

Elżbieta Czarny
Jerzy Menkes

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Katarzyna Śledziewska
Uniwersytet Warszawski

Umowa o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską jako narzędzie międzynarodowej współpracy gospodarczej

W poniższym opracowaniu zanalizowano Umowę o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską, przedstawiając jej specyfikę wynikającą z cech zawierających ją partnerów (z których jeden – UE – jest partnerem zbiorowym). Zbadano potencjały gospodarcze obu stron umowy i ich pozycję w międzynarodowym handlu dobrami i usługami. Punktem odniesienia uczyniono gospodarkę światową oraz grupę BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny). Zanalizowano również związki handlowe UE i USA. Badanie obejmuje lata 1995–2012. Autorzy dowodzą, że przez zjednoczenie sił UE i USA mogą wykorzystać swoje wspólne znaczenie ekonomiczne i wagę w światowym handlu do zwiększenia wpływu na globalny porządek gospodarczy. Uwolnienie handlu UE-USA oraz zawarcie porozumienia pozwalającego zintensyfikować handel usługami oraz przepływ FDI umożliwi obu partnerom zwiększenie przewagi nad państwami BRIC (przede wszystkim Chinami) i uniezależni ich gospodarki od ewentualnej niestabilności rynków wschodzących.

Transatlantic Trade and Investment Partnership between the United States and the European Union as an instrument of the international economic cooperation

In the paper we analyze the Trade and Investment Partnership between the United States and the European Union indicating its specific character. It comes with the parties' particular characteristics (i.a. one party to a contract, the EU, is a collective entity). We examine both parties to the agreement and their position in the international trade in goods and services. The point of reference is global economy and BRIC countries (Brazil, Russia, India, and China). We also examine the EU and the USA trade relations. The examination covers the years 1995–2012. We prove that the unification allows both the EU and the USA to take advantage of their significant role in the world trade to increase their impact on the global economic order. EU-US free trade and the agreement conclusion shall allow to intensify trade in services, and FDI flow shall allow to increase the advantage over BRIC countries (primarily China) and to make their economies independent from the instability of the emerging markets.

Keywords: economic integration, regionalism, transatlantic cooperation

Klasyfikacja JEL: F15

Wprowadzenie

Trwają negocjacje Umowy o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP), stanowiącej porozumienie typu RTA (Regional Trade Agreement). TTIP ma pogłębić relacje gospodarcze łączące dwie światowe potęgi będące stronami porozumienia. Alians ten dopełni istniejący od dziesięcioleci związek społeczno-polityczny i kontakty gospodarcze państw członkowskich Unii Europejskiej z USA. W przyszłej zinstytucjonalizowanej współpracy można widzieć wzmocnienie konstrukcji „mostu atlantyckiego”.

W tym opracowaniu autorzy analizują TTIP jako porozumienie należące do trzeciej fali integracji. Przedstawiają specyfikę potencjalnej umowy typu RTA zawieranej przez tych dwóch partnerów (z których jeden – UE – jest partnerem zbiorowym¹). Badają potencjały gospodarcze obu stron porozumienia i ich pozycję międzynarodową w handlu dobrami i usługami. Punktem odniesienia czynią gospodarkę światową oraz grupę BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny). Analizują również dotychczasowe związki handlowe UE i USA. Badanie obejmuje lata 1995–2012.

1. TTIP jako składnik współczesnych procesów integracyjnych

Dotychczasowy przebieg negocjacji związanych z TTIP dowodzi, że co do wartości merytorycznej umowy oraz położenia geograficznego partnerów będzie to względnie typowe porozumienie typu RTA należące do obecnej, trzeciej fali integracji². Jest tak, gdyż, po pierwsze, w trakcie obecnej fali integracji gospodarczej stosunkowo często zawierane są porozumienia o preferencjach handlowych z odległymi geograficznie partnerami. Trudno zatem mówić dziś o regionalnym (w sensie geograficznym) charakterze porozumień, chociaż podczas poprzednich fal integracji RTAs łączyły głównie państwa sąsiedzkie (jeszcze w 2006 r. 88% istniejących ugrupowań miało formę regionalną [Czarny, Menkes, Śledziwska,

¹ Jest to istotne m.in. z punktu widzenia konstrukcji prawnej umowy. TTIP zapowiada się jako tzw. umowa mieszana, tzn. taka umowa dwustronna, której stronami będą USA (jedna strona) i UE (druga) oraz państwa członkowskie UE; szerzej zob. [Craig, de Búrca, 1998, s. 116–119].

² Według Bhagawatiego [1999, s. 9 i nast.] powojenne procesy integracyjne dzielimy na trzy fale: 1948–1985, 1986–1995, 1996–do dziś.

2009)). Integracja międzyregionalna wynika m.in. z wyczerpywania się możliwości zawierania RTAs z państwami sąsiedzkimi z uwagi na ich udział w innych tego typu porozumieniach. Co więcej, znacznie obniżył się też względny koszt zawarcia umowy RTA z partnerem spoza regionu w porównaniu z kosztem porozumienia regionalnego. Innowacje w sferze przepływu informacji i komunikacji obniżyły koszty transakcyjne, czyniąc odległość mniej istotną. Dzięki ekspansji RTAs nastąpiła zmiana wzorca światowego handlu. W ostatnich dekadach wymiana towarowa rozwijała się głównie dzięki liberalizacji w ramach GATT/WTO³, tymczasem dziś połowę światowego handlu prowadzą państwa połączone porozumieniami typu RTA [Śledziwska, 2012, s. 109].

