

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Uniwersytet Łódzki

Porównanie zmian zachodzących w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych na początku XXI wieku

Celem artykułu jest zwięzła prezentacja zmian w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, prowadzących do podjęcia wspólnych bilateralnych rozmów liberalizujących wymianę handlową. Podstawową metodą badawczą jest krytyczna analiza literatury przedmiotu i analiza dokumentów źródłowych. W artykule przedstawiono najważniejsze przyczyny ewolucji polityki handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych oraz ewolucję podejścia od stosowania rozwiązań wielostronnych do bilateralnych, których kulminacją stały się rozmowy o Transatlantyckim Partnerstwie w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP). Mimo różnic w stosunku do wcześniejszej polityki handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, obecne podejście jest zbliżone.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, Unia Europejska, Stany Zjednoczone, TTIP

Klasyfikacja JEL: F13, F15, F42, F60

Commercial policy of the European Union and the United States at the beginning of the XXI century: A comparison

The aim of the article is to concisely present changes in the trade policy of the European Union and the United States leading to joint bilateral negotiations to liberalize trade. The basic research methods applied included a critical analysis of the literature and an analysis of source documents. The article describes the evolution of trade policy of the European Union and the United States from multilateralism to bilateralism and its major causes, as well as its culmination point – the negotiations of the Transatlantic Partnership in Trade and Investment (TTIP). Despite the differences in the past, commercial policies of the European Union and the United States are currently quite similar.

Keywords: commercial policy, European Union, United States, TTIP

JEL classification: F13, F15, F42, F60

Wprowadzenie

Zmiany wprowadzane w ostatnich latach w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych są odpowiedzią na rozwój gospodarki światowej. Nowe, szybko rozwijające się gospodarki zagroziły dominującej pozycji USA i UE w handlu światowym. Jednocześnie niemożność zawarcia nowego porozumienia w ramach Światowej Organizacji Handlu doprowadziła do zmiany w podejściu do rozwiązań handlowych – nakłady skierowane na realizację umów wielostronnych zostały przeniesione na umowy bilateralne. W efekcie podstawą polityki handlowej Unii i Stanów Zjednoczonych stały się dwustronne porozumienia handlowe. Wobec zachodzących zmian podjęto także wysiłki na rzecz podpisania umowy handlowej, która połączy UE i USA – Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Jakie przesłanki stoją za zmianami w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych? Czy zmiany te przekreśliły podejście multilateralne w kształtowaniu wymiany handlowej? Celem artykułu jest wskazanie najważniejszych czynników związanych z prowadzeniem dwu- i wielostronnej polityki handlowej oraz ewolucja podejścia do obu jej rodzajów w UE i USA. Wykorzystana została metoda analizy krytycznej literatury przedmiotu oraz analiza dokumentów źródłowych.

1. Polityka handlowa Unii Europejskiej – ewolucja i cele

Polityka handlowa stanowi jedną z podstaw powstania Unii Europejskiej. Państwa członkowskie, tworząc unię celną, zrezygnowały z autonomicznej polityki handlowej na rzecz „wspólnotowej”, której główną cechą stał się kompromis.

U fundamentów polityki handlowej Unii Europejskiej leży przywiązanie do zasad zawartych w Układzie Ogólnym w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), a potem WTO. Sama Wspólnota, choć powstawała na zasadzie wyjątku od klauzuli KNU na podstawie art. XXIV GATT, przez wiele lat opierała swoją politykę handlową na rozwiązaniach multilateralnych. Do lat dziewięćdziesiątych XX w. podejście to było bardzo skuteczne. W kolejnych rundach negocjacyjnych GATT państwom członkowskim udawało się osiągać zakładane cele dzięki stosowaniu rozwiązań coraz bardziej liberalizujących handel w skali globalnej. Był to jednak okres, w którym piętnaście europejskich krajów (UE-15) odpowiadało za ponad 15% importu i eksportu światowego [WTO, 2016].

