

Sugerowane cytowanie:

Waławik, A. (2017). Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: szansa czy zagrożenie? *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(2), 113-123 (w: M. Maciejewski (red.), *Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie).

Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji: szansa czy zagrożenie?

Anna Waławik*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: anna.walawik@poczta.onet.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest analiza oraz ocena potencjalnych skutków Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji negocjowanego przez Unię Europejską oraz Stany Zjednoczone. Kluczowym problemem podjętym w artykule jest zidentyfikowanie potencjalnych następstw porozumienia. Praca obejmuje też kwestię oddziaływania umowy na jej strony, a także na kraje trzecie. Dlatego też dokonano analizy proponowanych zapisów umowy (jej ostateczna treść pozostaje nieznaną), a także powołano się na opinie ekspertów zawarte w literaturze przedmiotu. Pierwszym przedmiotem rozważań autorka uczyniła charakterystykę czynników, które skłoniły obie strony umowy do podjęcia negocjacji w sprawie porozumienia. Następnie, krótko zostały zaprezentowane główne założenia oraz zakres umowy. Dalsza część pracy dotyczyła jej skutków z podziałem na pozytywne i negatywne oraz ze wskazaniem kogo mogą one dotyczyć. Analiza dostępnych opracowań naukowych doprowadziła do stwierdzenia, iż m.in. z powodu innowacyjności TTIP, trudno jednoznacznie przewidzieć zarówno jego skutki jak i ich charakter. Niemniej jednak, można zauważyć, że w przypadku skutków negatywnych ich ocena wynika z obserwacji rzeczywistości (kształt negocjacji) oraz faktów z przeszłości (np. przykłady wykorzystywania systemu rozwiązywania sporów przeciwko państwom). Z kolei pozytywne następstwa trudno jest prognozować z uwagi na fakt, że ich wystąpienie zależy od wielu czynników zewnętrznych, na które strony porozumienia mogą nie mieć wpływu. Na podstawie przeprowadzonej analizy wnioskuje się, że wciąż możliwa jest finalizacja porozumienia tak, aby było ono w przeważającej mierze korzystne dla obu stron. Wymagałoby to jednak otwarcia rozmów dla wszystkich interesariuszy oraz udostępnienia wszelkich ustaleń opinii publicznej. Zweryfikowane powinny zostać także zapisy dotyczące systemu rozwiązywania sporów. Zaś aby sprostać konkurencji ze strony firm amerykańskich, przedsiębiorstwa, szczególnie z biedniejszych krajów UE, powinny skupić się na podnoszeniu swojej konkurencyjności (przy wsparciu ze strony UE).

Słowa kluczowe: stosunki transatlantyckie; porozumienia handlowe; TTIP; strefa wolnego handlu; umowy międzynarodowe

Klasyfikacja JEL: F02, F15

* Autorka tekstu jest absolwentką kierunku *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Artykuł powstał w ramach wsparcia podnoszenia jakości kształcenia na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, a publikacja artykułu jest dofinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dotacji projektowej.

1. WSTĘP

Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone to niezaprzeczalnie najwięksi gracze we współczesnej światowej gospodarce. Świadczy o tym m.in. ich udział w globalnej wymianie handlowej. Ich potencjał demograficzny w połączeniu z osiągnięciami i dalszymi możliwościami w dziedzinie badań i rozwoju wciąż daje tym gospodarkom szanse na wzrost. Poza wymienionymi czynnikami do wzrostu obu tych gospodarek może przyczynić się także większa liberalizacja wzajemnego handlu.

Aby czerpać jak najwięcej z bycia częścią światowego systemu handlu, zarówno Stany Zjednoczone jak i Unia Europejska na przestrzeni lat starały się nawiązywać współpracę z krajami trzecimi, także ze sobą nawzajem. Kształt stosunków między tymi mocarstwami ma także znaczenie dla całego systemu stosunków międzynarodowych, co jest efektem ich wcześniej wspomnianego potencjału ekonomicznego. Pomimo wcześniejszych mniej lub bardziej owocnych inicjatyw (np. *Nowej Agendy Transatlantyckiej* lub *Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego*), dopiero w roku 2013 zdecydowano się podjąć najpoważniejszy krok w stronę bardzo szerokiej liberalizacji bilateralnej wymiany handlowej i inwestycyjnej (Czermińska, 2014). Krokiem tym było zainicjowanie negocjacji w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP). Pojawia się jednak pytanie dotyczące potencjalnych skutków TTIP. Czy proponowane regulacje (a może właśnie deregulacje) oraz tak daleko idąca liberalizacja przyniosą korzyści wszystkim a przynajmniej większości podmiotów, których mają dotyczyć? Chodzi tutaj przede wszystkim o przedsiębiorców, konsumentów, ale także państwa, jako że nie można zapominać, że UE nie jest jednolitym tworem, ale składa się państw, między którymi także występują różnice ekonomiczne.