Po drugie, TTIP, jak większość współczesnych RTAs, jest porozumieniem dwustronnym⁴. Dzieje się tak dlatego, że trudno znaleźć grupę państw wolnych od wcześniejszych zobowiązań wynikających z udzielonych preferencji.

Po trzecie, obaj partnerzy negocjujący TTIP, podobnie jak inne państwa, uczestniczą w wielu porozumieniach typu RTA⁵. Do zawierania licznych porozumień tego typu może skłaniać spadek jednostkowych kosztów transakcyjnych ich zawierania, w miarę jak rośnie ich liczba (ze względu na standardową formę [Esteve-deordal, Suominen, 2009, s. 95]).

W TTIP, podobnie jak w wielu innych zawieranych obecnie porozumieniach typu RTA, uczestniczą partnerzy o podobnym poziomie rozwoju. Strony umowy nie są też zróżnicowane pod względem potencjałów gospodarczych.

Tym, co wyróżnia TTIP spośród licznych zawieranych obecnie RTA, są strony umowy – globalne potęgi polityczne i gospodarcze. Pogłębienie ich więzi gospodarczych zmieni zatem układ sił w całej gospodarce światowej.

2. Globalne znaczenie partnerstwa UE z USA

Analizę znaczenia TTIP warto poprzedzić krótką oceną roli, jaką UE i USA odgrywają w gospodarce i polityce światowej. Szczególnie uzasadnione pytanie dotyczy treści i stopnia zaawansowania integracji europejskiej w instytucjonalnej formule UE w perspektywie porównawczej. Warto się też zastanowić, czy UE można już uznać za swoiste „stany zjednoczone Europy” i z tej perspektywy zestawiać ją z USA. Wbrew zwyczajowi oceny wymaga poziom integracji osiągnięty w sferze Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa oraz pozycja UE jako

³ Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT)/Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization – WTO).

⁴ Międzyregionalne i dwustronne porozumienia typu RTA były zawierane również w czasie poprzednich fal integracji, jednak dopiero teraz stały się praktyką powszechną.

⁵ Średnio każdy członek WTO podpisał ponad 12 porozumień typu RTA [Mansfield, Milner, 2012, s. 12].

aktora w stosunkach międzynarodowych. Kolejne etapy integracji europejskiej miały doprowadzić, i doprowadziły, do integracji w formule Unii Europejskiej, instytucji niebędącej bynajmniej ostateczną, lecz przejściową na drodze do „przyszłej Europy”⁷, a zarazem nowego aktora na arenie międzynarodowej.

Integracja europejska napotykała zarówno bariery zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Za główną barierę zewnętrzną autorzy uważają działania ZSRR mające na celu powstrzymanie budowy jedności europejskiej i zmierzające do stworzenia wewnętrznych podziałów na zachodzie Europy. Zimnowojenne zagrożenia nie pozostawiały miejsca na alternatywną czy nawet subsydiarną współpracę w sferze bezpieczeństwa obok NATO. Z kolei do najważniejszych barier wewnętrznych zaliczają oni wstrzeźliwość państw uczestniczących w integracji wobec pogłębiania współpracy, powodowaną różnicami narodowych strategii w polityce zagranicznej i „(narodowej) racji stanu”. Na jednym końcu skali znajdowała się Francja, która w integracji europejskiej widziała m.in. instrument odbudowy własnej pozycji mocarstwowej i zapewnienia bezpieczeństwa, na drugim natomiast Wielka Brytania, niezdecydowana co do swego miejsca geopolitycznego, rozdarta między wyborem więzi z USA oraz z Europą. Pośrodku autorzy umieszczają Niemcy, dla których dobre relacje z USA były jedyną gwarancją przetrwania, realizm zmuszał je bowiem do rezygnacji z wiary w szybkie zjednoczenie w zamian za neutralność.

UE stała się rzeczywistym aktorem na arenie międzynarodowej⁸. Dziś nikt nie podważa europejskiej zdolności do tworzenia i wdrażania polityki zagranicznej i bezpieczeństwa⁹. Europa udowodniła zdolność do skutecznego funkcjonowania w sferze globalnych stosunków międzynarodowych, skłaniając Iran do wstępnej współpracy w obszarze reżimu nieprolifracji¹⁰, a także sformułowała i prowadziła politykę wobec arabskiej „wiosny ludów”, szczególnie w odniesieniu do Libii¹¹.

Przyczyn poprawy międzynarodowej pozycji Europy jest wiele. Z jednej strony, każdy członek ma świadomość efektu synergii, który sprawia, że rola i ranga Unii Europejskiej jako całości w stosunkach międzynarodowych przewyższa nie

⁶ Zob. Uroczysta Deklaracja ze Stuttgartu z 19 czerwca 1983 r. [Solemn Declaration on European Union, 1983; Jednolity Akt Europejski, 1986].

⁷ Zob. m.in.: [Preambuła Traktatu o Unii Europejskiej].

⁸ Henry Kissinger skomentował niegdyś krytycznie zdolność Europy do odgrywania roli w polityce zagranicznej i jej wygórowane aspiracje w tym względzie. W reakcji na zarzut, że USA nie uzgadniają polityki globalnej z Europą, odpowiedział on, że nie ma numeru telefonu „Pana Europa” („Who do I call if I want to call Europe?” i „Europe? Give me a name and a phone number!” [Wikipedia, 2014].

⁹ Aktualność i kontekst współczesny zob. np. [Sobczyk, 2012].

¹⁰ Ta ocena nie zależy od tego, czy należało skłaniać Iran do takiej współpracy i czy ta polityka przyniosła efekt w postaci rezygnacji przez niego z „opcji nuklearnej”, polegającej na traktowaniu broni jądrowej jako instrumentu agresywnej polityki zagranicznej, czy też właściwe były inne rozwiązania.