W kolejnych latach udział ten stopniowo malał na rzecz krajów rozwijających się, w tym przede wszystkim Chin. Ten niekorzystny trend zbiegł się z gwałtow-

nym rozwojem gospodarki światowej, co oznaczało, że Europa zostaje w tyle, a jej potencjał w związku z zachodzącymi procesami globalizacyjnymi nie jest w pełni wykorzystywany. Zmiany te następowały dość dynamicznie, co obrazują dane z tabeli 1 – udział Unii Europejskiej w światowym handlu towarami spadł w tym okresie ponad o ponad 20%.

Tabela 1. Udział UE-15, UE-27 i UE-28 w światowym handlu towarami w latach 1985–2014 (w %)

Podmiot/Wymiana handlowa		1985	1990	1995	2000	2005	2010	2014
UE-15	eksport	14,73	15,16	14,51	13,47	–	–	–
	import	15,14	16,01	13,49	14,19	–	–	–
UE-27	eksport	–	–	–	12,15	12,52	11,75	–
	import	–	–	–	13,63	13,54	13,08	–
UE-28	eksport	–	–	–	–	–	11,72	11,90
	import	–	–	–	–	–	13,09	11,69

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [WTO, 2016].

Początkowo Unia starała się reagować na ten niekorzystny trend, aktywizując działania na forum międzynarodowym, czego przejawem były podejmowane przez nią kroki na rzecz otwarcia nowej rundy negocjacyjnej w ramach WTO. Zakończona sukcesem Runda Urugwajska miała się stać przyczynkiem do dalszej pogłębionej liberalizacji w ramach Rundy z Doha [WTO, 2001]. W nowych negocjacjach zaproponowano bardzo szeroki zakres rozmów, które przedłużały się z powodu wzajemnie się wykluczających stanowisk państw członkowskich WTO. Kolejne spotkania przedstawicieli różnych grup negocjacyjnych oraz konferencji ministerialnych nie przynosiły efektów [Wojtas, 2015]. Po zawieszeniu rokowań w lipcu 2006 r. dopiero w 2013 r. na Bali udało się osiągnąć „małe” porozumienie – przyjęto Pakiet z Bali [Skrzypczyńska, 2014], a w grudniu 2015 r. Pakiet z Nairobi [WTO, 2015]. Mimo tych sukcesów zakończenie trwającej już piętnaście lat Rundy z Doha wydaje się nadal dość odległe.

Promowane przez Unię Europejską podejście wielostronne nie przyczyniło się zatem do pogłębienia liberalizacji i wzmocnienia pozycji konkurencyjnej państw europejskich. Początek XXI w. to okres, w którym w UE następowały istotne zmiany – duże rozszerzenie z 2004 r. w znacznym stopniu zajmowało Brukselę. Jednak wobec braku postępów, a także – co bardzo istotne – wobec zmiany podejścia do kształtowania polityki handlowej przez USA, Unia podjęła kroki na rzecz wprowadzenia rozwiązań bilateralnych, częściowo odchodząc od głównego celu – liberalizacji wielostronnej [El-Agraa, 2011].

Dwustronne umowy handlowe nie były dla UE niczym nowym. Unia już wcześniej wielokrotnie podpisywała umowy o charakterze bilateralnym, głów-

nym motywem ich zawierania były jednak względy historyczno-polityczne. Z jednej strony, Unią kierowała chęć pomocy regionom słabiej rozwiniętym, a historycznie powiązanym z krajami europejskimi, np. byłym koloniom (główna przesłanka podpisania Konwencji z Yaounde I z 1963 r. i kolejnych porozumień regulujących wymianę między krajami europejskimi i byłymi koloniami oraz terytoriami zależnymi od państw Wspólnoty) [Handlich, 2008], a z drugiej, nawiązania głębszych relacji z krajami położonymi w najbliższym sąsiedztwie, czego przejawem było nawiązywanie dwustronnych relacji handlowych m.in. z krajami EFTA i basenu Morza Śródziemnego.