2. GENEZA

U podstaw TTIP leży wiele czynników. Pomysł zrodził się m.in. pod wpływem ostatniego kryzysu w światowej gospodarce, impasu w wielostronnych negocjacjach na forum Światowej Organizacji Handlu oraz samego charakteru dotychczasowej wymiany między UE a USA.

Kryzys finansowy ostatnich lat wystawił na próbę bilateralne relacje między USA a UE, jako że w wyniku przeniesienia kryzysu zza Atlantyku na Stary Kontynent nastąpił spadek we wzajemnej wymianie handlowej. Spadł także wspólny udział tych podmiotów w wymianie światowej. Udział Unii Europejskiej w handlu towarowym z 38,6% w roku 2007 obniżył się do 32,2% w 2014 roku, zaś w takim samym okresie udział USA z 11,2% zmniejszył się do 10,7%. Dzięki TTIP transatlantycka wymiana miałaby się odbywać na preferencyjnych warunkach. Biorąc pod uwagę wielkość tej wymiany byłaby to największa taka strefa na świecie (Starzyk, 2014).

Doszukując się przyczyn stworzenia TTIP nie można pominąć kryzysu multilateralizacji w światowej wymianie. Głównym forum wielostronnych rozmów jest Światowa Organizacja Handlu (WTO – World Trade Organisation), która cel liberalizacji wymiany handlowej przejęła od GATT (General Agreement on Tariffs

and Trade). Jednak dialog prowadzony w ramach Rundy z Doha nie przyniósł większych zmian. Jako jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy podaje się rosnącą liczbę podpisywanych umów o wolnym handlu (FTA – Free Trade Agreements). Jednak w opinii wielu ekspertów takie porozumienia uzupełniają tylko działania liberalizacyjne w ramach WTO. Według przeciwników takiego rozwiązania, strony takich umów skupiając się jedynie na rozwoju stosunków bilateralnych, powoli przestają być zainteresowane liberalizacją w systemie wielostronnym. Jednocześnie kwestionują też potencjalne korzyści wynikające z bycia członkiem WTO, szczególnie te wynikające ze stosowania KNU (klauzuli najwyższego uprzywilejowania). Bez względu na opinie faktem jest, że wobec impasu w negocjacjach multilateralnych oraz marginalizacji roli WTO państwa wysoko rozwinięte podjęły się tworzenia własnych regulacji wymiany handlowej. Ich głównym celem jest bowiem obrona własnych interesów. Na dodatek powstające FTA są umowami nowej generacji, które oprócz eliminowania barier taryfowych opierają się na mechanizmach i rozwiązaniach instytucjonalnych, tworzonych na kształt tych istniejących w ramach WTO (chodzi tu m.in. o system rozwiązywania sporów czy wyspecjalizowane grupy robocze) (Wieczorek, 2014).

Obok przyczyn globalnych istnieją także te wynikające z samego charakteru wymiany między UE a USA, która jest dość konserwatywna. Opiera się ona bowiem głównie na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, według której „wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zezwolenia, przyznawane przez jedną z umawiających się stron jakiegokolwiek innemu produktowi pochodzącego z jakiegokolwiek innego kraju lub przeznaczonemu dla tego kraju, będą niezwłocznie i bez jakiegokolwiek warunków rozciągnięte na podobny produkt pochodzący z terytoriów lub przeznaczony dla terytoriów umawiających się stron” (Kałduński, 2006). Dlatego też oba mocarstwa stosują wobec siebie liczne bariery taryfowe i pozataryfowe. Każde z nich wspiera także swój eksport poprzez subsydiowanie oraz udzielanie preferencji w zamówieniach publicznych (Starzyk, 2014).