¹¹ Korzystanie przez UE z amerykańskiego potencjału wojskowego nie dowodzi jej słabości, gdyż istotą samodzielnej pozycji Europy nie jest powielanie potencjału USA, lecz subsydiarność i kompatybilność potencjałów obydwu partnerów.

tylko znaczenie każdego z należących do niej państw, lecz także ich zsumowane potencjały. Także w tym przypadku całość okazuje się większa niż suma części. Równocześnie rozpad systemu dwubiegunowego uczynił wymóg bezwzględnego podporządkowania się liderowi bloku (w tym przypadku USA jako przywódcy zachodniej hemisfery) zbędnym reliktem. W porządku wyłaniającym się w ostatniej dekadzie XX w., zarówno w wariacie jednobiegunowym, jak i zgodnie ze scenariuszem policentrycznym, potrzebny jest silny i stabilny podmiot regionalny, zdolny do działania w stosunkach uniwersalnych. Takim podmiotem stała się Unia Europejska.

Kontynuując tworzenie zjednoczonej Europy, Unia Europejska buduje obecnie nową przestrzeń gospodarczą i polityczną Atlantyck-Pacyfik. W procesie tym uczestniczą również Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA), Japonia, Korea, Australia i Nowa Zelandia. Zacieśniając więzi z Azją, UE nie tyle broni się przed konkurencją ze strony Chin, Indii i innych dynamicznie rosnących państw rozwijających się, ile dąży do urzeczywistnienia swojej wizji globalnej. Można w tym dostrzegać europejską wersję amerykańskiej (i – szerzej – wszystkich państw członkowskich NAFTA) reorientacji polityki w kierunku Azji, ale w poszerzonym składzie.

TTIP, mające na celu pogłębienie związków UE z USA, jest naturalnym uzupełnieniem porozumienia Atlantyck-Pacyfik, które istotnie zmieni światowy układ sił, stanowi bowiem kolejną radykalną zmianę kierunków polityki zarówno UE, jak i – przede wszystkim – USA, jako że zrównoważy potencjalną reorientację Stanów Zjednoczonych na Azję.

Ogólnosiątkowe znaczenie TTIP wynika ze specyfiki stron umowy oraz ich ambitnych planów dotyczących merytorycznej zawartości porozumienia. Ma ono znacznie wykraczać poza ramy strefy wolnego handlu (Free Trade Area – FTA), jaką TTIP zapewne będzie w rozumieniu WTO.

Umowy będące podstawą tworzenia FTA i CU (Customs Union) zawierają często rozszerzenie przedmiotu preferencji o wolny handel usługami, określane przez WTO mianem integracji ekonomicznej¹² (Economic Integration Agreement – EIA), zgodnie z artykułem V GATS. Ponieważ swobodny handel usługami wymaga m.in. obecności usługodawcy na rynku partnera oraz swobodnego przepływu nabywców i producentów usług, jego wprowadzenie oznacza głębsze powiązanie gospodarek niż to, jakie następuje dzięki wolnemu handlowi towarami.

Na szerszy niż FTA zakres przygotowywanego porozumienia UE-USA wskazuje również jego robocza nazwa: Transatlantic Trade and Investment Partnership.

¹² Stosowany w tym kontekście termin „integracja ekonomiczna” nie jest tożsamy np. z pełną integracją gospodarczą w rozumieniu Béli Balassy [Balassa, 1961, s. 198–215]. Pamiętajmy też, że liberalizacja handlu usługami nigdy nie jest jedynym składnikiem porozumienia typu RTA, lecz towarzyszy jej liberalizacja wymiany towarowej w ramach strefy wolnego handlu (FTA) albo unii celnej (CU).

Także wnioskowanie na podstawie poczynionych już uzgodnień dotyczących regulacji FTA między UE i Kanadą oraz wybranych innych umów o preferencjach gospodarczych zawartych przez UE i USA pokazuje, że obejmie ona nie tylko zasady liberalizacji wymiany towarowej. Oprócz redukcji cel zajmie się ona także takimi sprawami, jak: likwidacja pozataryfowych barier handlowych, swoboda handlu usługami oraz zasady reżimu inwestycji zagranicznych, realizacja zamówień publicznych i ochrona praw własności intelektualnej, a także sposoby rozstrzygania sporów¹³. TTIP stanie się zapewne wzorcem dla następnych umów RTA (szczególnie w odniesieniu do standardów technicznych dotyczących produktów). Może też istotnie wpłynąć na dalsze losy wielostronnych negocjacji liberalizacyjnych w ramach WTO, dając albo gotowe rozwiązania, albo przynajmniej zaczyn do dyskusji.

Nie można również lekceważyć defensywnego wymiaru dążenia UE do pogłębienia więzi z USA. Unia Europejska i, szerzej, Europa muszą się obawiać konsekwencji ewentualnego trwałego zwrotu USA w stronę regionu Pacyfiku i radykalnego zmniejszenia amerykańskiej obecności w Europie. Taka zmiana priorytetów oznacza przede wszystkim powstanie w Europie pustki bezpieczeństwa, szczególnie groźnej w obliczu powrotu Rosji do agresywnej i ekspansyjnej polityki dawnego ZSRR¹⁴. Nie mogąc powstrzymać wzrostu znaczenia Azji w polityce USA, UE dąży do odsunięcia groźby nierównowagi i przewagi znaczenia Azji. Ta polityka UE, choć defensywna, nie jest reaktywna. UE wykazała w działaniach na rzecz umowy z USA doskonałe wyczucie czasu. Wydaje się, że żaden wcześniejszy prezydent USA nie był tak proeuropejski w postrzeganiu polityki i samego siebie, jak Barack Obama.

