

Jerzy Wiczorek

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO W DZIEDZINIE HANDLU I INWESTYCJI – DŹWIGNIĄ WOLNEGO HANDLU?

WPROWADZENIE

Transatlantyczne Porozumienie w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) jest przedmiotem szerokiego zainteresowania. Projekt tego porozumienia, bardzo ambitny w założeniach, obejmujący rozległe *spectrum* zagadnień, generalnie stawia sobie za cel stworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Zniesienie większości przeszkód w dostępie do rynku obu partnerów, głównie o charakterze pozataryfowym, ma w konsekwencji wyzwolić procesy popytowo-podażowe, które poprzez efekty mnożnikowe mają znacząco pobudzić wymianę wzajemną i zwiększyć ich PKB.

1. KRYZYS MULTILATERYZACJI W WYMIANIE MIĘDZYNARODOWEJ

Korzyści stron TTIP niekoniecznie jednak mogą wywołać podobne, pozytywne efekty w gospodarkach państw nie objętych tym porozumieniem. Choćby dlatego, że będzie to zależec od tego, jak się ułożą proporcje pomiędzy efektami kreacji (*trade creation effect*) a efektami przesunięcia handlu (*trade diversion effect*), wywołanymi, z jednej strony, pozytywną zmianą warunków handlu dla członków strefy wolnego handlu, z drugiej zaś pogorszeniem tych warunków dla ich partnerów z państw trzecich. Przykładów działania tych efektów (*spill-over effects*) nie trzeba daleko szukać. Wiążą się one ze stworzeniem unii celnej w ramach UE, będącej istotnym elementem składowym jednolitego rynku na tym obszarze. W rezultacie znaczne zdynamizowanie

obrotów państw członkowskich dotyczyło głównie wewnętrznej wymiany. Jeśli zatem uwzględnimy fakt, że w wyniku realizacji celów TTIP strefa uprzywilejowanych warunków do wymiany ma dotyczyć stron, których potencjały społeczno-ekonomiczne i udział w wymianie międzynarodowej wywierają przemożny wpływ na warunki gospodarowania pozostałych uczestników gospodarki światowej i w konsekwencji przebieg procesów gospodarczych zachodzących w jej ramach, to rodzi się pytanie: co niesie rozważane tu bilateralne porozumienie dla koncepcji liberalizacji wymiany w skali globalnej¹.

To pytanie jest szczególnie istotne z punktu widzenia działań WTO, która, przejmując dziedzictwo GATT, podjęła w skali multilateralnej kolejną, w postaci Rundy Rozwojowej z Doha, ambitną próbę uwolnienia światowej wymiany gospodarczej od istniejących w jej ramach ograniczeń. Nic jednak nie wskazuje na to, aby po trwających już ponad dekadę staraniach istotnie zbliżono się do stawianych celów. Wśród przyczyn, które hamują postęp w tej dziedzinie, wymienia się proliferację różnego rodzaju porozumień o wolnym handlu (*Free Trade Agreements* – FTA)². Według opinii „The Economist”, było ich w latach 1958–2001 104, zaś obecnie prawie 154³. Natomiast „Financial Times” szacuje tę liczbę na 70 na początku okresu 1990–2010, zaś nawet na 300 w jego końcu. Powołując się na badania tego zjawiska, podaje, że około połowa eksportu z 30 największych w skali globalnej eksporterów jest dokonywana na warunkach preferencyjnych⁴. W raporcie przygotowanym na Radę Europejską w lutym 2013 roku Komisja Europejska, wskazując na trudności, jakie napotyka proces multilateralizacji działań liberalizacyjnych, podkreśla, że przed 2006 rokiem jedynie mniej niż jedna czwarta handlu UE z państwami trzecimi odbywała się w ramach FTA, zaś obecnie ta liczba sięga już połowy tej wymiany. Co więcej, jeśli się skonkretyzują negocjacje z Japonią i USA to FTA pokryją dwie trzecie wymiany zewnętrznej UE⁵. Stąd wyprowadza się pogląd, że w rezultacie narastania tego zjawiska w skali globalnej postępuje zjawisko fragmentaryzacji światowej wymiany.

¹ W UE i USA powstaje prawie 50% produkcji globalnej świata, ich udział w handlu światowym wynosi 30%, w: *After long buildup, US–EU free trade talks finally begin*, Reuters z 8.06.2013.

² Niektórzy wymiennie określają je mianem *regionalnych porozumień handlowych* (*Regional Trade Agreements* – RTAs) zob. *The gated globe*, „The Economist”, 12.10.2013.

³ *Ibidem*.

⁴ M. Wolf, *Globalisation in a time of transition*, „Financial Times”, 17.07.2013.

⁵ *Trade: a key source of growth and jobs for the EU*, Commission contribution to the European Council of 7–8 February 2013.

Nie ma jednak zgody co do tezy, że rosnąca ilość porozumień o wolnym handlu stanowi jedynie antynomię multilateralizmu. Wręcz przeciwnie, wiele kręgów opiniotwórczych lansuje pogląd, że FTA są elementem komplementarnym w stosunku do wielostronnych działań liberalizacyjnych. R. Azevedo, który we wrześniu 2013 roku został Dyrektorem Generalnym WTO, po P. Lamie, nie widzi zagrożenia dla prowadzonych w jej ramach negocjacji multilateralnych ze strony porozumień o wolnym handlu. W opinii protagonistów tego punktu widzenia, generalną przesłanką tworzenia FTA jest polityczna wola poszerzenia obszaru liberalizacji wymiany, co stanowi zachętę dla innych do udziału w takich działaniach. Nowe reguły handlu nabierają przez to charakteru uniwersalnego. Jest to postęp na drodze upowszechniania idei znoszenia ograniczeń, co generalnie odpowiada filozofii WTO. Zwłaszcza w warunkach trwającego latami głębokiego impasu w obecnej Rundzie z Doha⁶.

Tym, którzy głoszą pogląd, że FTA stanowią alternatywę dla multilateralizmu w obszarze liberalizmu w wymianie międzynarodowej, trudno także odmówić racji. W myśl tej koncepcji rozważane tu porozumienia instytucjonalnie wprowadzają pierwiastek bilateralizmu, rezerwując korzyści jedynie dla stron działań liberalizacyjnych. W efekcie tracą one zainteresowanie liberalizacją o charakterze multilateralnym. Równocześnie istnienie FTA instytucjonalizuje *de iure* dyskryminację krajów trzecich (preferencje w ramach strefy wolnego handlu czy unii celnej są wyjątkiem od KNU), co stawia pod znakiem zapytania korzyści z członkostwa WTO, oparte m.in. na powszechnym stosowaniu wymienionej klauzuli⁷.

Umowa o wolnym handlu UE z Koreą Płd., określana mianem FTA nowej generacji, jest przykładem marginalizowania roli i znaczenia WTO. Wprowadza rozwiązania instytucjonalne i mechanizmy, które są paralelne do tych, które istnieją w ramach wymienionej organizacji międzynarodowej. Dotyczy to np. mechanizmu dwustronnego rozwiązywania sporów, *notabene* opartego na modelu WTO. Powołuje do życia rozbudowaną strukturę instytucjonalną w postaci sektorowych i tematycznych grup roboczych i komitetów, które stawiają sobie za cel harmonijne wdrażanie postanowień umowy i mają pełnić funkcję prewencyjną w odniesieniu do ewentualnych zagrożeń protekcjonistycznych. Funkcjonowanie relacji handlowych, opartych na takiej umowie, daje korzyści stronom w postaci sprawnej, wolnej od uciążliwych procedur współpracy, zwłaszcza przy rozstrzygnięciu sporów. Co więcej, odbywa się to w warunkach dyskrecjonalnych, mających często zasadnicze znaczenie

⁶ Por. *WTO chief demands Bali settlement*, „Financial Times”, 10.09.2013.

⁷ *The gated...*, *op. cit.*

z punktu widzenia wizerunku politycznego stron umowy. W przeciwieństwie do procedur WTO spór nie musi ujrzeć światła dziennego i przez to łatwiej jest o polubowne rozwiązanie.

O tym, że powstaje nowa jakość w dziedzinie regulacji handlu międzynarodowego, zaświadcza również finalizowane porozumienie o wolnym handlu UE z Kanadą (*Comprehensive Economic Trade Agreement – CETA*). W opinii „The Economist”, jest ono, ze względu na jego bardzo szeroki i odbiegający od tradycyjnych wzorców zakres tematyczny, prototypem konkretyzującego się Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji UE z USA⁸. Obok tradycyjnych działań liberalizacyjnych dotyczących cel czy kwot ilościowych na produkty rolne CETA wprowadza ułatwienia w dziedzinie inwestycji i usług. To z kolei ma otwierać nowe możliwości przed partnerami po obu stronach Atlantyku, np. pozbawiony utrudnień dostęp do lukratywnego rynku zamówień publicznych (obliczanego w UE na 2,6 biliona USD)⁹. W wyniku działania postanowień CETA łatwiejszy będzie proces przejmowania przedsiębiorstw w obu obszarach. Wyrównywaniu warunków działania dla biznesu mają służyć stosowne klauzule odnoszące się do własności intelektualnej i wzajemnego uznawania certyfikatów zawodowych, np. architektów i inżynierów. Nadzieje na szybki rozwój handlu usługami i związane z tym zyski budzi fakt generowania przez usługi zasadniczej części PKB stron wymienionego porozumienia (obliczanego na ok. 70%).