Pod koniec pierwszej dekady XXI w., w związku z niekorzystnymi analizami pozycji konkurencyjnej Unii Europejskiej (np. raportem Wima Koka na temat realizacji Strategii Lizbońskiej) oraz problemami związanymi z wprowadzeniem odnowionej Strategii Lizbońskiej, zdecydowano o podjęciu działań wzmacniających dwustronną politykę handlową [Komisja Wspólnot Europejskich, 2006]. W kolejnych oficjalnych dokumentach (tab. 2) coraz więcej uwagi poświęcano porozumieniom o wolnym handlu, uzupełniającym rozwiązania stosowane w WTO. Nowe umowy powinny ułatwiać handel wielostronny, a jednym z najważniejszych kryteriów doboru potencjalnego partnera handlowego mają być względy ekonomiczne, przy czym należy również wziąć pod uwagę negocjacje prowadzone przez państwa konkurujące z UE [Woolcock, 2007].

W 2015 r. Unia Europejska przedstawiła nową strategię handlową „Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”. Zostały w niej zawarte najważniejsze cele krótko- i długoterminowe [Komisja Europejska, 2015a]:

- ożywienie wielostronnego systemu handlowego, który nie musi wiązać się tylko z zakończeniem Rundy z Doha, ale powinien także obejmować porozumienia dwustronne i regionalne w taki sposób, by mechanizmy zawarte w umowach handlowych umożliwiały przyłączenie nowych państw (tym samym umowy te stawałyby się „oddolną inicjatywą”, która mogłyby się rozszerzać na pozostałe kraje członkowskie WTO);
- koncentracja na rozwoju stosunków dwustronnych, przy czym za najważniejsze uznano negocjacje z USA i zakończenie procesu ratyfikacji umowy z Kanadą oraz podjęcie strategicznego zaangażowania w Azji i regionie Pacyfiku;
- podjęcie działań na rzecz ponownego zdefiniowania stosunków z państwami afrykańskimi, poszerzenia współpracy z Ameryką Łacińską i Karaibami oraz w przypadku zmiany polityki krajowej i zagranicznej Rosji ponowne zacieśnienie z nią stosunków gospodarczych.

Tabela 2. Najważniejsze dokumenty Unii Europejskiej związane ze zmianami w polityce handlowej Unii Europejskiej

Dokument	Data	Główne założenia
<i>Wspólne działania na rzecz wzrostu i zatrudnienia: Wspólnotowy program lizboński, Komisja Wspólnot Europejskich</i>	20.07.2005	Negocjacje w ramach Rundy z Doha miały być uzupełnione dwustronnymi i regionalnymi umowami handlowymi. Podjęte mają być działania na rzecz uzyskania lepszego dostępu do rynków w krajach trzecich.
<i>Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym Rynku, Komisja Wspólnot Europejskich</i>	04.10.2006	Aktywne podejście do tworzenia otwartych rynków i uczciwych warunków handlowych za granicą poprzez ściślejsze stosunki z głównymi gospodarkami wschodzącymi i koncentrację działań na barierach handlowych stwarzanych przez istnienie granic. Otwartość nie może sprowadzać się tylko do kwestii ceł, ale powinna obejmować zapewnienie realnego dostępu do rynku, co przekłada się na koncentrację na nowych zagadnieniach i opracowanie narzędzi polityki handlowej w celu rzeczywistego otwarcia rynków.
<i>Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komisja Europejska</i>	03.03.2010	Dla rozwoju Europy wykorzystać należy instrumenty polityki zewnętrznej poprzez udział w otwartych i uczciwych rynkach całego świata, a więc działania w ramach WTO oraz utrzymanie dwustronnych kontaktów zapewniających lepszy dostęp do rynków i równe szanse względem konkurentów zewnętrznych. Ważny jest dialog w obszarze regulacji poprzez propagowanie przyjmowania unijnych zasad i norm.
<i>Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020, Komisja Europejska</i>	09.11.2010	Zakończenie Rundy z Doha, której efektem byłaby wielostronna liberalizacja handlu. Sfinalizowanie bieżących negocjacji w sprawie umów o wolnym handlu. Praca nad „nową generacją” umów dwustronnych regulujących poza kwestiami ceł także: usługi i inwestycje, prawa własności intelektualnej, zamówienia publiczne, ochronę innowacji, zrównoważony rozwój i in.
<i>Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej, Komisja Europejska</i>	14.10.2015	Dwustronny program, który uzupełni zaangażowanie UE w WTO. Realizacja programu doprowadzi do podwojenia udziału handlu unijnego prowadzonego na podstawie umów o wolnym handlu. Polityka handlowa musi wzmacniać pozycję Unii w globalnych łańcuchach wartości (zapewnienie efektywnego zarządzania łańcuchami i dostępu do energii i surowców) oraz zajmować się szerszym zakresem spraw, w tym: handlem usługami i handlem cyfrowym, wzmacnianiem międzynarodowej współpracy regulacyjnej i ochroną inwestycji.