Negocjacje TTIP trwają. W listopadzie 2013 r. dyskutowano o liberalizacji handlu usługami, energią oraz surowcami naturalnymi oraz o ochronie inwestycji. Była to druga runda rokowań, która odbyła się z miesięcznym opóźnieniem spowodowanym fiskalnym paraliżem administracji publicznej USA. To pokazuje wrażliwość negocjacji na wewnętrzne problemy stron. Równocześnie jednak

¹³ W marcu br. Niemcy zmieniły stanowisko w kwestii objęcia porozumieniem arbitrażu inwestycyjnego, czego efektem może być ograniczenie zakresu przedmiotowego umowy, co jest przejawem dalszych obaw państw członkowskich co do kształtu TTIP. Ta zmiana nastąpiła po francuskich wypowiedziach na temat ochrony kultury, brytyjskich o ochronie sektora finansowego i zastrzeżeniach zgłoszonych przez wiele instytucji (podmiotów) co do ochrony środowiska i bezpieczeństwa żywnościowego. W UE obserwuje się zatem rosnącą powściągliwość wobec tej umowy [szerzej: Karadelis, 2014; European Parliament, 2013].

¹⁴ Rosja lekceważy prawo i zobowiązania prawnomiędzynarodowe, podobnie jak to czynił Związek Radziecki, jednak jej polityka, inaczej niż polityka ZSRR w przeważającym okresie jego trwania, jest nieprzewidywalna i racjonalna. Porządek międzynarodowy, którego uczestnikiem był ZSRR, charakteryzowało minimum bezpieczeństwa i maksimum stabilności. Obecnie relatywny wzrost bezpieczeństwa zostaje okupiony drastycznym obniżeniem stabilności, którego przyczyną Rosja współtworzy.

okazało się, że pogorszenie stosunków dwustronnych USA-Niemcy w konsekwencji afery podsłuchowej nie wpłynęło na terminarz negocjacji.

20 grudnia 2013 r. w Waszyngtonie zakończyła się trzecia runda negocjacji Umowy o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską¹⁵. Kontynuowano dyskusję na temat oczekiwań stron co do dostępu do rynków usług (m.in. finansowych) oraz systemów wzajemnej ochrony inwestycji. Analizowano amerykański model dwustronnej umowy o wzajemnej ochronie inwestycji¹⁶ (Bilateral Investment Treaty – BIT), zastosowany w umowie konstytuującej NAFTA, oraz doświadczenia związane z mechanizmem rozwiązywania sporów w jego ramach¹⁷. Badano także problemy regulacyjne, w tym unijny model technicznych barier w handlu. W tym kontekście obie strony ponownie uznały za konieczne dalsze rozmowy na tematy szczegółowe. Chodzi o obszary, w których zarówno UE, jak i USA chcą konsolidować regulacje prawne. Nastąpił postęp w rozmowach na temat sektora motoryzacyjnego. Kwestiami spornymi okazały się, za sprawą UE, równy dostęp firm europejskich do zamówień publicznych w poszczególnych stanach USA, a za sprawą USA – regulacje dotyczące rolnictwa. W przypadku ostatniej z wymienionych kwestii rozbieżności wynikają przede wszystkim z różnego charakteru produkcji rolnej w UE i USA oraz odmiennego podejścia partnerów do produktów zmodyfikowanych genetycznie (Genetically Modified Organisms – GMO). Na rok 2014 zaplanowano kolejnych pięć rund negocjacyjnych i zawarcie umowy.

3. Unia Europejska i Stany Zjednoczone w gospodarce światowej

W 1995 r. USA i UE¹⁸ wytwarzały łącznie prawie 60% światowego PKB (w wielkościach realnych). Ich eksport (w przypadku UE eksport zewnętrzny)¹⁹ przekraczał 25% eksportu globalnego (zob. tab. 1 i 2). Jednak na początku drugiej dekady XXI w. pozycja obu partnerów w gospodarce światowej jest znacznie gorsza niż w końcu XX w. Przyczyną stał się m.in. globalny kryzys gospodarczy rozpoczęty jesienią 2008 r., który doprowadził do spadku ich aktywności gospodarczej ze względu m.in. na bezprecedensowe załamanie handlu międzynarodowego [szerzej zob. Czarny, Śledziwska, 2012, s. 34–38] oraz dynamiczny wzrost niektórych

¹⁵ Szerzej zob. [Deutsche Welle, 2013].

¹⁶ Wobec braku regulacji o charakterze powszechnym, kwestię ochrony inwestycji regulują umowy dwustronne (BIT) [szerzej: Czarny, Menkes, 2008].

¹⁷ W kwestii ISDS (Investor-State Dispute Settlement) stanowisko UE podlega ciągłym zmianom.

¹⁸ UE badamy zgodnie z jej składem członkowskim w poszczególnych latach, a zatem w badaniu obejmującym lata 1995–2012 następują zmiany liczby jej członków w związku z kolejnymi akcesjami.

¹⁹ Ponieważ badamy pozycję gospodarczą UE jako całości, pomijamy handel dobrami między jej państwami członkowskimi. Dane dotyczące unijnego eksportu dóbr (tab. 2, rys. 2) dotyczą wyłącznie eksportu do krajów trzecich.

