *NAFTA’s and CUSFTA’s Impact on International Trade*, „Review of Economics and Statistics”, 89/3, 2007.
- Salas C., *Between Unemployment and Insecurity in Mexico: NAFTA enters its second decade*, [w]: R. Scott, C. Salas, B. Campbell, *Revisiting NAFTA: Still not working for North America’s workers*, “Economic Policy Institute Briefing Paper” 173, 2006.
- Scott R., *Heading South: U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA*, „Economic Policy Institute Briefing Paper” 308, 2011.
- Sobarzo H., *A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement*, „El Colegio de Mexico, Centro de Estudios Económicos, Serie documentos de trabajo”, <http://cee.colmex.mx/documentos/documentos-de-trabajo/1991/dt19912.pdf> (10.08.2016).
- Teksty Negocjacyjne TTIP*, [http://http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1253](http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1253), 23.08.2016
- Thomas, W.I., *The Child in America: Behavior Problems and Programs*, New York: Alfred A. Knopf, 1928
- UNCTAD, Baza danych, 2015.
- US Council of Foreign Relations Report*, 2014.
- Ville F.D., Siles-Brugge G., *The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Computable General Equilibrium Modelling: An Exercise in Managing Fictional Expectations*, New Political Economy, 2014.
- Ville F.D., Siles-Brugge G., *GTTIP: The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Polity, 2015.

Waldkirch A., The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico, „Journal of International Trade and Economic Development”, 12/2, 2003.

Weisbrot M., Rosnick D., Baker D., Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank’s Analysis, Center for Economic and Policy Research, October 13, 2004.

WTO *International Trade Statistics*, 2014.

OCZEKIWANIA WOBEC MAKROEKONOMICZNYCH EFEKTÓW TRANSATLANTYCKIEGO PARTNERSTWA HANDLOWO-INWESTYCYJNEGO: PRÓBA KONSTRUKTYWNEJ OCENY

Streszczenie

Celem artykułu jest próba przeglądu i krytycznej analizy istniejącego dorobku dotyczącego oczekiwanych i przewidywanych makroekonomicznych efektów Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego dla UE i USA. Zaprezentowane zostały najważniejsze cele negocjowanego porozumienia oraz skutki, jakich oczekują obie strony negocjujące TTIP, a także oczekiwania społeczne wyrażone w dostępnych badaniach opinii publicznej. Ponadto zostały omówione wyniki badań empirycznych wykorzystujących modele CGE do projekcji makroekonomicznych skutków TTIP. Co więcej, symulacje związane ze spodziewanymi rezultatami TTIP zostały skonfrontowane z doświadczeniami porozumienia NAFTA, które funkcjonuje od 22 lat pomiędzy USA, Kanadą i Meksykiem. Wyniki analizy porównawczej projekcji *ex ante* i wyników badań empirycznych *ex post* w odniesieniu do skutków porozumienia NAFTA pokazały, że większość modeli *ex ante* przeszacowuje korzyści i niedoszacowuje straty wynikające z wolnego handlu. Doświadczenia NAFTA uwypuklają słabości projekcji *ex ante*, ale jednocześnie ukazane rozbieżności pomiędzy szacowanymi i realnymi efektami NAFTA mogą stanowić wskazówkę, jakiej skali niedopasowania szacunków do rzeczywistości można oczekiwać w przypadku porozumienia TTIP.

EXPECTATIONS OF THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP MACROECONOMIC EFFECTS: AN ATTEMPT TO PROVIDE CONSTRUCTIVE ASSESSMENT

Summary

The main purpose of the paper is to provide a critical overview and analysis of literature concerning expected and predicted macroeconomic effects of the TTIP on the EU and the US. The paper contains information on the main points that are being negotiated by the representatives of the EU and the US. We also try to shed some light on the social expectations of the TTIP, which we discuss with reference to Eurobarometer and Bertelsmann Foundation survey results. The CGE model results together with the critique and macroeconomic consequences of the TTIP are captured, too. Moreover, these are compared to the experience of NAFTA – the agreement between the USA, Canada and Mexico, which has been in force for 22 years now. A comparative analysis of NAFTA *ex ante* models and the results of empirical research *ex post* shows that most *ex ante* models overestimated benefits and underestimated losses of the Free Trade Agreement. NAFTA experience emphasises weaknesses of *ex ante* models and shows that a mismatch between real and estimated effects of NAFTA can be an indicative answer to the question about the scale of a mismatch between the TTIP prospective and real influence.

ОЖИДАНИЯ ОТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОГО ТОРГОВОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАРТНЁРСТВА: ПОПЫТКА КОНСТРУКТИВНОГО АНАЛИЗА

Резюме

Целью статьи является попытка обзора и критического анализа существующих достижений в области ожидаемых и прогнозируемых макроэкономических результатов Трансатлантического торгового и инвестиционного партнёрства для ЕС и США. Представлены важнейшие цели договорного соглашения, последствия, ожидаемые обеими сторонами, участвующими в переговорах о ТТИП (ТТИР), а также общественные чаяния, выраженные в результатах опроса общественного мнения. Кроме того, были оговорены

результаты эмпирических исследований, использующих модели CGE для до проекции макроэкономических результатов ТТИП. Вместе с тем, симуляции, связанные с ожидаемыми результатами ТТИП, были сопоставлены с опытом соглашений NAFTA, действующих в течение 22 лет между США, Канадой и Мексикой. Результаты сравнительного анализа проекции *ex ante* и эмпирических исследований *ex post* в отношении результатов соглашений NAFTA показали, что большинство моделей *ex ante* переоценивают выгоды и недооценивают величину потерь, являющихся следствием свободной торговли. Опыт NAFTA выявляет слабости проекции *ex ante*, но в тоже время указанные разногласия между расцениваемыми и реальными результатами NAFTA могут служить определителем того, какого масштаба рассогласований между оценкой и действительностью можно ожидать в случае соглашения ТТИП.