Źródło: Opracowanie własne.

2. Zmiany w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych

Polityka handlowa Stanów Zjednoczonych kształtowała się inaczej niż polityka handlowa Unii Europejskiej. USA jako lider światowej gospodarki przez wiele lat starały się wywierać presję na forum międzynarodowym, by w efekcie wprowadzać korzystne dla siebie rozwiązania. Już pod koniec II wojny światowej, chcąc powstrzymać przewidywane i bardzo prawdopodobne zamknięcie na wymianę międzynarodową zniszczonych wojną gospodarek, zapoczątkowały działania na rzecz utworzenia organizacji międzynarodowych odpowiedzialnych za stabilizację walutową, pomoc finansową i rozwój handlu międzynarodowego. W 1944 r. powstały Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Ich uzupełnieniem miała być Międzynarodowa Organizacja Handlu (ITO), która mimo uzgodnienia statutu (karty hawańskiej) w 1948 r. nigdy nie została ratyfikowana, m.in. przez Stany Zjednoczone. W efekcie negocjacji w 1947 r. udało się podpisać tymczasowy dokument – Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). To doraźne rozwiązanie okazało się nadzwyczaj trwale i przez prawie pięćdziesiąt lat stanowiło podstawę kształtowania wielostronnej wymiany handlowej na świecie.

Przez ten czas Stany Zjednoczone prowadziły stabilną, ukierunkowaną na rozwiązania multilateralne politykę handlową. Kolejne rundy negocjacyjne w ramach GATT umożliwiały realizację założonych celów. Pierwszą umową o wolnym handlu USA podpisały w połowie lat osiemdziesiątych z Izraelem, jej powstanie motywowane było jednak przede wszystkim powodami politycznymi [Michalski, 2014]. Względy ekonomiczne przeważyły dopiero w przypadku decyzji o zacieśnieniu, i tak już bardzo bliskich, kontaktów z Kanadą. Po rozpoczęciu w 1985 r. negocjacji w sprawie Kanadyjsko-Amerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (CUFTA) w 1989 r. rozpoczął się proces liberalizacji przepływu towarów i usług. Kolejnym krokiem w kierunku zacieśnienia współpracy w Europie i perspektywą wprowadzenia czterech swobód w UE była decyzja o podjęciu negocjacji między CUFTA i Meksykiem, w efekcie których w 1992 r. podpisane zostało Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA).