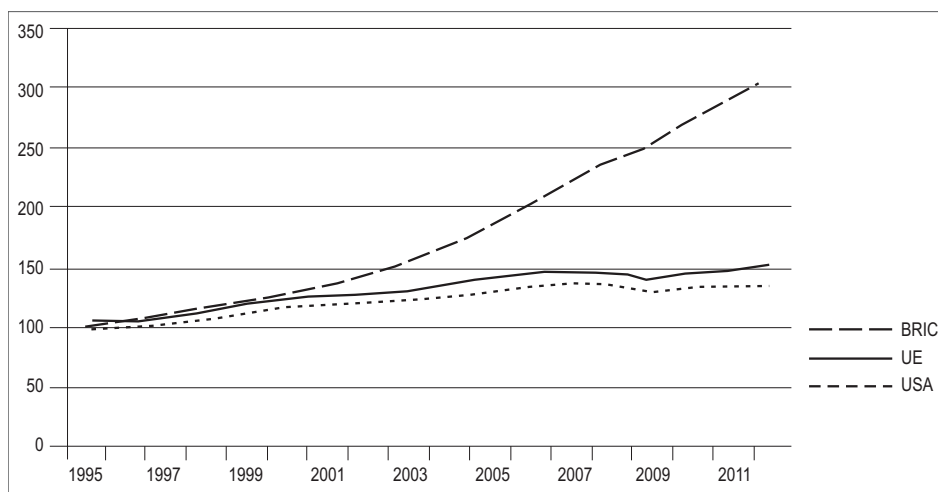
państw słabiej rozwiniętych z Chinami na czele. W 2012 r. łączny udział UE i USA w światowym PKB był o 7 punktów procentowych (p.p.) mniejszy niż w 1995 r. i wynosił 52,3%. Z kolei eksport obu partnerów przekraczał 20% eksportu światowego. Względny spadek ich udziału w światowym PKB był jednak prawie dwa razy mniejszy niż spadek udziału w globalnym eksporcie (odpowiednio 13,4% i 26%).

Tabela 1. Zmiany wartości realnego PKB USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym PKB w latach 1995 i 2012

	PKB realne (w bln USD)			Udziały w PKB światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2012	2012 jako wielokrot- ność 1995	1995	2012	zmiana
BRIC	2,6	8,1	3,1	7,8	15,0	7,2
UE	10,9	14,6	1,3	32,3	27,1	-5,2
USA	9,1	13,6	1,5	27,0	25,2	-1,8

Źródło: [UNCTAD, 2014].

Zarówno na początku, jak i na końcu badanego okresu UE miała jednak większą gospodarkę niż USA (odpowiednio: w 1995 r. 10,9 bln USD i 9,1 bln USD; w 2012 r. 14,6 bln USD i 13,6 bln USD). Warto jednak pamiętać, że do wzrostu PKB UE przyczyniły się również akcesje, jakie nastąpiły w badanym okresie.



Rysunek 1. Wzrost realnego PKB (1995 = 100) USA, UE i BRIC

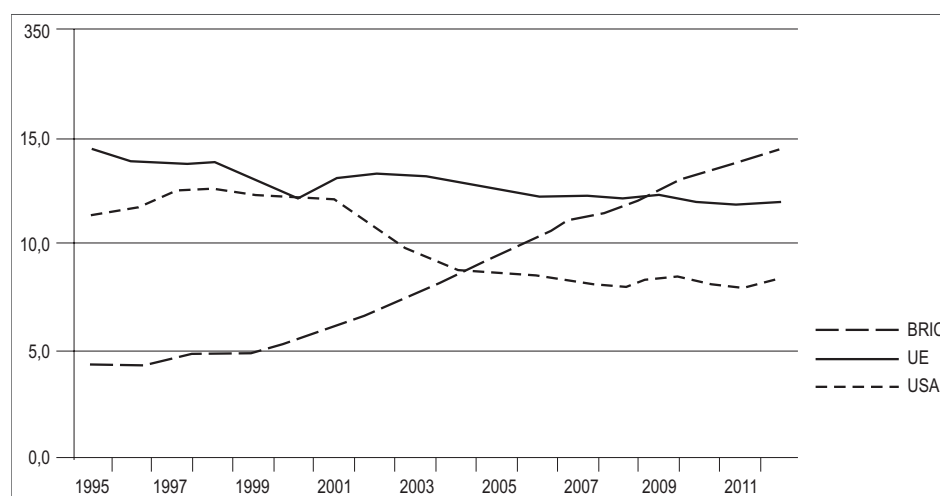
Źródło: [UNCTAD, 2014].

Miejsce UE i USA w światowym PKB i eksporcie z połowy ostatniej dekady XX w. zajmują na początku XXI w. państwa o względnie niskim poziomie rozwoju należące do grupy BRIC. Właśnie grupa BRIC, a zwłaszcza jej gospodarczy lider, czyli Chiny²⁰, przejmując udziały UE i USA w gospodarce światowej. Łącznemu spadkowi udziału realnego PKB UE i USA o 7 p.p. towarzyszył w badanym okresie wzrost udziału analogicznego PKB państw BRIC o 7,2 p.p. (tab. 1). Taki awans BRIC spowodowała duża (zwłaszcza w porównaniu z UE i USA) dynamika wzrostu ich produktu krajowego (rys. 1), który w latach 1995–2012 potroił się.

Tabela 2. Zmiany wartości eksportu dóbr USA, UE (eksport zewnętrzny) i BRIC oraz ich udziałów w światowym eksporcie w latach 1995–2012

	PKB realne (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2012	2012 jako wielokrotność 1995	1995	2012	zmiana
BRIC	0,2	2,6	13,0	4,4	14,1	9,6
UE	2,1	2,8	2,7	14,3	12,0	-2,2
USA	0,6	1,5	2,5	11,4	8,4	-3,0

Źródło: [UNCTAD, 2014].



Rysunek 2. Udziały USA, UE (eksport zewnętrzny) i BRIC w światowym eksporcie dóbr w latach 1995–2012 (w %)

Źródło: [UNCTAD, 2014].