Skoro zatem UE i USA pokrywają wymianę międzynarodową coraz gęstszą siecią porozumień o wolnym handlu, które tworzą nowe standardy tej wymiany, to oczywiste jest to, że uzyskują one wymiar globalny¹⁰. FTA stają się zatem alternatywą WTO, bo tworzą nową jakość w handlu światowym. Natomiast państwa trzecie nie są, z oczywistych powodów, beneficjentami tej alternatywy. Dobitnie to wyraził G. Hufbauer z waszyngtońskiego *Peter-son Institute of International Economics* w odniesieniu do rynków wschodzących: *...jeśli nie chcą grać w WTO* [aluzja do ich stanowiska w ramach Rundy z Doha – J.W.], *to my mamy swoje alternatywy*¹¹. Innymi słowy, nieobecni (jako strony nowych FTA) nie mają racji. „Wielcy” gracze w handlu światowym tworzą w tej mierze nowy porządek w myśl zasady *divide et impera*.

⁸ *Canada doesn't get any sexier than this (A trade pact with Europe points the way to a global market in services)*, „The Economist”, 26.10.2013.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Warto jeszcze wspomnieć o negocjowanym przez USA *Trans-Pacific Partnership*, do którego mają wejść: Australia, Brunei, Kanada, Chile, Japonia, Malezja, Meksyk, N. Zelandia, Peru, Singapur i Wietnam.

¹¹ *The gated...*, *op. cit.*

Ten tworzący się obecnie nowy ład jest oparty na zmodyfikowanym aksjomacie: zamiast upatrywać w protekcjonizmie antynomii wolnego handlu bardziej adekwatne jest przeciwstawianie wolnemu handlowi tego, co rozumie się przez handel rzetelny (*free trade versus fair trade*). Innymi słowy, dopuszczalne są różne formy regulacji wymiany międzynarodowej, pod jednym wszakże warunkiem, że ich twórcami są ci, którzy mają największą siłę przetargową. To wcale nie odkrywcze twierdzenie nabiera znów nie tyle nowej treści, co formy. Długotrwały impas w Rundzie z Doha jest odbiciem głębokiego podziału gospodarki światowej w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego i związanego z tym dobrobytu oraz sposobu obrony swoich interesów. Po jednej stronie mamy zatem tych, które mają przewagi komparatywne w dziedzinach najbardziej zaawansowanych technicznie i technologicznie i jako gospodarki postindustrialne tworzą gros swego PKB w usługach, z drugiej zaś tych, którzy są nadal zbyt słabi, aby stawić czoło współczesnym wyzwaniom. W walce o nowy podział rynków światowych nie liczą się już tradycyjne środki polityki handlowej. Zmagania wielkich koncernów Apple i Samsung, które są zainteresowane jak najdalej idącą penetracją rynków międzynarodowych, rozgrywają się obecnie na płaszczyźnie ochrony własności intelektualnej.

To prowadzi do wniosku, że WTO, licząca obecnie 159 członków, o bardzo zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego, nie jest w stanie efektywnie sprostać wyzwaniom, jakie niesie współczesna wymiana światowa. Ta marginalizacja roli WTO w skali multilateralnej prowadzi zatem, z jednej strony, do tworzenia przez kraje najbardziej rozwinięte partykularnych rozwiązań, znoszących różnego rodzaju ograniczenia w dostępie do ich rynków, z drugiej zaś, do szukania przez kraje mniej rozwinięte ochrony swoich interesów gospodarczych za pomocą środków protekcjonistycznych nowej generacji. Badania tego drugiego zjawiska, prowadzone w ramach *Global Trade Alert* przez londyńskie *Centre for Economic Policy Research* wskazują, że począwszy od 2009 roku relatywnie niewiele krajów, konkretnie: Argentyna, Brazylia, Indie, Indonezja, Rosja, Płd. Afryka i Turcja, mających 13% udział w imporcie krajów tworzących G 20, było odpowiedzialnych za 60% środków protekcjonistycznych. Takich środków doliczono się 400 i ich liczba stale rośnie¹².

Kwalifikowane jako te, które znane są w literaturze przedmiotu jako środki polityki „zubażania sąsiada”, mają jednak pewną cechę, która odróżnia je od tradycyjnych. Wprawdzie mają charakter wewnętrzny, są bowiem elementem polityki gospodarczej danego kraju, jednakże, wprowadzając dyskryminacyjny sposób traktowania dostawców zewnętrznych, niczym się nie

¹² *The gated..., op. cit.*

różnią od stosowanych wcześniej na granicach środków protekcyjnych. W bogatym arsenale nowej generacji środków ochrony własnych interesów (tego rodzaju definicja protekcyjizmu coraz bardziej się upowszechnia, jest bowiem bardziej adekwatna od tradycyjnej, kładącej nacisk na środki dotyczące importu) warto zwrócić uwagę na działania Argentyny, Brazylii, Chin i Indii. Ich celem jest zwiększenie udziału tzw. czynnika lokalnego w procesie wytwarzania. W Argentynie dotyczy to bardzo szerokiego *spectrum* gałęzi i branż: górnictwa, motoryzacji, przemysłu obuwniczego, rolnictwa, sektora maszynowego, materiałów budowlanych, leków, chemikaliów i tekstyliów. Ten rodzaj polityki rządu odnosi się również do sektora usług i obejmuje usługi bankowe, ubezpieczeniowe i medialne. W Brazylii producenci lokalni mogą skorzystać z ulg podatkowych, jeśli spełnią pewne warunki związane z inwestycjami w badania i rozwój oraz zapewnią szeroką kooperację w ramach gospodarki brazylijskiej (por. tzw. program wsparcia przemysłu samochodowego – INOVAR-AUTO). W Chinach stosuje się przepisy, które zapewniają dostęp do zamówień publicznym jedynie innowacyjnym produktom, których własność intelektualna jest pochodzenia rodzimego. Chińczycy stosują też tani i efektywny sposób pozyskiwania myśli naukowo-technicznej z zagranicy. Nakładając na obcych inwestorów obowiązek zakładania przymusowych *joint-ventures*, przechwytyują zaawansowane technologie, aby potem, stosując politykę tanich kredytów, rozwijać własną produkcję, uniezależniając się od byłych partnerów. Preferując lokalnych producentów, Indie blokują dostęp obcych inwestorów do handlu detalicznego, usług prawnych, księgowości, ubezpieczeń i bankowości¹³.

Ochrona producentów lokalnych, działających w tzw. gałęziach wrażliwych w wymienionych powyżej krajach, ma im zapewnić niezbędne warunki rozwoju. Do tego ma służyć m.in. bardzo szeroki arsenał środków wsparcia finansowego. Interwencjonizm rządowy w tej mierze (określany również mianem kapitalizmu państwowego), realizowany poprzez tanie kredyty, jest niczym innym niż ukrytą formą subsydiowania eksportu, formalnie zakazanego przez WTO i OECD. Dotyczy to nie tylko Rosji, Brazylii, Indii i Chin, pozostających poza OECD, ale również państw członkowskich tej organizacji międzynarodowej. Amerykański ExIm Bank w ciągu ostatnich lat udzielił 120 mld USD pożyczek, spełniających wymogi OECD, i prawie tyle samo (110 mld USD) poza dyscyplinami OECD. W tym drugim przypadku jest to znacznie więcej niż w tym samym

¹³ Szerokie omówienie tego rodzaju praktyk protekcyjnych wymienionych państw znajduje się w *Raporcie KE dla Rady Europejskiej w sprawie barier w handlu i inwestycjach w 2013 r.*, COM(2013) 103 final, 28.02.2013.

czasie uczyniły to banki wymienionych tu państw BRIC (70 mld USD)¹⁴. W tej mierze ujawnia się ambiwalentny charakter krytyki tych ostatnich krajów, oskarżanych o stosowanie przez nie środków gospodarczych, pozostających poza dyscyplinami WTO i OECD. Warto przypomnieć nie tak dawne działania pomocowe rządów USA i Francji za pomocą subsydiów finansowych w ich rodzimym przemyśle samochodów osobowych. Zagrożone w swej egzystencji, m.in. przez konkurentów azjatyckich, mających bardzo dobrą technicznie i relatywnie tanią ofertę rynkową, były ratowane pod m.in. hasłem tzw. patriotyzmu ekonomicznego¹⁵. Zresztą hasło *Buy American* jest swego rodzaju kanonem polityki gospodarczej USA i używane w jej ramach promocji.

Ten dwoisty sposób podejścia do tego, co „wolno” a co jest „zabronione” w podejściu głównych „graczy” w handlu światowym wyraźnie ujawnia się w przypadku polityki gospodarczej nakierowanej na rozwój energii odnawialnej, zwłaszcza w kontekście energii słonecznej. Subsydia odgrywają w tym przypadku niezwykle ważną rolę w każdej fazie jej stosowania – począwszy od produkcji fotoogniw, a skończywszy na dystrybucji tej energii. *Notabene* nie tak dawno europejscy producenci paneli słonecznych ostro protestowali przeciwko „zalewowi” rynku europejskiego tanimi panelami chińskimi. W związku z tym KE groziła producentom chińskim wprowadzeniem ceł antydumpingowych, sięgających nawet 47,6%. Kiedy Chiny zagroziły środkami retaliacyjnymi wobec niemieckich producentów samochodów, skończyło się na wprowadzeniu minimalnej ceny importowej na chińskie panele.