Od lat 90. XX w. podejmowano liczne inicjatywy mające ułatwić wzajemną współpracę. Najbardziej istotnym wydawał się projekt utworzenia transatlantycznej strefy wolnego handlu (TAFTA – Transatlantic Free Trade Area), za ustanowieniem której przemawiał rozmiar potencjalnych korzyści. Krokiem ku temu miało być utworzenie Transatlantycznej Rady Gospodarczej, która miała wypracować ramy przyszłej współpracy gospodarczej. W 1998 roku projekt TAFTA spotkał się jednak z dezaprobatą podczas posiedzenia Rady Unii Europejskiej. Powodami jego odrzucenia było m.in. przewidywane ograniczenie ważności multilateralnych zasad w handlu światowym, jako że znaczna część obrotów światowych zostałaby objęta osobnym porozumieniem oraz brak możliwości włączenia do porozumienia swobodnego handlu rolnego, gdyż byłoby to niezgodne z polityką rolną UE. W tym samym czasie działalność Transatlantycznej Rady Gospodarczej doprowadziła do zawarcia wielu porozumień dotyczących handlu i inwestycji, które jednak dla wielu grup nie były wystarczające. Mimo tego, były one podstawą w negocjowaniu TTIP (Wieczorek, 2014).

3. GŁÓWNE ZAŁOŻENIA TTIP

Tworząc podwaliny pod TTIP, wyznaczono Grupę Roboczą Wysokiego Szczebla ds. Zatrudnienia i Wzrostu. Jak podaje J. Wieczorek (2014), do jej zadań należała „identyfikacja działań i środków promujących wzrost handlu i inwestycji pomiędzy UE i USA, celem wzajemnej korzystnej kreacji zatrudnienia, pobudzenia wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności”. Stworzony przez nią raport końcowy zawierał konkluzję, że założone cele możliwe są do zrealizowania jedynie na bazie porozumienia wszechstronnego. Miałyby ono obejmować kwestie ułatwień w dziedzinie handlu i inwestycji, a także te o charakterze regulacyjnym. Podstawą TTIP ma być jednak strefa wolnego handlu, w obrębie której zniesione są wszystkie cła, a także inne bariery występujące w handlu, jednak państwa wchodzące w jej skład nadal mogą prowadzić niezależną politykę handlową wobec krajów trzecich (Skrzypczyńska, 2015). Nawiązując do idei strefy wolnego handlu, w pierwszej kolejności zniesione zostałyby bariery taryfowe między stronami porozumienia. Jednak w swojej istocie TTIP ma wychodzić poza te standardowe założenia i likwidować także bardziej dotkliwe bariery pozataryfowe. Ujawnia się to np. w kontekście handlu usługami. Aby mógł on się odbywać swobodnie, usługodawcy powinni być obecni na rynku partnera, a także potencjalni ich producenci czy nabywcy powinni mieć możliwość swobodnego przemieszczania się na terytorium kraju partnerskiego, a to już wykracza poza warunki strefy wolnego handlu. Poza likwidacją barier taryfowych planowane jest utworzenie traktatowych mechanizmów, które miałyby być narzędziem stymulującym obroty nie tylko handlowe, ale także kapitałowe (przede wszystkim przepływ inwestycji bezpośrednich). Liczne preferencje i szersza liberalizacja z pewnością zwiększyłyby wzajemny dostęp do rynków towarowych, usług, a także czynników produkcji (szczególnie kapitału) (Starzyk, 2014).

Szeroki zakres porozumienia widać chociażby w jego planowanej strukturze, która formalnie ma obejmować:

- Dostępu do rynku (w tym zawiera się wymiana towarowa, handel usługowy, zamówienia publiczne, reguły pochodzenia);
- Regulacji i barier pozataryfowych (bariery techniczne, przepisy sanitarne i fitosanitarne, regulacje dotyczące konkretnych gałęzi przemysłu, tj. przemysłu chemicznego, farmaceutycznego, kosmetycznego, motoryzacyjnego, tekstylnego czy technologii informacyjnych i komunikacyjnych;
- Reguł w handlu międzynarodowym (odnoszących się do kwestii tj. polityka konkurencji, inwestycje, zrównoważony wzrost, surowce, energia, sektor MŚP, prawa własności intelektualnej czy system rozwiązywania sporów między rządami) (European Commission, 2016).

Każdy kraj przystępujący do strefy wolnego handlu, unii celnej, wspólnego rynku czy unii walutowych powinien dokonać oceny potencjalnych korzyści i kosztów. Jeśli przeważają te pierwsze to bycie członkiem takiego ugrupowania ma sens.