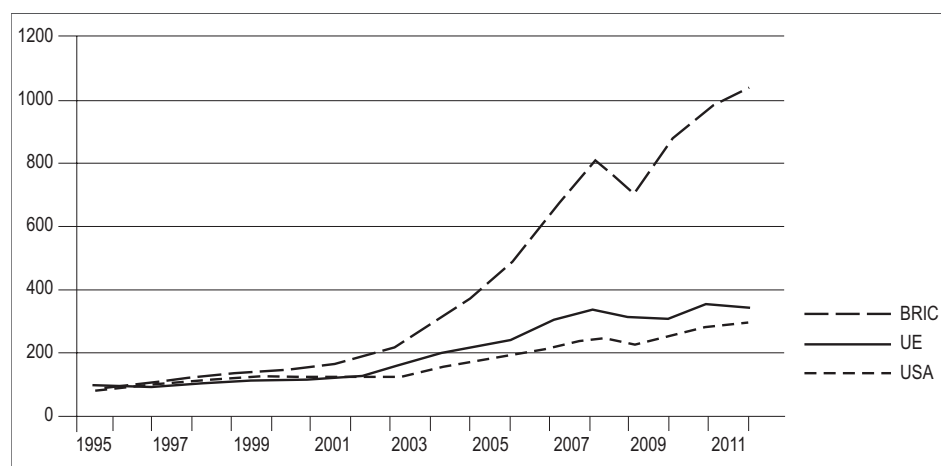
²⁰ W grupie BRIC dominują Chiny, wykazujące obecnie tendencję do spadku tempa i wzrostu. Pamiętajmy jednak, że należy do niej także Rosja o gospodarce zależnej od sektora paliwowo-energetycznego (swoista monokultura) oraz Brazylia, którą trudno uznać za potęgę gospodarczą.

Jeśli chodzi o eksport, poprawa względnej i bezwzględnej pozycji BRIC jest jeszcze większa. Właśnie w tym aspekcie współpracy gospodarczej widoczne są szczególnie duże straty UE i USA, które zmniejszyły ich łączny udział w światowym eksporcie o 5,2 p.p. Z kolei państwa BRIC zwiększyły go aż o 9,6 p.p., notując przy tym trzynastokrotny wzrost wartości eksportu (zob. tab. 2 i rys. 2).

Tabela 3. Zmiany wartości eksportu usług USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym eksporcie w latach 1995–2012

	PKB realne (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2012	2012 jako wielokrotność 1995	1995	2012	zmiana
BRIC	0,04	0,43	10,1	3,5	9,8	6,2
UE	0,55	1,85	3,4	44,9	41,7	-3,2
USA	0,22	0,64	2,9	1,79	14,5	-3,5

Źródło: [UNCTAD, 2014].



Rysunek 3. Zmiany eksportu usług (1995 = 100) USA, UE i BRIC

Źródło: [UNCTAD, 2014].

Podobna tendencja jak w przypadku eksportu towarów rysuje się również w eksporcie usług²¹ (tab. 3 i rys. 3). W latach 1995–2012 UE i USA zmniejszyły zsumowany udział w światowym eksporcie usług o 6,7 p.p. W tym samym czasie

²¹ Tym razem, ze względu na brak zdezagregowanych danych, autorzy piszą o całkowitym eksporcie usług. Oznacza to, że duży udział UE w ich eksporcie wynika m.in. z dużej intensywności handlu wewnątrz UE.

udział w nim BRIC wzrósł o 6,2 p.p. Ponownie widać duży, dziesięciokrotny wzrost wartości eksportu usług z państw BRIC.

Jednak w przypadku eksportu usług państwa BRIC oraz UE i USA nadal dzieli przepaść (tym razem – inaczej niż w przypadku wymiany towarowej – decyduje o niej również intensywny handel usługami wewnątrz UE). W 1995 r. UE i USA dostarczały łącznie aż 62,8% światowego eksportu usług (ich udział był zatem prawie 2,5 raza większy niż w eksporcie dóbr). W 2012 r., chociaż udział ten spadł do 56,2%, stał się 2,75 raza większy niż w eksporcie dóbr. Tymczasem państwa BRIC, mimo 2,8-krotnego wzrostu udziału eksportu ich usług w eksporcie globalnym, nadal dostarczają mniej niż 10% ogółu usług handlowych²² na świecie.

4. Główne przyczyny podjęcia negocjacji TTIP

W ujęciu geopolitycznym TTIP pozwoli UE i USA utrzymać dominującą pozycję w gospodarce światowej. W obliczu zmiany układu sił gospodarczych i rosnącego znaczenia regionu Azja-Pacyfik możliwości samodzielnego ustanawiania przez UE i USA reguł światowych ulegają ograniczeniu. Tylko zjednoczenie sił UE i USA może im pozwolić na wykorzystanie ich potencjałów gospodarczych i udziałów w światowej współpracy gospodarczej do zwiększenia wpływu na globalny porządek ekonomiczny.

Wejście w życie umowy o preferencjach gospodarczych UE-USA wpłynie także na negocjacje wielostronne w ramach WTO. TTIP może skłonić państwa blokujące obecną rundę rokowań WTO do zwiększenia skłonności do współpracy. Na rzecz tego domniemania przemawiają np. decyzje Szczytu Davos ze stycznia 2014 r. o wznowieniu negocjacji w sprawie liberalizacji handlu usługami i towarami prośrodowiskowymi, które – objęte mandatem Doha – utknęły w sporach o zakres przedmiotowy. W przeciwnym razie realna może się stać groźba spadku znaczenia tych negocjacji i zastąpienia ich umowami typu RTA. Byłoby to niekorzystne dla gospodarki światowej. Nie tylko zostałby zahamowany proces tworzenia ogólnoświatowego systemu gospodarczego opartego na zasadzie niedyskryminacji, lecz mógłby on zostać zastąpiony zbiorem nieprzejrzystych dwu- i wielostronnych porozumień typu RTA²³.