Kolejne działania, m.in. w związku z toczonymi wówczas rozmowami w ramach Rundy Urugwajskiej, nie były podejmowane. Stany Zjednoczone wspierały rozwiązania wielostronne, a realizacja postanowień rundy zapewniała dalszą liberalizację, która wpisywała się w politykę handlową USA. Powstanie Światowej Organizacji Handlu i proces wprowadzania rozwiązań liberalizacyjnych, które zgodnie z ustaleniami miały zakończyć się do roku 2000, sprawiło, że w Stanach Zjednoczonych nie było woli politycznej, by podejmować nowe dwustronne nego-

cjacje handlowe¹. Zmiana w podejściu nastąpiła w połowie 2002 r., kiedy przyjęta została ustawa dająca prezydentowi USA, na zasadzie specjalnych uprawnień, prawo do negocjowania nowych umów liberalizujących wymianę handlową [Michalski, 2014]. W efekcie w latach 2003–2007 Stany Zjednoczone podpisały 16 umów handlowych (tab. 3).

Tabela 3. Umowy Stanów Zjednoczonych o wolnym handlu

Partner	Data podpisania	Data wejścia w życie
Izrael	22.04.1985	01.09.1985
Kanada	02.01.1988 (CUFTA)	01.01.1989 (CUFTA)
	01.12.1992 (NAFTA)	01.01.1994 (NAFTA)
Meksyk	01.12.1992	01.01.1994
Jordania	24.10.2000	17.12.2001
Singapur	06.05.2003	01.01.2004
Chile	06.06.2003	01.01.2004
Australia	18.05.2004	01.01.2005
Salwador	28.05.2004	01.01.2006
Honduras	28.05.2004	01.01.2006
Nikaragua	28.05.2004	01.01.2006
Gwatemala	28.05.2004	01.01.2006
Kostaryka	28.05.2004	01.01.2009
Maroko	15.06.2004	01.01.2005
Dominikana	01.08.2004	01.03.2007
Bahrajn	14.09.2004	01.01.2006
Oman	19.01.2006	01.01.2009
Peru	12.04.2006	01.02.2009
Kolumbia	22.11.2006	15.05.2012
Panama	28.06.2007	31.11.2012
Korea Południowa	30.06.2007	15.05.2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Departament Stanu USA].

Od 2008 r., w związku z wygaśnięciem specjalnych uprawnień prezydenta, nowych dwustronnych umów handlowych już nie podpisywano, w kolejnych latach USA skupiły się jednak na dwóch bardzo istotnych projektach. Pierwszym z nich były negocjacje Porozumienia o Partnerstwie Transpacyficznym (TPP), które

¹ Wyjątkiem była umowa zawarta z Jordanią (The United States Jordan Free Trade Agreement), podpisana w 2000 r. i w pełni obowiązująca od 2010 r. Główną przyczyną jej podpisania była chęć umocnienia bilateralnego partnerstwa amerykańsko-jordańskiego i uczynienia z Jordanii amerykańskiego sojusznika na Bliskim Wschodzie [Czornik, 2014]. W tym przypadku najistotniejszym motywem były zatem względy polityczno-militarne.

rozpoczęły się w 2010 r. Do rozmów przystąpiło oprócz Stanów Zjednoczonych siedem innych państw: Australia, Chile, Nowa Zelandia, Peru, Singapur, Sułtanat Brunei i Wietnam, a następnie Malezja, Meksyk, Kanada oraz Japonia. W efekcie w tworzenie TPP zaangażowane są państwa odpowiedzialne za 25% handlu światowego [Żołądkiewicz, 2015]. Po sześciu latach negocjacji w lutym 2016 r. umowa została podpisana i obecnie oczekuje na ratyfikację. TPP wychodzi poza tradycyjne bariery handlowe i oprócz eliminacji 98% ceł obejmuje także kwestie inwestycji i handlu usługami. Jest więc to rozwiązanie typu WTO+, które ma zapewnić ułatwienia we wzajemnym dostępie do rynków wewnętrznych. Drugim projektem, w który zaangażowały się Stany Zjednoczone, jest negocjacja porozumienia z Unią Europejską – Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP).

3. Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji jako efekt zmian w polityce handlowej UE i USA

W kontekście zmian w polityce handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, która w obu przypadkach ewoluowała ku stosowaniu rozwiązań bilateralnych, nie powinien dziwić fakt podjęcia próby połączenia największych podmiotów gospodarczych po obu stronach Atlantyku umową handlową. Pomysł zacieśnienia współpracy pojawił się już w połowie lat dziewięćdziesiątych, wówczas jednak żadna ze stron nie była dostatecznie zdeterminowana, by pogłębić współpracę [Pollack, Shaffer, 2001]. W 2013 r., po uzyskaniu przez Komisję Europejską mandatu do prowadzenia negocjacji, rozpoczęto rozmowy, które trwają do dziś.

Prowadzone obecnie negocjacje cechuje przejrzystość działań. Polityka transparentności polega nie tylko na konsultacjach ze wszystkimi zainteresowanymi stronami, w tym rządami, przedsiębiorcami i społeczeństwem, ale także na prezentowaniu osiągniętych rezultatów, m.in. on-line. W trakcie dotychczasowych rund negocjacyjnych (do lutego 2016 r. odbyło się ich dwanaście) podejmowano wiele różnych zagadnień, a negocjowana umowa ma się składać z 24 rozdziałów zgrupowanych w trzech działach, takich jak: dostęp do rynku, współpraca w zakresie regulacji i przepisy (tab. 4).

Zakres negocjowanego porozumienia jest więc bardzo szeroki i obejmuje nie tylko liberalizację handlu związaną z eliminacją ceł, ale także wiele aspektów prawnych. Zatwierdzenie umowy stworzyłoby największą na świecie strefę wolnego handlu obejmującą prawie 30% handlu światowego, 50% produkcji światowej i ponad 20% inwestycji bezpośrednich [Żukrowska, Janus, Pokrywka, 2013]. W efekcie liberalizacji i wywołanego efektu kreacji i przesunięcia handlu zarówno

Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone zwiększą dynamikę rozwoju gospodarczego. Według szacunków [CEPR, 2013] UE i USA zwiększą swoje PKB odpowiednio o 119 mld EUR i 95 mld EUR rocznie. W przypadku Unii Europejskiej będzie to związane ze wzrostem eksportu do USA o prawie 30%, co oznacza dodatkowy eksport na poziomie 187 mld EUR (to wzrost o ok. 6% całego eksportu UE). Według Komisji Europejskiej umowa stanie się także impulsem do rozwoju rynku pracy, zarówno dla pracowników wysoko, jak i słabo wykwalifikowanych [Komisja Europejska, 2015b].

Tabela 4. Podział Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji

Część	Rozdział
1. Dostęp do rynku	1.1. Cła i taryfy
	1.2. Usługi
	1.3. Udzielanie zamówień publicznych
	1.4. Reguły pochodzenia
2. Współpraca w zakresie uregulowań prawnych	2.1. Spójność regulacyjna
	2.2. Bariery techniczne dla handlu
	2.3. Kwestie sanitarne i fitosanitarne (SPS)
	2.4. Chemikalia
	2.5. Kosmetyki
	2.6. Przemysł inżynieryjny
	2.7. Technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT)
	2.8. Wyroby medyczne
	2.9. Pestycydy
	2.10. Produkty farmaceutyczne
	2.11. Materiały włókiennicze
	2.12. Pojazdy
3. Przepisy	3.1. Zrównoważony rozwój
	3.2. Energia i surowce
	3.3. Cła i ułatwienia w zakresie wymiany handlowej
	3.4. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP)
	3.5. Ochrona inwestycji, rozstrzyganie sporów między inwestorem a państwem
	3.6. Rozstrzyganie sporów między państwami
	3.7. Konkurencja
	3.8. Własność intelektualna i oznaczenia geograficzne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Komisja Europejska, 2015b].