Jednak taka ocena jest trudna ze względu na brak odpowiednich mierników ilościowych, dzięki którym kraj uzyskałby pełny obraz skutków także w sferze społecznej i politycznej, a nie tylko gospodarczej (Mucha-Leszko, 2012).

4. POZYTYWNE SKUTKI TTIP

Zastanawiając się nad potencjalnymi korzyściami płynącymi z porozumienia, u podstaw którego leży strefa wolnego handlu, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na potencjalne efekty związane z tym etapem integracji gospodarczej. Chodzi przede wszystkim o efekt kreacji oraz przesunięcia handlu. Pierwszy z nich polega na tym, że w wyniku całkowitej redukcji stawek celnych między członkami strefy pojawiają się nowe strumienie handlu. Dzięki temu jeżeli w danym kraju występuje nieefektywna produkcja może ona zostać zastąpiona tańszą, bardziej wydajną produkcją z kraju partnerskiego, która do tej pory była za droga. W przypadku Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych pojawia się jednak pytanie o zasadność utworzenia strefy wolnego handlu, skoro stawki celne między nimi są na relatywnie niskim poziomie. Średnia stawa celna jaką obciążone są przez Stany europejskie produkty wynosi 2,1%, zaś w odwrotnej sytuacji jest to 2,8%. Jednak z uwagi na rozmiar wzajemnej wymiany handlowej, całkowite zniesienie barier taryfowych miałyby pozytywny wpływ na wzrost tych gospodarek, poziom zatrudnienia, a także na zwiększenie wolumenu wzajemnego handlu.

W kontekście efektu kreacji handlu i jego wystąpienia, trudno jednak nie zauważyć, że wciąż istnieją grupy towarów szczególnie chronionych zarówno przez Unię Europejską, jak i przez Stany Zjednoczone. Istotny wydaje się też ich udział w strukturze wymiany transatlantyckiej. Unia Europejska szczególnie chroni rynek towarów konsumpcyjnych. Wynika to z tzw. eskalacji celnej, czyli wzrostu stawki na skutek coraz większego przetworzenia produktu. Jednak oprócz towarów przetworzonych, wysokimi (najczęściej kilkunastoprocentowymi) stawkami celnymi objęte są też m.in. obuwie, odzież oraz pościel, dywany, elektronika użytkowa, a także środki transportu tj. samochody osobowe czy ciężarówki (Latoszek & Kłós, 2014). USA nakłada zaś wysokie stawki na produkty spożywcze oraz przemysłowe (m.in. obuwie i ubrania, tekstylia, wyroby skórzane) (Gadomski i in., 2015).

W imporcie unijnym z USA prawie 20% stanowią właśnie wyżej wymienione towary konsumpcyjne. Można więc przypuszczać, że znaczące mogą być korzyści dla europejskich konsumentów w przypadku usunięcia ograniczania jakim są cła. W rzeczywistości może się jednak okazać, że obniżka cen detalicznych nie będzie równomierna z obniżką wynikającą ze zniesienia cła. Niewykluczony jest nawet wzrost cen. Dotyczy to m.in. towarów luksusowych, których eksporterzy mogą ten dodatkowy zysk zainwestować na rynkach w krajach trzecich albo przeznaczyć je na badania i rozwój. Innymi „beneficjentami” mogą zostać importerzy lub dystrybutorzy. Sami nabywaliby dobra po niższych cenach, ale wcale nie musiałyby za tym iść ich obniżka dla dalszych nabywców lub ostatecznych konsumentów. Jedynym ograniczeniem takich praktyk może być struktura rynku czy istniejący na nim

popyt (Latoszek & Kłos, 2014). Tak więc, nie można jednoznacznie stwierdzić, że zjawisko to wystąpi lub kto będzie jego beneficjentem.

Podobna niepewność dotyczy drugiego z efektów, czyli efektu przesunięcia handlu. Jego istota polega na zastąpieniu strumieni handlu z krajami trzecimi strumieniami pochodzącymi z krajów wchodzących w skład strefy wolnego handlu. O ile dla tych ostatnich sytuacja ta niesie skutki pozytywne, to dla krajów trzecich oznacza zmniejszenie ich wolumenu handlu zagranicznego.