Przytoczone przykłady działań państw BRIC poza dyscyplinami WTO wskazują, że są one świadome nie tylko znikomej skuteczności działań chroniących ich interesy na forum WTO, ale przede wszystkim swej rosnącej siły przetargowej. O tym, że tego rodzaju tezę można dowodnie zweryfikować w praktyce, świadczy przykład Rosji, która nie bierze pod uwagę reguł tej organizacji (*vide* przykładowo jej utrudnienia do jej rynku produktów rolnych z państw UE, w tym z Polski, czy blokowanie importu z Ukrainy). Czy jest to tylko przejściowy problem, czy też dowód trwałej polityki – pokaże przyszłość. O tym, że ta druga opcja nie jest pozbawiona sensu przekonują jej wysiłki, aby umocnić konstrukcję unii celnej, którą buduje z Kazachstanem i Białorusią, próbując włączyć doń Ukrainę¹⁶. Multilateralizm reguł wymiany międzyna-

¹⁴ *The gated...*, *op. cit.*

¹⁵ Szerzej na ten temat zob.: J. Wieczorek, *Protekcjonizm pozataryfowy – nowa odsłona*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2013, nr 1 (40).

¹⁶ Kolejnymi krajami członkowskimi w wymienionej unii mają być Kirgistan, Tadżykistan i Armenia. *Notabene*, jednym z warunków członkostwa w unii jest posiadanie granicy z co najmniej jednym z państw członkowskich.

rodowej doznaje zatem kolejnego uszczerbku, zaś kształt nowego porządku w tym zakresie leży również w rękach *new comers* WTO.

Głównymi protagonistami tworzenia obszaru wolnego handlu przy pomocy FTA są wielkie koncerny międzynarodowe. Stale poszukując możliwości obniżenia kosztów produkcji w drodze uzyskiwania korzyści z optymalnej skali produkcji, niejako z natury rzeczy są zainteresowane poszerzaniem obszaru swej aktywności. Przykładowo, koncerny samochodowe dążą do unifikacji podzespołów swych finalnych produktów i lokują produkcję tam, gdzie mogą uzyskać najniższe koszty jednostkowe. Oczywisty zatem staje się cel zniesienia lub zminimalizowania przeszkód w dostępie do obszaru swej aktywności. W tym kontekście należy szukać powodu, który legł u podstaw włączenia Meksyku do północnoamerykańskiej strefy wolnego handlu – NAFTA, pomimo tego, że poziomem rozwoju gospodarczego istotnie odbiega on tego, jaki jest udziałem pozostałych partnerów gospodarczych w tej strefie: USA i Kanady. Przesłanką FTA jest zatem nie tylko zbliżony stopień dojrzałości gospodarczej, lecz również realna przesłanka na szybką konwergencję interesów gospodarczych. Dlatego FTA mogą obejmować kraje o zróżnicowanym poziomie gospodarczym, które łączy jednak podobne podejście (*like-minded*) do sprawy liberalizacji regionalnej. Ta „skłonność” jest tym większa, im wyższy stopień penetracji ich gospodarki przez koncerny głównych protagonistów FTA. Władza gospodarcza takich krajów musi zatem rozstrzygnąć: czy godzić się na pewne koncesje, nawet w sytuacji braku stosownej dojrzałości do stawienia czoła zewnętrznej konkurencji, czy też zdecydować się na pozostawianie poza obszarem zliberalizowanych obrotów i w konsekwencji narażać się na negatywne efekty marginalizacji. Ważkim argumentem, który przemawia za regionalną liberalizacją, są korzyści z handlu wewnątrzgałęziowego, uruchamiające poprzez efekty mnożnikowe kumulatywne procesy wzrostu w całej gospodarce. Dlatego szeroko podkreślany jest argument o wzroście PKB w wyniku tworzenia FTA. Osobną jednak sprawą jest to, jak rozkładają się korzyści z tego tytułu w odniesieniu do poszczególnych stron FTA.

Tam jednak, gdzie dochodzi do ostrego konfliktu w walce o rynki zbytu, wielkie koncerny nie wahają się w uruchamianiu wszelkich środków, aby osiągnąć swój cel. Skoro arsenał dostępnych instrumentów uległ ograniczeniu w wyniku dotychczasowych działań liberalizacyjnych w ramach WTO sięgają one do nowych, które leżą poza dyscyplinami tej organizacji. Boje, jakie toczą o prawa patentowe amerykański Apple i południowokoreański Samsung, celem osiągnięcia wyłączności w zbycie swych produktów na głównych ich rynkach, są, jak wspomniano, doskonałym przykładem nowych trendów w polityce ochrony interesów gospodarczych ważnych uczestników współcze-

snego międzynarodowego podziału pracy. Nie przypadkowo J. Schott ze wspomnianego już *Peterson Institute of International Economics* wyraził pogląd, że konflikt pomiędzy amerykańskim producentem samolotów Boeingiem a jego europejskim rywalem Airbusem w sprawie subsydiów (oba koncerny korzystają z tego rodzaju wsparcia ich produkcji i zbytu, co jest zakazane na gruncie zasad WTO) ...*lepiej można załatwić poza sądem*¹⁷. Czyli poza zasadami tej organizacji międzynarodowej.

Regionalne porozumienia o wolnym handlu dają sposobność do eliminowania lub poważnego ograniczania konkurencji ze strony państw trzecich. Pozbawianie je tych przywilejów, które przysługują stronom tych porozumień, niejako automatycznie stawia te państwa w gorszej sytuacji. Zarówno Stany Zjednoczone, jak i UE, mają powody, aby obawiać się konkurencji ze strony rynków wschodzących, zwłaszcza Chin. Powstanie TTIP może zmusić te kraje do przyjęcia reguł, które zostaną wypracowane w ramach porozumień wolnohandlowych. Reguł, które niekoniecznie będą zgodne z ich interesami.

2. GENEZA TTIP

Dotychczas wymiana handlowa pomiędzy UE a USA przebiegała na warunkach niepreferencyjnych i była oparta na KNU. Jednakże już od początku lat 90. miały miejsce ustalenia, których celem było ułatwienie wzajemnej współpracy gospodarczej. Przykładowo, w listopadzie 1990 roku UE i USA przyjęły *Deklarację Transatlantyczną (Transatlantic Declaration)*, na mocy której, w ramach Szczytów obu stron, zobowiązały się do wzajemnych konsultacji w odniesieniu do ważnych dla ich interesów spraw. W lutym 1994 roku stworzyły system wczesnego ostrzegania (*Early Warning System*), celem identyfikowania problemów w relacjach handlowych stron i stosownego reagowania na powstające w tej dziedzinie zagrożenia. Kolejnym programem (grudzień 1995 r.), określającym ramy współpracy, była *Nowa Agenda Transatlantyczna (New Transatlantic Agenda)* wraz ze *Wspólnym Programem Działania (Joint Action Plan)*. *Ekonomiczne Partnerstwo Ekonomiczne (Transatlantic Economic Partnership)* z maja 1998 roku oraz *Pozytywna Agenda Ekonomiczna (Positive Economic Agenda)* z maja 2002 roku były w znacznym stopniu poświęcone liberalizacji barier technicznych we wzajemnym handlu.

W 1995 roku L. Brittan, ówczesny Komisarz UE ds. Handlu, sformułował propozycję liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych UE–USA, która

¹⁷ *After long buildup...*, op. cit.

byłaby oparta na porozumieniu o wolnym handlu¹⁸. Istotnym wkładem w urzeczywistnienie tej koncepcji było powołanie w 2007 roku *Transatlantyckiej Rady Gospodarczej* (*Transatlantic Economic Council – TEC*), której zadaniem było wypracowanie możliwie szerokich ram współpracy gospodarczej. W ramach TEC stworzono trzy grupy doradcze, celem określania kierunku jej działań – do spraw: formalnoprawnych (*Transatlantic Legislators’ Dialogue*), zagadnień dotyczących konsumentów (*Transatlantic Consumer Dialogue*) oraz biznesu (*Transatlantic Business Dialogue*). Rezultatem ich prac było zawarcie wielu porozumień, promujących współpracę zarówno na płaszczyźnie handlowej, jak i inwestycyjnej. Wprawdzie nie odpowiadały one aspiracjom tych, którzy pragnęli nadać tej współpracy nowy, bardziej aktywujący strony charakter, jednakże zawarte porozumienia były swoistym poligonem, na którym ścierały się interesy obu stron i szukano realnych kompromisów. Te doświadczenia bezsprzecznie mogą odegrać niebagatelną rolę podczas negocjowania TTIP¹⁹.

Kolejnym krokiem na drodze budowania fundamentów TTIP było powołanie na Szczycie UE–USA w listopadzie 2011 roku Grupy Roboczej Wysokiego Szczebla ds. Zatrudnienia i Wzrostu (*High Level Working Group on Jobs and Growth – HLWG*). Obarczono ją zadaniem ...*identyfikacji działań i środków promujących wzrost handlu i inwestycji pomiędzy UE i USA, celem wzajemnie korzystnej kreacji zatrudnienia, pobudzenia wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności*²⁰. W przedstawionym w lutym 2013 roku raporcie finalnym Grupa stwierdziła, że w toku swych prac przeanalizowała wiele opcji, które stawiały sobie za cel eliminację i redukcję zarówno barier taryfowych, jak i pozataryfowych, oraz wypracowanie stosownych reguł regulacyjnych w obszarze handlu towarami, usługami i inwestycji. Konkludując, sformułowała wniosek, że postawiony przed nią cel można jedynie zrealizować w postaci wszechstronnego porozumienia, które będzie zawierać szeroki zakres zagadnień odnoszących się do wzajemnego handlu i inwestycji, włącznie z kwestiami o charakterze regulacyjnym, i które wniesie wkład do rozwoju globalnych reguł wymiany. Warto zwrócić szczególną uwagę na ostatni *passus* konkluzji, świadczy on bowiem o ambicjach wypracowania przez UE

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ Przykładowo w porozumieniu dotyczącym inwestycji: *U.S. – EU Shared Principles for International Investments* strony wypowiedziały się na rzecz tworzenia niedyskryminacyjnych warunków dla inwestycji, przejrzystości w tworzeniu prawa w tej dziedzinie, rzetelnego i transparentnego sądownictwa; szerzej na ten temat w: *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 12–13.