Według niektórych opinii nowe porozumienie wpłynie negatywnie na część podmiotów gospodarczych w UE, zwłaszcza na MŚP, a także na konsumentów,

którzy narażeni mogą zostać na zakup produktów niespełniających wysokich norm dotychczas obowiązujących w UE [Raś, 2015]. Ponadto często porusza się problem mechanizmu ISDS, który korporacje międzynarodowe mogą wykorzystać do wysuwania roszczeń związanych z przyszłymi, zakładanymi zyskami (a więc takimi, które obecnie nie istnieją) wobec poszczególnych krajów. Ogólnie sformułowana klauzula może być narzędziem zmuszającym państwa do podejmowania działań korzystnych dla inwestorów zagranicznych.

Negatywnemu podejściu przeciwstawia się stanowisko wiążące TTIP z pozytywnym wpływem na zatrudnienie i wzrost gospodarczy poprzez stworzenie strefy wolnego handlu w wyniku znacznego zmniejszenia barier we wzajemnej wymianie towarów i usług. W efekcie gospodarki USA i UE powinny utrzymać swoją dominującą pozycję wobec rynków wschodzących, w szczególności Chin i BRICS [Żukrowska, Janus, Pokrywka, 2013]. Aby pozytywne efekty porozumienia przeważały także w przypadku Polski, konieczne jest podjęcie przez krajowe organizacje społeczne i branżowe aktywnych działań. Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur przygotował w 2013 r. analizę wpływu i efektów TTIP na gospodarkę Polski. Uwzględniono w niej także postulaty rozwiązań korzystnych dla gospodarki polskiej, które powinny być promowane w Brukseli [IBRKiK, 2013].

Podsumowanie

Przez wiele lat Unia Europejska i Stany Zjednoczone prowadziły przynajmniej częściowo różniące się od siebie polityki handlowe. Choć oba podmioty za najistotniejsze uważały podejście bilateralne, wspierając tym samym rozwiązania wprowadzane na forum GATT/WTO, to jednak UE wykorzystywała bilateralne porozumienia handlowe już od lat siedemdziesiątych. W umowach tych nie dominował jednak motyw ekonomiczny, tylko przesłanki polityczne i bezpieczeństwa, a same umowy miały charakter niesymetryczny.

Na początku XXI w. USA przeformułowały swoją politykę handlową i zdecydowanie postawiły na rozwiązania bilateralne. Podobną decyzję, jednak prawie dekadę później, podjęła Unia Europejska. W tym okresie obie potęgi realizowały częściowo konkurencyjne strategie polityki handlowej: Stany Zjednoczone liberalizację wymiany handlowej oparły na preferencyjnych układach bilateralnych i regionalnych, a Unia Europejska starała się nadal pogodzić multilateralizm z bilateralizmem [Mucha-Leszko, 2014].

Chronologia wskazuje, że od wielu lat zmiany w polityce handlowej Unii następują z pewnym opóźnieniem w stosunku do zmian w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych – UE stara się nadrobić zaległości. Początek drugiej dekady

XXI w. to okres, w którym podobieństwo rozwiązań stosowanych po obu stronach Atlantyku umożliwiło podjęcie rozmów o TTIP. Jest to naturalne uzupełnienie dotychczasowych działań, które istotnie wpłynęły na światową gospodarkę [Czarny, Menkes, Śledziewska, 2014]. A zatem, choć obie strony „rywalizują”, podejmują współpracę w kontekście potencjalnych korzyści. Działania ostatnich lat wyraźnie wskazują na przewagę podejścia bilateralnego nad multilateralnym, w odniesieniu do Unii Europejskiej ciągle podkreśla się jednak jej przywiązanie do istotnej roli Światowej Organizacji Handlu, a realizacja porozumień bilateralnych ma w konsekwencji doprowadzić do dalszej liberalizacji wielostronnej. Zarówno w przypadku rozwiązań wielostronnych, jak i bilateralnych zawierane porozumienia mają pozytywnie wpłynąć na rozwój gospodarczy, który przełoży się powinien na zwiększenie zatrudnienia i utrzymanie pozycji w gospodarce światowej.