Pod względem gospodarczym UE i USA tracą na znaczeniu, jeśli bierze się pod uwagę wyłącznie dane makroekonomiczne. W takiej klasyfikacji zyskują państwa BRIC. Jednak rozwoju BRIC nie należy postrzegać wyłącznie przez pryzmat

²² Żeby podkreślić, że nie wszystkie usługi są przedmiotem wymiany międzynarodowej, autorzy piszą o usługach handlowych (stanowiących przedmiot handlu międzynarodowego).

²³ Umowy z okresu międzywojnia były protekcjonistyczne i dyskryminacyjne. Więcej na temat historii porozumień o preferencjach zob. [Czarny, 2013].

utrąty pozycji przez UE i USA, lecz przede wszystkim jako pewne ograniczenie nierównowagi na świecie. Zmniejsza się przewaga UE i USA nad resztą świata, co może służyć lepszej ochronie równowagi globalnej przed turbulencjami (np. brak dominujących w skali świata gospodarek narodowych może ułatwić pokonywanie międzynarodowych kryzysów gospodarczych zgodnie z teorią lokomotywy).

W odpowiedzi jednak na wzrost konkurencji na świecie, na pojawienie się nowych pretendentów do przywództwa globalnego, UE nie tylko się poszerza i buduje więzi z małymi państwami (np. AKP), lecz także, a może przede wszystkim, po nawiązaniu nowej (pod względem ilościowym i jakościowym) współpracy z Japonią i Koreą Południową formułuje i wdraża całościową politykę wobec Azji. Przez wiele lat państwa Europy Zachodniej uczestniczące w integracji europejskiej uznawały Azję za obszar ważny z punktu widzenia globalnej równowagi sił, a zarazem znajdujący się w strefie wyłącznej odpowiedzialności USA. Europa, niezdolna do zapewnienia temu regionowi bezpieczeństwa, nie prowadziła działań stwarzających pozory równoważenia obecności Stanów Zjednoczonych. Nie dążyła też do osłabienia więzi tego regionu z USA, gdyż mogłoby to zagrozić jego bezpieczeństwu, a w konsekwencji zachwiać równowagą globalną. Ostatecznym skutkiem byłoby w takim przypadku obniżenie poziomu bezpieczeństwa Europy. W sferze gospodarczej UE i jej państwa członkowskie postrzegały w wielu państwach Azji ekonomicznych imitatorów, czerpiących jednostronne korzyści ze współpracy gospodarczej z gospodarkami rynkowymi państw europejskich.

Zmiany, do których należy wzrost wkładu własnego państw Azji w zapewnienie sobie bezpieczeństwa, ich udział w odpowiedzialnej, międzynarodowej współpracy politycznej w instytucjach globalnych oraz przeobrażenie tamtejszych modeli rozwoju gospodarczego oraz społecznego spowodowały, że – z jednej strony – UE zaczęła dostrzegać możliwości tworzenia sieci powiązań z państwami Azji. Z drugiej strony, państwa te dostrzegły i doceniły UE nie tylko jako rynek zbytu wyrobów finalnych, lecz również jako dogodne miejsce inwestycji, a także jako partnera w kontaktach społecznych i kulturalnych oraz we współpracy politycznej zarówno w układzie światowym, jak i (azjatyckim) regionalnym.

Jednak TTIP stanowi nie tylko konsekwencję współpracy politycznej UE i USA. Chęć zawarcia porozumienia nie wynika również wyłącznie z dążenia do przeciwdziałania utracie międzynarodowej pozycji UE i USA. Jest to bowiem skutek dotychczasowej intensywnej współpracy gospodarczej obu partnerów. I tak, wymiana towarowa UE z USA w badanym okresie rośnie. W 2012 r. eksport z UE do USA wyniósł 0,38 bln USD, a z USA do UE 0,27 bln USD (w 1995 r. było to – odpowiednio – 0,14 i 0,13 bln USD – tab. 4). Obaj partnerzy należą do swoich największych partnerów handlowych. Podobnie jest w handlu usługami i w przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (wartość inwestycji USA w UE jest obec-

nie trzykrotnie większa niż w całej Azji, a wartość inwestycji UE w USA – około 8 razy większa niż w Indiach i Chinach).

USA są dla UE największym rynkiem zbytu towarów (17,3% eksportu zewnętrznego UE). Wyprzedzają przy tym Szwajcarię, Chiny, Rosję i Turcję. Zajmują trzecie miejsce pod względem importu do UE, za Chinami i Rosją, a przed Norwegią i Szwajcarią.

Jednak zależność handlowa między USA i UE maleje w czasie. Udział USA w eksporcie EU spadł w badanym okresie o 1,7 p.p., a udział UE w eksporcie USA zanotował wówczas spadek aż o 4,6 p.p. (tab. 4).

Tabela 4. Wartości i udziały eksportu do USA i UE w eksporcie USA i eksporcie zewnętrznym UE w latach 1995–2012

	Eksport (w bln USD)			Udziały w eksporcie reportera (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2012	2012 jako wielokrotność 1995	1995	2012	zmiana
UE-USA	0,14	0,38	2,7	19,0	17,3	-1,7
USA-UE	0,13	0,27	2,1	21,8	17,2	-4,6

Źródło: [UNCTAD, 2014].