²⁰ *Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth*, 11.02.2013, s. 1.

i USA takich reguł, które mogą być porównywalne z zasadami WTO, zarówno w aspekcie komplementarnym, jak i konkurencyjnym.

Zapowiedziane w lutym 2013 roku przez Prezydenta USA B. Obamę w jego orędziu o stanie państwa i przez Przewodniczącego KE M. Barroso przystąpienie do rokowań w sprawie TTIP wywołało szeroką falę opinii i komentarzy. Wśród nich na uwagę zasługuje stanowisko Parlamentu Europejskiego. W przygotowanej w kwietniu 2013 roku (poddanej głosowaniu w maju tego roku) rezolucji PE wskazuje na potrzebę poszukiwania nowych rozwiązań, które przyczynią się do uzyskania wymiernych korzyści gospodarczych dla obu stron. PE przypomina KE o obowiązku natychmiastowego informowania o wynikach wszystkich etapów negocjacji i konieczności ostatecznego przyjęcia wypracowanego porozumienia przez PE i Radę Europejską. Ma to zapewnić kontrolę tego przedsięwzięcia przez organy przedstawicielskie społeczeństwa i państw członkowskich UE.

Informacja o woli UE i USA podjęcia rokowań w sprawie TTIP spowodowała wręcz entuzjastyczne komentarze ze strony wielkiego biznesu i nasilenie jego lobbingu na rzecz projektowanego porozumienia po obu stronach Atlantyku. Stanowisko biznesu miało zresztą znaczący wpływ na mandat negocjacyjny obu stron. W Stanach Zjednoczonych na odnotowanie zasługuje aktywność przede wszystkim tamtejszej Izby Handlowej, a także międzynarodowych koncernów, reprezentujących przykładowo sektor motoryzacyjny, szeroko pojętą informatykę czy przemysł farmaceutyczny. Warto zauważyć również w tej dziedzinie bardzo nasilony lobbing ze strony firm reprezentujących sektor paszowy i nasienniczy USA (np. Cargill i Monsanto) na rzecz zliberalizowania przez UE przepisów dotyczących roślin modyfikowanych genetycznie (*GMO*).

Należy podkreślić, że przedstawiciele Kongresu i Senatu USA wywierają naciski na Przedstawiciela Handlowego USA R. Kirka, aby strona amerykańska usilnie dążyła do zniesienia lub zmniejszenia barier UE, służących zwłaszcza ochronie rolnictwa i żywności. W opinii organizacji konsumenckiej *Food and Water Watch* amerykańska dyplomacja gospodarcza USA bardzo zabiega o realizację interesów wielkich koncernów swego kraju i z pewnością będzie to zwłaszcza czynić podczas negocjacji TTIP.

Poparcie dla idei ograniczenia barier w ramach sektora rolno-spożywczego wyraziły też europejskie organizacje lobbingowe, jak *Food and Drink Europe*, w skład której wchodzi m.in.: Unilever, Kraft, Nestlé oraz organizacja COPA-CEGECA, reprezentująca wielkoobszarowe rolnictwo. Zważywszy, że przemysł biotechnologiczny po obu stronach Atlantyku oferuje negocjatorom TTIP „wsparcie i pomoc”, ci drudzy będą mieli niełatwy orzech do zgryzie-

nia, zwłaszcza w konfrontacji ze stanowiskiem organizacji i grup pozabiznesowych²¹.

W opinii *Center for Research on Globalization* (CRG) TTIP jawi się jako „umowa korporacji”, która może stanowić *poważne zagrożenie dla zwykłych ludzi, ponieważ osłabi prawo pracy i sprawy socjalne oraz obniży standardy środowiskowe i ochrony konsumenta*. Dowodem na poparcie tej tezy ma być, zdaniem CRG, argument o 65% wkładzie merytorycznym, jaki do mandatu dotyczącego TTIP miały wnieść międzynarodowe koncerty i organizacje branżowe²². Abstrahując od wiarygodności tej tezy, nie można jednak przejść obojętnie obok stanowiska, jakie zajęło wobec wymienionego porozumienia środowisko europejskiej branży filmowej i muzycznej. Dowodzi ono, że jego obawy są w pewnym sensie inkarnacją lęku Europejczyków przed zalewem szeroko pojętych amerykańskich standardów cywilizacyjnych, w tej mierze dotyczących produktów sektora audiowizualnego. Pod nieformalnym przewodnictwem Francji 14 państw Unii wysłało do KE list, w którym apelują o wyłączeniu przemysłu filmowego z TTIP. W liście do Premiera RP D. Tuska podobny apel podpisało 170 osób, związanych z branżą filmową, m.in. A. Wajda, J. Skolimowski i A. Holland. W związku ze skandalem wywołanym przez ujawnienie podsłuchów polityków i obywateli europejskich przez służby specjalne USA Niemcy domagały się wprowadzenia do negocjacji specjalnej klauzuli, która by uniemożliwiała tego rodzaju działania. Ponieważ postulat ten zgłoszono już po przyjęciu mandatu negocjacyjnego UE szanse na uwzględnienie tego zagadnienia będą, w ocenie ekspertów, bardzo trudne²³.

W takiej atmosferze i warunkach KE przedstawiła w marcu 2013 roku krajom członkowskim węzłowe zagadnienia mandatu negocjacyjnego, który został przyjęty w czerwcu 2013 roku. W tym samym miesiącu administracja amerykańska uzyskała zgodę Kongresu na rozpoczęcie negocjacji TTIP. Wspólny komunikat w tej sprawie Prezydent B. Obama, Przewodniczący KE M. Barroso, Przewodniczący Rady Europejskiej H. Van Rompuy i Premier W. Brytanii D. Cameron ogłosili w czerwcu 2013 roku podczas Szczytu G8 w Lough Erne, w Irlandii Płn. Intencją stron jest szybki proces negocjacyjny, możliwie w ciągu jednego roku. Z uwagi na złożoność zagadnień rokowań ten krótki okres wydaje się jednak zbyt optymistyczny. Wybory do PE i zmiana KE w 2014 roku mogą być czynnikiem hamującym postęp negocjacji, aczkolwiek równie dobrze przyspieszającym. O tym, że mogą zajść inne, nieprze-

²¹ Zob. corporateeurope.org z 26.08.2013.

²² Por. geopolityka.org z 28.06.2013.

²³ *German spy backlash threatens EU-US Pact*, „Financial Times”, 4.11.2013.

widziane okoliczności, wskazuje fakt przesunięcia drugiej rundy negocjacji (pierwsza w lipcu 2013 roku) z października na listopad tego roku z powodu impasu w działaniach Kongresu USA w sprawie uchwalenia przyszłorocznego budżetu. Spowodowało to kompletny paraliż administracji tego kraju (*government shutdown*).

Negocjatorami TTIP zostali: ze strony USA – D. Mullaney z ramienia Przedstawiciela Handlu USA i I.G. Barcero z Dyrekcji Handlu KE. Ważnym elementem rozpoczętych rokowań jest chęć pozyskania dla nich zrozumienia i poparcia ze strony tzw. partnerów społecznych. Po pierwszej rundzie rokowań negocjatorzy spotkali się ze 150 przedstawicielami środowisk akademickich, związków zawodowych, sektora prywatnego – stowarzyszeń przemysłu i handlu, organizacji konsumenckich i NGOs celem zaprezentowania im zagadnień negocjacyjnych i udzielenia odpowiedzi na zadawane im pytania. Ma to być rutynowa procedura podczas toczących się rokowań.

3. ZNACZENIE TTIP DLA UE I USA ORAZ PAŃSTW TRZECICH

Strony TTIP są kluczowymi partnerami w ich wymianie międzynarodowej. Przykładowo, dla USA Unia jest drugim rynkiem zbytu w handlu towarami i pierwszym w odniesieniu do eksportu usług. UE jest największym inwestorem w USA. Zawarcie porozumienia w sprawie TTIP doprowadzi do utworzenia największego w skali gospodarki światowej obszaru wolnego handlu (zob. tabela 1).

Dane dotyczące zarówno handlu wzajemnego UE i USA w zakresie towarów i usług, jak i udziału tego handlu w globalnych obrotach, potwierdzają tezę, że TTIP będzie miało bardzo znaczący wpływ na przyszłe warunki, w jakich będzie dokonywać się światowa wymiana gospodarcza. Zarówno w jej ramach, jak i wzajemnych obrotów UE i USA, wielką rolę odgrywa – i wszystko wskazuje na to, że ulegnie to spotęgowaniu – wymiana wewnątrz-korporacyjna. To wielkie międzynarodowe koncerny obu stron są głównymi inwestorami na ich obszarze i podobną rolę spełniają w skali globalnej (por. tabela 2). Nie może zatem dziwić ich entuzjastyczny stosunek do TTIP.