Bibliografia

- CEPR, 2013, Centre for Economic Policy Research, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment, Final Project Report*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [dostęp: 03.03.2016].
- Czarny E., Menkes J., Śledziewska K., 2014, *Umowa o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską jako narzędzie międzynarodowej współpracy gospodarczej*, *Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej*, nr 33.
- Czornik K., 2014, *Królestwo Jordanii w polityce Stanów Zjednoczonych wobec Bliskiego Wschodu w okresie pozimnowojennym*, *Studia Politicae Universitatis Silesiensis*, nr 12.
- Departament Stanu USA, <http://www.state.gov/e/eb/tpp/bta/fta/fta/> [dostęp: 22.02.2016].
- El-Agraa A.M., 2011, *The European Union. Economics and Policies*, Cambridge University Press, New York.
- Handlich P., 2008, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Ars boni et aequi, Poznań.
- IBRKiK, 2013, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, *Analiza wpływu i efektów umowy o SWHz USA na gospodarkę Polski*, Warszawa.
- Komisja Europejska, 2010a, Komunikat Komisji *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, 03.03.2010 Bruksela.
- Komisja Europejska, 2010b, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, KOM(2010) 612 wersja ostateczna, 09.11.2010 Bruksela.
- Komisja Europejska, 2015a, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów *Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej*, COM(2015) 497 wersja ostateczna, 14.10.2015 Bruksela.
- Komisja Europejska, 2015b, *Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne (TTIP). W kierunku umowy handlowej między UE a Stanami Zjednoczonymi. Treść TTIP. Przegląd*

- i szczegółowy przewodnik w przystępnym dla wszystkich języku, Dyrekcja Generalna ds. Handlu Komisji Europejskiej, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2006, Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów *Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym Rynku*, COM(2006) 567 wersja ostateczna, 04.10.2006 Bruksela.
- Michalski M., 2014, *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla wolnego handlu?*, Difin, Warszawa.
- Mucha-Leszko B., 2014, *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?*, Globalizacja. Liberalizacja. Etyka. Współczesne Problemy Ekonomiczne, nr 8 (Zeszyt Naukowy nr 800), Szczecin.
- Pollack M.A., Shaffer G.C. (ed.), 2001, *Transatlantic Governance in the Global Economy*, Rowman & Littlefield Publishers, Oxford.
- Raś L., 2015, *Prof. Leokadia Oręziak o TTIP. Umowa pomiędzy UE i USA będzie korzystna tylko dla wielkich korporacji*, Dziennik Gazeta Prawna, 04.02.2015, <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/851265,prof-leokadia-oreziak-umowa-ttip-korzysci-dla-korporacji-isds.html> [dostęp: 22.03.2016].
- Skrzypczyńska J., 2014, „Pakiet z Bali” a perspektywa zakończenia Rundy z Doha WTO, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 369 (Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach, t. 2), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Wojtas M., 2015, *Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku – główne trendy*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 41 (Gospodarka regionalna i międzynarodowa, t. 1), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Woolcock S., 2007, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper, no. 03.
- WTO, 2001, World Trade Organization, Ministerial Declaration, WT/MIN(01)/DEC/1, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.pdf [dostęp: 24.02.2016].
- WTO, 2015, World Trade Organization, Nairobi Ministerial Declaration, WT/MIN(15)/DEC, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm [dostęp: 24.02.2016].
- WTO, 2016, World Trade Organization Statistics database, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> [dostęp: 22.02.2016].
- Żołądkiewicz K., 2015, *Partnerstwo Transpacyficzne (TPP) jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji-Pacyfiku*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 41 (Gospodarka regionalna i międzynarodowa, t. 1), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Żukrowska K., Janus J., Pokrywka Ł., 2013, *Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, brief programowy Instytutu Kościuszki, wrzesień 2013, <http://ik.org.pl/pl/publikacja/nr/8208/Transatlantyckie-Partnerstwo-Handlowo-Inwestycyjne.-Spos%C3%B3b-USA-i-UE-na-kszta%C5%82towanie-mi%C4%99dzynarodowyc.../> [dostęp: 03.03.2016].