Podsumowanie

Od lat zmniejsza się dystans między tzw. gospodarkami wschodzącymi (w tym gospodarkami państw grupy BRIC) a rozwiniętymi (m.in. UE, USA). Zdaniem Komisji Europejskiej²⁴, do 2015 r. 90% światowego wzrostu ma powstawać poza UE. Ta sama prognoza wskazuje, że jedna trzecia tego wzrostu przypadnie na Chiny. Szybkie tempo wzrostu gospodarczego zanotują też inne państwa Azji Wschodniej i Południowej. Z kolei do 2030 r. w krajach rozwijających się i krajach o gospodarkach wschodzących zostanie najpewniej wytworzone prawie 60% światowego PKB.

W ujęciu geopolitycznym porozumienie handlowe pozwoli utrzymać UE i USA stery zarządzania gospodarczego w wymiarze globalnym. Wobec zmiany układu sił gospodarczych i przesunięcia ich w kierunku regionu Azja-Pacyfik możliwości samodzielnego ustanawiania reguł światowych będą ulegały ograniczeniu.

Przez zjednoczenie sił UE i USA mogą wykorzystać swoje wspólne znaczenie ekonomiczne i wagę w światowym handlu do zwiększenia wpływu na globalny

²⁴ Zob. [SWD, 2013].

porządek gospodarczy. Uwolnienie handlu UE-USA oraz zawarcie porozumienia pozwalającego zintensyfikować handel usługami oraz przepływ FDI pozwoliłyby na zwiększenie przewagi obu partnerów w stosunku do państw BRIC, przede wszystkim Chin, i uniezależniłyby gospodarki UE i USA od możliwej niestabilności rynków wschodzących, w tym rynków państw członkowskich grupy BRIC.

Biorąc pod uwagę silną pozycję USA w NAFTA, autorzy przewidują, że umowa o FTA między UE i USA będzie początkiem intensywnej współpracy gospodarczej UE-NAFTA i tworzenia wspólnej przestrzeni gospodarczej. Prawdopodobieństwo takiego scenariusza zwiększa istnienie porozumienia o FTA zawartego przez UE z Meksykiem oraz uzgodniona umowa o FTA z Kanadą. Intensyfikacja współpracy UE-NAFTA sprzyjałaby ożywieniu gospodarek obu (zbiorowych) partnerów i poprawie ich pozycji w gospodarce światowej.

Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01488.

Bibliografia

- Balassa B., 1961, *Economies of Scale in the European Common Market*, *Economia Internazionale*, vol. 14, no. 2.
- Bhagwati J., 1999, *Regionalism and Multilateralism. An Overview*, [w:] *Trading Blocks. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, ed. J. Bhagwati, The MIT Press, Cambridge MA.
- Craig P., de Búrca G., 1998, *EU Law. Text, cases and materials*, New York.
- Czarny E., 2013, *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Czarny E., Menkes J., 2008, *Napływ kapitału bezpośredniego a system polityczno-gospodarczy w krajach słabo rozwiniętych*, *Myśl Ekonomiczna i Prawna*, nr 2.
- Czarny E., Menkes J., Śledziwska K., 2009, *Regionalizacja a liberalizacja handlu międzynarodowego – analiza empiryczna*, [w:] *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, *Zeszyty Naukowe* nr 126, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Czarny E., Śledziwska K., 2012, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa.
- Deutsche Welle, 2013, *NSA affair could block EU-US free trade talks*, DW 29.10.2013, <http://www.dw.de/nsa-affair-could-block-eu-us-free-trade-talks/a-17188736> [dostęp: 14.03.2014].
- Estevadeordal A., Suominen K., 2009, *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalising World*, Oxford University Press, Oxford–New York.
- European Parliament, 2013, *Directorate-General for Internal Policies, Legal Implication of TTIP for the Acquis Communautaire in ENVI Relevant Sectors. Study*, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507492/IPOL-ENVI_ET\(2013\)507492_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2013/507492/IPOL-ENVI_ET(2013)507492_EN.pdf) [dostęp: 23.03.2014].
- Jednolity Akt Europejski, 1986, http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_singleact_pl.htm [dostęp: 15.03.2014].

- Karadelis K., 2014, *Germany shuns arbitration in EU-US treaty*, <http://globalarbitrationreview.com/news/article/32512/germany-shuns-arbitration-eu-us-treaty/> [dostęp: 23.03.2014].
- Mansfield E. D., Milner H. V., 2012, *Votes, Vetoes and the Political Economy of International Trade Agreements*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Preambuła Traktatu o Unii Europejskiej, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:326:0013:0046:PL:PDF> [dostęp: 15.03.2014].
- Sobczyk M., 2012, *Europe Still Seeks Voice, Kissinger Says*, *The Wall Street Journal*, no. 27, <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304830704577492901066964924> [dostęp: 16.03.2014].
- Solemn Declaration on European Union. European Council, Stuttgart 19 June 1983. Bulletin of the European Communities, no. 6/1983, pp. 24–29; <http://aei.pitt.edu/1788/> [dostęp: 15.03.2014].
- SWD, 2013, Commission Staff Working Document Executive Summary Of The Impact Assessment On The Future Of The Eu-US Trade Relations. Accompanying the document: Recommendation for a Council Decision authorising the opening of negotiations on a comprehensive trade and investment agreement, called the Transatlantic Trade and Investment Partnership, between the European Union and the United States of America. SWD (2013) 69, final, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150760.pdf [dostęp 15.03.2014].
- Śledziwska K., 2012, *Regionalizm handlowy w XXI w. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- UNCTAD, 2014, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp: 01.02.2014].
- Wikipedia, 2014, http://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Henry_Kissinger [dostęp: 15.03.2014].