Generalnym celem TTIP jest liberalizacja szeroko pojętej wymiany gospodarczej pomiędzy UE i USA. Ma to być konsekwencją redukcji i znoszenia barier zarówno taryfowych, jak i zwłaszcza pozataryfowych, ograniczających obroty gospodarcze stron, oraz stosownych zmian dotyczących norm i standardów w zakresie ochrony własności intelektualnej, zdrowia, bezpieczeństwa i środowiska. Ma to skutkować większą efektywnością wymiany gospodarczej,

Tabela 1

Wymiana gospodarcza pomiędzy UE i USA w 2011 r. (w mld USD)

Wyszczególnienie	Eksport	Import	Ogółem
Unia Europejska			
Towary	2170,0	2396,5	4566,5
– udział USA	17,0	10,9	
– udział w globalnym handlu towarami (%)	15,1	16,4	
Usługi	829,6	662,8	1492,4
– udział w globalnych obrotach usługowych (%)	25,7	21,6	
Stany Zjednoczone			
Towary	1480,4	2265,9	3746,3
– udział UE	18,2	16,6	
– udział w globalnym handlu towarami (%)	8,1	12,3	
Usługi	588,6	394,8	983,4
– udział w globalnych obrotach usługowych (%)	13,8	9,8	
Ogółem			
Towary	3650,5	4662,4	8312,9
Usługi	1418,2	1057,6	2475,8
– udział w globalnym handlu towarami (%)	23,2	28,7	
– udział w globalnych obrotach usługowych (%)	39,4	31,4	

Źródło: TTIP: szanse i wyzwania..., op. cit., s. 15.

Tabela 2

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (FDI) UE i USA w 2011 r. (w mld USD)

Wyszczególnienie	UE	USA	Ogółem
Inwestycje wewnętrzne	8195,9	3509,4	11705,3
Udział UE (%)		61,6	
Udział USA (%)	35,3		
Udział w globalnych FDI (%)	39,3	16,8	56,1
Inwestycje zewnętrzne	9245,5	4500,0	13745,5
Udział UE (%)		50,4	
Udział USA (%)	28,5		
Udział w globalnych FDI	43,1	21,0	64,1

Źródło: TTIP: szanse i wyzwania..., op. cit., s. 15.

polepszeniem warunków i klimatu dla inwestycji, zwiększeniem konkurencyjności przedsiębiorstw zaangażowanych we wzajemną wymianę gospodarczą, zwłaszcza w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw. W rezultacie zdynamiczowania wymiany gospodarczej ma nastąpić wzrost zatrudnienia i PKB²⁴.

Zabiegiem, któremu obok funkcji naukowo-poznawczych można również przypisać funkcje prezentacyjno-propagandowe, było zlecenie badań nad wymienionymi zagadnieniami instytucji, której status miał zagwarantować niezależność formułowanych wniosków. Był to *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) z Londynu. Powstała w ten sposób ekspertyza mogła zapewne bardziej efektywnie służyć celowi w postaci, z jednej strony, dawania mocnych argumentów zwolennikom TTIP, zaś z drugiej, przełamywania ewentualnych oporów i nieufności tych, którzy z obawą traktowali rozważane tu przedsięwzięcie²⁵. W ocenie autorów raportu wymienionej instytucji naukowo-badawczej stworzenie przez UE i USA obszaru wolnego handlu może zaowocować korzyściami globalnymi dla UE w wysokości 119 mld euro w skali rocznej (0,5% PKB) i 95 mld euro dla USA (0,4% PKB) w tym samym okresie. W kontekście dodatkowych, rocznych dochodów dla przeciętnego gospodarstwa domowego w Unii miałyby to się wyrazić wielkością 545 euro, zaś w przypadku rodziny amerykańskiej – 665 euro. Wprawdzie raport nie daje klarownego obrazu w odniesieniu do zmian w zakresie zatrudnienia, jednak szacuje się, że nastąpi wzrost płac zatrudnionych w gospodarce stron porozumienia w wysokości 0,5%²⁶.

²⁴ Interesujący przegląd korzyści z realizacji TTIP dla przedsiębiorstw oraz dla gospodarki stron i konsumentów sporządziła Polsko-Amerykańska Izba Handlowa w Polsce. W pierwszym bloku znalazły się następujące korzyści: 1) znaczące obniżenie kosztów transakcyjnych w handlu; 2) istotne obniżenie kosztów wejścia na rynki USA i UE; 3) lepsze warunki dla realizacji współpracy produkcyjnej; 4) obniżenie kosztów dostępu do półproduktów i surowców; 5) większa przewidywalność w odniesieniu do otoczenia inwestycyjnego i obniżenie ryzyk inwestycyjnych. W drugim bloku znalazły się takie korzyści, jak: 1) wzrost obrotów handlowych (towarowych i usługowych); 2) wzrost przepływów inwestycyjnych; 3) możliwe obniżenie cen produktów i usług, w efekcie stymulujące wzrost konsumpcji; 4) wzrost zatrudnienia, PKB, dochodów gospodarstw domowych etc. – zob.: *TTIP: szanse i wyzwania...*, op. cit., s. 10.

²⁵ *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*, Final Project Report, Prepared under implementing Framework, Contract TRADE 10/A2/A16, Joseph Francois (project leader), Centre for Economic Policy Research, London, March 2013.

²⁶ Według raportu do 2017 r. ok. 7 zatrudnionych na 1000 zmieni miejsce pracy w wyniku działania TTIP; według szacunków KE każdy dodatkowy 1 mld euro w handlu przynosi wzrost zatrudnienia o 15 tys. miejsc pracy, zob. *Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained*, European Commission, September 2013, s. 8.

W związku z tym, że średni poziom stawek celnych KNU *ad valorem* generalnie jest niski zarówno w UE i USA (w 2011 r. w pierwszym przypadku 5,3%, zaś w drugim 3,5%), największe efekty procesu liberalizacji ma przynieść ograniczenie barier pozataryfowych (ok. 80% ogółu korzyści)²⁷. W rezultacie ma to wywołać wzrost eksportu, zwłaszcza w sektorach przemysłowych, np. urządzeń transportowych (wzrost o 6%), chemikaliów (+ 9%), produktów metalowych (+ 12%), szczególnie pojazdów silnikowych (+ 41%)²⁸.

Bardzo trudne zadanie czeka natomiast negocjatorów TTIP w przypadku artykułów rolno-spożywczych. W porównaniu z produktami przemysłowymi chodzi nie tylko o wyższy poziom średniej stawki celnej w obu rozważanych tu obszarach (*notabene* również wyższy w UE niż USA), lecz o bardzo trudne i budzące żywe emocje u konsumentów regulacje, które można zakwalifikować jako pozataryfowe. Po to, aby wykluczyć obawy europejskich konsumentów z tego tytułu (np. w przypadku amerykańskiej żywności dotyczą one obecności GMO w produkcji roślinnej czy hormonów wzrostu w hodowli zwierząt) KE zapowiada, że regulacje mające za cel ochronę życia, zdrowia ludzkiego, zdrowia i dobrostanu zwierząt oraz środowiska naturalnego nie będą przedmiotem negocjacji. To bardzo pryncypialne stanowisko bezsprzecznie zweryfikuje proces negocjacji i już dziś można postawić tezę, że nie obejdzie się bez kompromisowego rozwiązania.

W wyniku uruchomienia procesów wzrostu popytu na obszarze wolnego handlu stron TTIP również państwa trzecie mają odnieść z tego tytułu korzyści w postaci wzrostu PKB, szacowane na 99 mld euro. Ocena CEPR pozytywnych efektów TTIP różni się od szacunków, jakie zostały zawarte w raporcie niemieckiego instytutu badawczego IFO, który również podjął się zadania oceny skutków tego porozumienia²⁹. Wprawdzie korzyści z porozumienia mogą być, w ocenie drugiego raportu, wyższe niż te, które przewiduje pierwszy (w przypadku UE wzrost PKB *per capita* wynosiłby 5%, zaś USA nawet 13,4%), jednakże odbyłoby się w istotnym stopniu kosztem państw trzecich. Przykładowo wyraziłoby się to spadkiem PKB *per capita* w Japonii o 6%, Australii o 7,4%, zaś Kanady nawet o 9,5%. Wymiana handlowa Niemiec z państwami BRICS miałyby się obniżyć o 10%, natomiast w przypadku handlu USA z tą grupą krajów spadek byłby jeszcze większy i wyniósłby aż 30%.

²⁷ Najczęstsze pytania na temat transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji, Komisja Europejska, 15.07.2013.

²⁸ *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic...*, op. cit., s. 7.

²⁹ *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Global Economic Dynamics, Bertelsmann Stiftung, 2013.

W ocenie raportu IFO praktycznie wszystkie państwa trzecie straciłyby na stworzeniu transatlantyckiej strefy wolnego handlu, choć w różnym stopniu³⁰.

Trudno się dziwić, że szacunki drugiego z rozważanych tu raportów wywołały falę emocji i krytyki. Na przykład w Norwegii, która w wyniku stworzenia TTIP miałaby ponieść straty w postaci obniżenia się PKB *per capita* o 3,9% i wzrostu bezrobocia o 12 tys. osób, zaczęto zastanawiać się (por. opinie wyrażone przez U. Sverdrupa, dyrektora norweskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, T. Giske, ministra przemysłu i handlu czy Konfederację Norweskich Przedsiębiorców) nad znalezieniem takiego rozwiązania, które umożliwiłoby rozciągnięcie preferencji TTIP na ich kraj, a nawet na całą EFTA³¹. Również w Szwajcarii sprawa TTIP wzbudziła niepokój. Z uwagi na fakt, że USA stanowią po Niemczech drugi rynek zbytu dla szwajcarskich produktów, zaś amerykańskie cła dla wielu eksportowanych artykułów są wysokie (np. na zegarki czy produkty chemiczne) w ocenie zarówno rządu Szwajcarii, jak i organizacji skupiającej przedsiębiorców tego kraju – *Economiesuisse* skutki TTIP mogą być bardzo niepomyślne dla Szwajcarów. Możliwa utrata znacznej części konkurencyjności cenowej eksportu szwajcarskiego na rynku Unii i USA skłania tamtejszy *establishment*, zarówno polityczny, jak i ekonomiczny, do rozważenia konieczności wznowienia przerwanych w 2006 roku bilateralnych rozmów z USA w sprawie porozumienia o wolnym handlu (z powodu braku gotowości Szwajcarii do koncesji rolnych)³².

Generalnie, wnioski raportu IFO dotyczące tych czy innych negatywnych aspektów TTIP poddano ostrej krytyce. Przede wszystkim z powodu przyjętej w tym raporcie metodologii badań. Zarzucono ich autorom skupienie nadmiernej uwagi na negatywnych konsekwencjach efektu przesunięcia handlu w odniesieniu do państw trzecich, zaś niedostateczne uwzględnienie w ich przypadku pozytywnych konsekwencji efektu kreacji³³. O tym, jakie będzie ostateczne saldo dla państw trzecich zaistnienia tych efektów, w wyniku powstania strefy wolnego zadecyduje, jak wskazuje praktyka, wiele czynników, które w całej złożoności nie sposób było uwzględnić w teoretycznych badaniach IFO. Jedno wydaje się pewne, TTIP będzie uprzywilejowywać duże przedsiębiorstwa stron porozumienia i te będą – generalnie – beneficjentami korzyści wynikających z funkcjonowania strefy wolnego handlu.

³⁰ *Ibidem*, s. 30, 42–43.

³¹ nPortal Press/ POLMEDIA, 2013.

³² Informacja Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Bernie na podstawie „Neue Zürcher Zeitung” i „Berner Zeitung”, 2013.

³³ *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic...*, *op. cit.*, s. 11.

4. TTIP A POLSKA

Korzyść Polski z TTIP (w postaci wzrostu PKB *per capita*: + 3,7%) raport IFO określa jako relatywnie mniej znaczącą niż np. Niemiec (+ 4,7%), Szwecji (+ 7,3%) czy W. Brytanii (9,7%). Wprawdzie Polska jest dla USA najważniejszym partnerem handlowym i beneficjentem amerykańskich inwestycji bezpośrednich wśród wszystkich państw naszego regionu, jednak zarówno poziom wzajemnej wymiany handlowej, jak i FDI nie odpowiada potencjalnym możliwościom stron. Oznacza to zatem, że spodziewane korzyści z TTIP plasują nas poniżej tych krajów UE, których stosunki gospodarcze z USA są bardziej rozwinięte.

Tabela 3

Obroty handlowe pomiędzy Polską a USA w latach 2008–2011 (w mln USD)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011
Obroty	7 066,8	5 923,6	7 353,6	8 484,2
Eksport	2 470,5	2 482,4	2 873,3	3 693,1
Import	4 596,3	3 441,2	4 480,3	4 791,1
Saldo	-2 125,8	-958,8	-1 607,0	-1 098,0

Źródło: dane Ministerstwa Gospodarki.

Wprawdzie obroty handlowe Polski z USA wykazują tendencję wzrostową, to jednak charakteryzują się one ujemnym saldem dla Polski. W 2011 roku Stany Zjednoczone były dla Polski 15 partnerem w jej całkowitym eksporcie i 9 w imporcie. Jeśli chodzi o strukturę towarową to zarówno w eksporcie, jak i w imporcie dominowały towary przemysłowe, bardziej średnio- niż wysokozaawansowane technicznie i technologicznie³⁴. Ten wewnątrzgałęziowy charakter wymiany w zasadniczej mierze ma bezpośredni związek z handlem wewnątrz korporacyjnym. W gospodarce Polski działają bowiem znane amerykańskie koncerny, jak np. General Motors. Wprawdzie według danych

³⁴ Głównymi grupami towarowymi w polskim eksporcie na rynek amerykański są: urządzenia elektryczne i mechaniczne (1,1 mld USD, udział 31%), pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające i ich elementy (0,5 mld USD, 13,2%), wyroby różne, w tym głównie meble (0,4 mld USD, 10,0%), produkty mineralne (0,3 mld USD, 8,6%). W imporcie natomiast znajdują się: urządzenia elektryczne i mechaniczne (1,5 mld USD udział 32%), wyroby przemysłu chemicznego (0,8 mld USD, 16%), przyrządy i aparaty optyczne (0,5 mld USD, 11%), produkty mineralne (0,4 mld USD, 8,2%) – dane Ministerstwa Gospodarki.

NBP USA plasują się na szóstej pozycji w zakresie FDI (na koniec 2010 r. 12,4 mld USD, z udziałem 6,2% w ogólnej wielkości FDI w Polsce), jednak biorąc pod uwagę fakt inwestycji firm USA w Polsce poprzez kraje trzecie (np. Holandię, Niemcy czy Luksemburg) wartość zaangażowania inwestycyjnego w polskiej gospodarce szacuje się na 20–30 mld USD), z zatrudnieniem ok. 180 tys. osób. Przy tej okazji warto zauważyć, że polskie inwestycje bezpośrednie w USA są niewspółmiernie skromniejsze³⁵.

Z uwagi na strukturę towarową wywozu do USA większość naszych produktów napotyka niskie stawki celne (ok. 4% *ad valorem*). Tzw. kominy taryfowe występują natomiast w przypadku towarów rolno-spożywczych (np. tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu aż 204,2%)³⁶. Jeśli chodzi o bariery pozataryfowe to warto wskazać na odmowy przyznawania przez władze USA wiz pracowniczych i pozwoleń na pracę dla kierowanych tam polskich ekip, celem świadczenia usług w ramach zawartych kontraktów. Spośród barier technicznych (TBT), które utrudniają dostęp polskich produktów do rynku USA, ważkie znaczenie mają: standaryzacja, certyfikacja, akredytacja, normy techniczne i procedury zgodności, oznakowanie towarów, bezpieczeństwo produktów, ochrona środowiska, ochrona konsumentów. W przypadku polskich produktów rolnych, zarówno pochodzenia zwierzęcego, jak i roślinnego, bardzo restrykcyjnymi barierami są przepisy sanitarne i fitosanitarne (SPS)³⁷. Przykładowo, obowiązkowo prowadzone przez laboratoria amerykańskie badania, dotyczące ryzyka występowania agrofagów w importowanych produktach rolnych mogą trwać 2–3 lata³⁸. W dziedzinie zamówień publicznych ubieganie się o kontrakt w USA jest bardzo utrudnione stosowanymi w tym kraju procedurami formalno-prawnymi (*American Recovery and Reinvestment Act* z klauzulą *Buy American*), które zdecydowanie faworyzują dostawców krajowych oraz nakładają obowiązek wkładu amerykańskiego do oferty zagranicznej.

W świetle powyższego lepszy dostęp do rynku USA w rezultacie zawarcia TTIP może mieć niewątpliwie pozytywne znaczenie dla polskiej gospodarki. Słusznie podkreśla się w raporcie polsko-amerykańskiej izby handlowej, że to oddziaływanie miałyby, z jednej strony, bezpośrednie przełożenie na obroty handlowe Polski z USA oraz, z drugiej, pośrednie, poprzez efekty kreacji

³⁵ Zob. Portal Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki, 2013.

³⁶ *TTIP: szanse i wyzwania...*, *op. cit.*, s. 20–21.

³⁷ Szarzej na temat restrykcyjnej roli TBT/SPS w wymianie międzynarodowej w: J. Wiczorek, *Protekcjonizm pozataryfowy...*, *op. cit.*, s. 52–58.

³⁸ *TTIP: szanse i wyzwania...*, *op. cit.*, s. 24.

handlu, związane ze wzrostem popytu importowego gospodarki amerykańskiej na produkty innych, niż nasze, firm (np. niemieckich), które kooperują z polskimi. W związku z tym Izba szacuje, że w wyniku działania reguł TTIP w średnim i długim terminie możliwy jest wzrost polsko-amerykańskiej wymiany handlowej o co najmniej 20–30%³⁹. Mogłoby to dać z kolei silny impuls do napływu do Polski FDI, zarówno z USA, jak i z innych krajów, zainteresowanych obiecującymi perspektywami wzrostu naszego eksportu.

Bezspornie nowe szanse pojawiłyby się przed polskimi małymi i średnimi firmami, które w naszej gospodarce odgrywają bardzo ważną rolę. Przykładowo, harmonizacja TBT/SPS oznacza eliminowanie kosztownych i czasochłonnych działań, a zatem przeszkód do swobodnego obrotu dóbr i usług. W sytuacji, kiedy ograniczeniem jest brak wystarczającego kapitału do aktywności na rynkach zagranicznych, daje to szanse na rywalizację z „wielkimi”. W sumie, korzystny wpływ na pozycję tych firm będzie miało, wywołane łatwiejszym dostępem do rynku USA, obniżenie ich kosztów transakcyjnych i korzyści ze skali produkcji i eksportu. Obniżenie kosztów importu zaopatrzeniowego z USA może z kolei obniżyć koszty produkcji i zwiększać konkurencyjność cenową wywozu na rynek amerykański.

Warto również spojrzeć na korzyści z TTIP z innej perspektywy. Szersze otwarcie rolnego rynku zbytu w USA, dotychczas bardzo silnie chronionego, mogłoby otworzyć nowe perspektywy przed polskimi producentami i eksporterami artykułów rolno-spożywczych. W polskiej gospodarce można by obniżyć koszty importowanej energii w wyniku przywozu z USA taniego, bo pozyskiwanego z łupków, LNG, co w świetle obecnych przepisów tego kraju nie jest możliwe⁴⁰. Także polscy konsumenci mogliby nabywać tańsze amerykańskie wyroby konsumpcyjne.

O ostatecznym saldzie bilansu efektów z TTIP będą też bezspornie decydować koszty jego wdrożenia. Trzeba tu bowiem uwzględnić nakłady związane z działaniami dostosowawczymi po stronie europejskich i amerykańskich podmiotów gospodarczych, zarówno na płaszczyźnie formalnoprawnej, jak i realnej – w produkcji i eksporcie. Liberalizacja dostępu do rynków UE i USA spowoduje również wzrost konkurencji i eliminację tych, którzy pozbawieni dotychczasowego ochronnego „parasola protekcyjnego” nie będą

³⁹ *Ibidem*, s. 29.

⁴⁰ *Transatlantyckie Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji oraz jego znaczenie dla eksportu gazu LNG z USA do Europy*, [w:] *System euroatlantycki w wielobiegunowym ładzie międzynarodowym*, J.M. Fiszer i P. Olszewski (red.), Instytut Studiów Politycznych PAN, Zakład Europeistyki, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2013.

w stanie sprostać nowym wyzwaniom. Już dzisiaj niektórzy przedstawiciele polskiego agrobiznesu podkreślają zagrożenia wynikające z otwarcia polskiego rynku rolnego dla bardzo konkurencyjnego eksportu rolnego z USA⁴¹. Nie można również tu pominąć formułowanych, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach UE, poglądach o możliwych negatywnych reperkusjach z powodu akceptacji amerykańskich norm dotyczących bezpieczeństwa konsumentów, zwierząt i środowiska, uznawanych za mniej rygorystyczne niż europejskie.

5. MULTILATERALIZM VERSUS REGIONALIZM W ŚWIECIE „PAKIETU Z BALI” I CO DALEJ?

Negocjowane obecnie wielkie porozumienia o wolnym handlu o charakterze regionalnym: TPP i TTIP pozostawiają poza swoim zasięgiem, co podkreślano, główne kraje wschodzące – Brazylię, Indie, Indonezję, Nigerię, Rosję, Płd. Afrykę i przede wszystkim Chiny oraz kraje rozwijające się. Poza kwestiami *stricte* merytorycznymi, związanymi przede wszystkim z potencjalnym pogorszeniem się dla nich warunków dostępu do rynku stron wymienionych porozumień i związanymi z tym negatywnymi konsekwencjami dla ich rozwoju gospodarczego ważkie znaczenie mają kwestie o charakterze psychologicznym. Oto bowiem pojawia się bardzo realne niebezpieczeństwo marginalizacji zarówno ich roli w międzynarodowym podziale pracy, jak i w ramach organizacji, która wprowadzie z oczywistych powodów nie może być skutecznym gwarantem realizacji ich praw w wymianie międzynarodowej, ale stwarza jednak możliwość upominania się o nie. Chodzi tu oczywiście o WTO, która do niedawna nie mogła się pochwalić żadnym sukcesem, zaś impas Rundy z Doha zdawał się potwierdzać tezę o jej wyraźnym zmierzchu.

Dlatego osiągnięcie podczas 9. ministerialnej konferencji WTO na Bali na początku grudnia 2013 roku porozumienia w sprawie tzw. pakietu z Bali wywołało wręcz entuzjazm, zarówno wśród uczestników konferencji, jak i mediów⁴². Przede wszystkim podkreśla się wymiar psychologiczno-symboliczny porozumienia. Jest ono od początku powstania WTO i inauguracji Rundy z Doha pierwszym tego rodzaju uzgodnieniem. Wprowadzie zostało ono oparte na zasadzie najmniejszego wspólnego mianownika i obejmuje

⁴¹ Zob. wystąpienia podczas konferencji poświęconej zagadnieniom TTIP, zorganizowanej przez Przedstawicielstwo KE w Warszawie 21.10.2013.

⁴² Np. *Bali breathes life into global trade*, „Financial Times”, 9.12.2013; *Pakiet z Bali ma uwolnić handel z okowów biurokracji*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 10.12.2013.

jedynie 10% agendy Rundy z Doha, jednakże podnosi morale tych, którzy z różnych powodów znaleźli się poza nurtem regionalnej liberalizacji wymiany handlowej, i daje nadzieję, że polityka małych kroków daje większe szanse powodzenia niż dotychczas wyznawana w WTO zasada: „wszystko albo nic”. Podkreśla się, że „pakiet z Bali” ma przy tym uniwersalne znaczenie zarówno dla ważnych „graczy”, jak i mało znaczących. Dotyczy bowiem, najogólniej rzecz biorąc, ograniczeń procedur administracyjnych przy odprawach celnych i zapewnia lepsze warunki handlu najmniej rozwiniętym krajom, uchylając przy tym przepisy dotyczące subsydiów, jeśli chodzi o różne programy pomocy żywnościowej dla najuboższych. Ma to w konsekwencji istotnie zwiększyć obroty handlu międzynarodowego, zatrudnienie i globalny PKB⁴³, przy czym te pozytywne efekty w istotnym stopniu dotyczyłyby krajów słabiej rozwiniętych. Warto zwrócić uwagę, że taki układ korzyści z „pakietu z Bali” ma stworzyć wrażenie wzięcia przede wszystkim pod uwagę interesów rynków wschodzących i krajów rozwijających się, i eksponuje przy tym osiągnięcia R. Azevedo, który zdołał w relatywnie krótkim czasie, od momentu nominacji na Dyrektora Generalnego WTO, tchnąć nowego ducha w pozostające w głębokim impasie negocjacje Rundy z Doha. Warto tu zauważyć, że nowy szef WTO pochodzi z Brazylii i to ma również pewne znaczenie o charakterze symbolicznym, zwłaszcza dla mniej rozwiniętych krajów, bowiem to przedstawicielowi kraju pozostającego w opozycji wobec stanowiska UE i USA w Rundzie Doha udało się uzyskać pewien postęp w tym obszarze.

Biorąc pod uwagę potencjalne korzyści z wdrożenia „pakietu z Bali” (musi ono być ratyfikowane przez wszystkie kraje WTO, aby weszło w życie), byłoby jednak naiwnością przypuszczać, że dokonał się jakiś zasadniczy przełom w podejściu do realizacji agendy Rundy z Doha. Skoro TTP i TTIP obejmują ok. 70% globalnej wymiany handlowej, to przy stołach negocjacyjnych obu porozumień rozstrzygną się kwestie liberalizacji tej wymiany zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej⁴⁴.

Już dzisiaj jednak wiadomo, że będzie to bardzo trudne zadanie. Wspomniano już, że o naciskach Kongresu USA w odniesieniu do kwestii rolnych w ramach negocjacji TTIP. Obecnie kongresmeni domagają się również, aby TTIP zawierało klauzule dotyczące „manipulowania kursem walutowym”

⁴³ Mowa jest o wzroście wymiany międzynarodowej o 2 biliony USD (o 11%), PKB o 960 mln USD rocznie (o 1%) i kreacji 21 mln nowych miejsc pracy, z czego 18 mln w krajach rozwijających się, *Pakiet z Bali...*, *op. cit.* *Notabene* nie można się oprzeć wrażeniu, że powyższe liczby wydają się zbyt optymistyczne.

⁴⁴ *Time to cheer up, Special Report: Americas foreign Policy*, „The Economist”, 23–29.11.2013.

(*currency manipulation*), co ma wykluczyć operowanie przez partnerów USA zaniżonym kursem walutowym, celem zwiększenia konkurencyjności cenowej swego eksportu. Pomny doświadczeń z okresu paraliżu budżetowego prezydent B. Obama będzie zapewne starał się o uzyskanie specjalnego uchylenia normalnych procedur ustawodawczych w przypadku porozumień międzynarodowych i tym samym pozbawić niechętny mu Kongres blokowania TTIP. Chodzi o tzw. *waiver* pod nazwą *Trade Promotion Authority*.

Również w UE mogą pojawiać się różnego rodzaju problemy w odniesieniu do TTIP. Raport IFO wskazywał, że poszczególne kraje członkowskie mają odnieść dość zróżnicowane korzyści z negocjowanego z USA porozumienia. Większe dotyczą tych krajów, których więzy gospodarcze z USA są bardziej rozbudowane (chodzi tu np. o W. Brytanię i Irlandię), mniejsze, gdzie te powiązania są relatywnie słabsze (np. z Francją). Dlatego *establishment* Francji cechuje pewna rezerwa wobec TTIP, podsycana tradycyjnym merkantylizmem, której współczesnym znakiem rozpoznawczym jest już wspomniany tzw. patriotyzm ekonomiczny oraz zdecydowana chęć obrony interesów rodzimego *lobby* rolnego. *Casus* W. Brytanii jest nie mniej niż francuski zniuansowany. Reprezentując postawę eurosceptycyzmu, rząd Camerona pragnie jednak zachować wszystkie korzyści płynące z funkcjonowania mechanizmu jednolitego rynku w ramach UE. Pragnie je przy tym jeszcze bardziej poszerzyć poprzez rozbudowę powiązań wolnohandlowych UE z państwami trzecimi. Dlatego, obok wsparcia dla TTIP, kapitał brytyjski pragnie ustanowić tego rodzaju płaszczyznę współpracy z Chinami. Temu miała zapewne służyć wizyta w tym kraju na początku grudnia 2013 roku premiera D. Camerona i licznego grona brytyjskich biznesmenów. *Notabene*, Komisja Europejska nie wyraziła entuzjazmu dla takiego pomysłu. Co zresztą w niczym nie przeszkadza wielu krajom członkowskim zabiegać o obecność kapitału chińskiego na swoim terytorium i czynić wysiłki, by ich eksport kapitału, towarów i usług do Chin był coraz większy. Perspektywy rozwoju gospodarki chińskiej, której motorem napędowym będzie w coraz większym stopniu konsumpcja wewnętrzna, w konfrontacji z nadal utrzymującymi się w wielu krajach członkowskich Unii zjawiskami kryzysowymi, będą z pewnością czynnikami istotnie wpływającymi na tok myślenia Europejczyków. Szukając realnych możliwości poszerzenia rynków zbytu dla europejskich towarów, Unia odnowiła rozmowy z Mercosurem (tworzą to ugrupowanie: Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuela) w sprawie FTA (zawieszona w 2000 r.). Warunki gospodarowania w obu ugrupowaniach spowodowały, że UE żywi mniej obaw przed napływem artykułów rolno-spożywczych z Ameryki Łacińskiej, zaś kraje tego regionu, zwłaszcza Brazylia, są bardziej okrzepłe wobec konkurencji artykułów prze-

mysłowych z UE⁴⁵. Z powyższego wynika, że nie czekając na wynik negocjacji TTIP zarówno UE, jak i USA próbują aktywnie szukać możliwości poszerzenia obszaru o zliberalizowanym dostępie dla swego wywozu.

PODSUMOWANIE

Czy powodowana rosnącą ilością regionalnych porozumień o wolnym handlu swoista „bałkanizacja” globalnej wymiany gospodarczej, nawet uwzględniając *casus* pakietu z Bali, będzie petryfikować atomizację tej wymiany? Niekoniecznie. Można bowiem znaleźć sposób na wpisywanie FTA w globalny system handlowy. Istnieje bowiem rozwiązanie, określane mianem porozumień o charakterze plurilateralnym, które umożliwiają krajom przystępowanie do FTA wówczas, kiedy zechcą, i w zakresie, który będzie dla nich możliwy. Oczywiście po warunkiem otwartego charakteru FTA dla krajów trzecich i konieczności realizacji uzgodnionego w tych porozumieniach kodu liberalizacji. Wskazuje się, że szczególnie dogodnymi obszarami, gdzie tego rodzaju porozumienia są możliwe, jest wymiana w zakresie usług i technologii informatycznych, dóbr związanych z ochroną środowiska. Również reguły dotyczące inwestycji wydają się bardzo sposobne do poddania ich wymienionym tu rozwiązaniom⁴⁶.

W jakim stopniu będzie to oddziaływać na negocjacje TTIP okaże oczywiście czas. Nie odbywają się one przecież w próżni i wpływ czynników o charakterze zarówno wewnętrznym dla stron tych negocjacji, jak i zewnętrznych dla nich jest bezsporny. Jedno wydaje się obecnie pewne: jesteśmy świadkami głębokich przeobrażeń w odniesieniu do reguł globalnej wymiany gospodarczej, których rola i znaczenie – *notabene* jak dotychczas – odzwierciedlają interesy najbardziej wpływowych jej podmiotów. Nie sposób jednak przesądzić, czy zarysowane wyżej kwestie będą bardziej dezintegrować niż integrować z mozołem wypracowywany po II wojnie światowej w ramach GATT/WTO model tej wymiany.

⁴⁵ Por.: *Strategic patience runs out*, „The Economist”, 14.12.2013.

⁴⁶ Por.: *Life after Doha*, „The Economist”, 14.12.2013.

BIBLIOGRAFIA

- After long buildup, US-EU free trade talks finally begin*, Reuters z 8.06.2013.
- Bali breathes life into global trade*, „Financial Times”, 9.12.2013.
- Canada doesn't get any sexier than this (A trade pact with Europe points the way to a global market in services)*, „The Economist”, 26.10.2013.
- Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2008.
- Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth*, 11.02.2013.
- Fiszer J.M., Olszewski P. (red.), *System euroatlantycki w wielobiegunowym ładzie międzynarodowym*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Zakład Europeistyki, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2013.
- German spy backlash threatens EU-US Pact*, „Financial Times”, 4.11.2013.
- Life after Doha*, „The Economist”, 14.12.2013.
- Mińska-Struzik E. (red.), *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej*, Diffin, Warszawa 2012.
- Najczęstsze pytania na temat transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji*, Komisja Europejska, 15.07.2013.
- Pakiet z Bali ma uwolnić handel z okowów biurokracji*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 10.12.2013.
- Raport KE dla Rady Europejskiej w sprawie barier w handlu i inwestycjach w 2013 r.*, COM(2013) 103 final, 28.02.2013.
- Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*, Final Project Report, Prepared under implementing Framework, Contract TRADE 10/A2/A16, Joseph Francois (project leader), Centre for Economic Policy Research, London March 2013.
- Rewizorski M., *WTO i gospodarka światowa w dobie globalizacji*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2011.
- Strategic patience runs out*, „The Economist”, 14.12.2013.
- Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- The gated globe*, „The Economist”, 12.10.2013.
- Time to cheer up, Special Report: Americas foreign Policy*, „The Economist”, 23–29.11.2013.
- Trade: a key source of growth and jobs for the EU*, Commission contribution to the European Council of 7–8 February 2013.
- Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained*, European Commission, September 2013.

Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?, Global Economic Dynamics, Bertelsmann Stiftung, 2013.
TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu, raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013.

Wieczorek J., *Protekcjonizm pozataryfowy – nowa odłona*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2013, nr 1 (40).

Wolf M., *Globalisation in a time of transition*, „Financial Times”, 17.07.2013.

WTO chief demands Bali settlement, „Financial Times”, 10.09.2013.

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO W DZIEDZINIE HANDLU I INWESTYCJI – DŹWIGNIĄ WOLNEGO HANDLU?

Streszczenie

Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji jest przedsięwzięciem, które może istotnie zmienić architekturę współczesnej światowej wymiany gospodarczej. Z uwagi na rolę i znaczenie w tej wymianie stron przyszłego porozumienia w sprawie strefy wolnego handlu: Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych wynegocjowane przez nie reguły liberalizacji mogą w zasadniczy sposób zmieniać dotychczasowy, uniwersalny porządek w tym obszarze, funkcjonujący w ramach WTO. Uwzględniając fakt rosnącej liczby porozumień, powołujących do życia odrębne strefy wolnego handlu, teza o rosnącej – w konsekwencji tego zjawiska – fragmentaryzacji globalnej wymiany handlowej zdaje się mieć praktyczne potwierdzenie. Jednocześnie powstające strefy zliberalizowanej wymiany gospodarczej przynoszą korzyści nie tylko ich bezpośrednim uczestnikom. O tym, jakie będą rozmiary tych korzyści, będzie m.in. decydował bilans efektów przesunięcia i kreacji handlu. Jednocześnie o tym, jakie będą też koszty poszczególnych podmiotów światowej wymiany gospodarczej, zadecyduje w zasadniczym stopniu zdolność ich gospodarek narodowych do adekwatnego sprostania powstającym wyzwaniom. Z praktyki wiadomo, że w tej mierze najlepiej sobie radzą kraje rozwinięte i ich koncerty o globalnym zasięgu działań. W tym kręgu powstają nowe reguły globalnej wymiany gospodarczej i w nim koncentrują się pozytywne efekty zachodzących w tej wymianie zmian. Wprawdzie podejmowane są próby uczynienia z krajów rozwijających się beneficjentów działań liberalizujących handel światowy, w postaci chociażby „pakietu z Bali” w ramach WTO, jednakże pozytywny efekt tych działań jest dla nich w większym stopniu hipotetyczny niż realny.

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP – IS IT A LEVER TO CREATE FREE TRADE?

Summary

The Transatlantic Trade and Investment Partnership is a proposal that can completely change the contemporary structure of global trade relations. Due to the role and importance of the economic exchange between the parties to the future free trade agreement: the European Union and the United States, the rules of liberalisation negotiated by them can change the present, universal order within the WTO system. Having taken into consideration the increasing number of agreements that create new free trade areas, one can say that the thesis that, as a result of that phenomenon, there is an increasing fragmentation of global trade seems to be confirmed in practice. What the benefits are going to be will depend on the balance of trade changes and development. At the same time, what the costs are going to be for particular parties to the global economic exchange will mainly depend on their national economies' ability to meet challenges adequately. It is well known that developed countries and their multinational companies cope with such conditions best. New rules of global economic exchange are created and the positive effects of these changes in that exchange concentrate in this area. Although there are attempts to make developing countries beneficiaries of the world trade liberalisation, e.g. the Bali Package within the WTO, the positive effect of these initiatives is more hypothetical than real for them.

ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ И ИНВЕСТИЦИИ – ДВИГАТЕЛЬ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ?

Резюме

Трансатлантическое партнёрство в области торговли и инвестиций является проектом, который может существенно изменить структуру современного международного экономического обмена. С точки зрения роли и значения в этом обмене сторон будущего соглашения относительно зоны свободной торговли – Европейского Союза и Соединённых Штатов – принятые ими правила либерализации могут принципиальным образом изменить

прежний универсальный порядок в этой области, который функционирует в рамках ВТО. Учитывая факт растущего количества соглашений, ведущих к образованию отдельных зон свободной торговли, тезис о растущей – как следствие этого явления – фрагментации глобального торгового обмена, имеет все основания для подтверждения на практике. Одновременно появляющиеся зоны либерализованного экономического обмена приносят выгоду не только их непосредственным участникам. О том, каковым окажется объём этой выгоды, будет, в частности, решать баланс результатов смещений и создания торговли. Одновременно о том, каковы будут также издержки отдельных субъектов мирового экономического обмена, в значительной степени решит способность их национальных экономик адекватно воспринимать новые вызовы. Известно из практики, что в этом отношении лучше всего справляются развитые страны и их концерны с глобальным охватом деятельности. В этой сфере создаются новые принципы глобального экономического обмена, и именно в ней концентрируются положительные результаты происходящих с этим обменом изменений. Правду говоря, принимаются попытки сделать из развивающихся стран бенефициаров действий по либерализации мировой торговли, хотя бы в виде „пакета из Бали» в рамках ВТО, однако положительный результат этих действий для них является в большей степени предположительным, чем имеющим место в действительности.