5. NEGATYWNE SKUTKI TTIP

Zagrożenia jakie płyną ze strony TTIP nie wynikają z teorii naukowych, ale raczej z bacznej obserwacji i analizy chociażby samej negocjacji porozumienia. W pierwszej kolejności należy podkreślić fakt, że jeżeli TTIP nie miałyby wprowadzić żadnych istotnych zmian, to nikt nie prowadziłby tak długich rozmów w tej sprawie. Drugą sprawą wzbudzającą kontrowersje jest kwestia grup biorących udział w negocjacjach. W roku 2012 oraz na początku roku 2013 Komisja Europejska organizowała spotkania z grupami interesów. Na 560 różnych konsultacji, debat czy spotkań „za zamkniętymi drzwiami” aż 92% odbyło się z udziałem przedstawicieli sektora prywatnego, a tylko w 4 procentach uczestniczyli przedstawiciele strony społecznej. Oznacza to, że na każde spotkanie ze związkami zawodowymi czy grupami konsumentów przypadało aż 20 z przedstawicielami biznesu czy przemysłu. Spośród 25 największych lobbujących interesariuszy żaden nie był reprezentantem tych pierwszych. Sytuacja niewiele zmieniła się po tym jak na wniosek Komisji Europejskiej została utworzona Grupa Doradcza (TTIP Advisory Group), w skład której wchodziłi eksperci reprezentujący wcześniej wymienione grupy społeczne. Promowano ją jako przykład zaangażowania Komisji na rzecz bliskiego dialogu ze wszystkimi, których TTIP dotyczy. W okresie od 1 lipca 2013 roku do 20 lutego 2014 roku, na 154 spotkania, aż 74% odbyło się przy udziale wielkich korporacji. Do najintensywniej lobbujących grup należą przedstawiciele:

- sektora rolno-spożywczego;
- wielu sektorów, tacy jak europejska federacja pracodawców *BusinesEurope*, Amerykańska Izba Handlowa (*US Chamber of Commerce*) czy krajowe związki przemysłowe (np. *the Confederation of British Industry* oraz *the Federation of German Industries*);
- sektora telekomunikacji i IT;
- przemysłu motoryzacyjnego;
- przemysłu maszynowego;
- przemysłu chemicznego;
- finansów;
- przemysłu audiowizualnego;
- przemysłu farmaceutycznego.

Jednak to lobbyści sektora rolno-spożywczego stanowili znaczącą większość. Ich liczba przekraczała liczbę lobbystów z sektora motoryzacyjnego, chemicznego,

farmaceutycznego i finansów razem wziętych. Fakt ten nie dziwi, z racji obecności istniejących różnic w standardach dotyczących bezpieczeństwa żywności. Ich ujednolicenie oznaczałoby dla koncernów spożywczych (zwłaszcza tych amerykańskich) ogromne zyski. Wobec tak twardych danych trudno wierzyć Komisji Europejskiej, że w wyniku TTIP nie zostaną obniżone standardy bezpieczeństwa, skoro przygotowując rozmowy bardzo blisko współpracowała z tymi, którym tak bardzo zależy na ich obniżeniu. Warto też zwrócić uwagę na to, z jakich krajów pochodzą największy lobbysci. O rozpoczęcie negocjacji najbardziej zabiegały firmy z USA oraz Europy Zachodniej. To pokazuje miejsce w szeregu nowych krajów członkowskich oraz niesie dla nich zagrożenie ponoszenia kosztów zwiększonej konkurencji na swoich rynkach, na którą nie są przygotowane (CEO, 2014).

Poza kwestią uczestników negocjacji, największy sprzeciw wśród społeczeństwa wzbudzała kwestia tajności wszelkich spotkań. Bardzo trudno bowiem debatować o umowie i przewidywać jej skutki, w sytuacji gdy większość dokumentów jej dotyczących nie jest dostępna dla opinii publicznej. Tak naprawdę przez ponad rok rozmowy odbywały się za zamkniętymi drzwiami. Nadal zresztą w znacznym stopniu są tajne, tak więc znacząco ograniczona jest demokratyczna kontrola, która dawałaby szansę na ograniczenie potencjalnych, negatywnych skutków (Raś, 2015). Całą sytuację dobrze obrazuje przykład z 2013 roku, kiedy to jedna z grup zajmujących się eksponowaniem wpływu korporacji na politykę Unii Europejskiej, zwróciła się do Komisji Europejskiej (w ramach prawa do informacji publicznej) z prośbą o przesłanie informacji dotyczącej kontaktów tego organu z przedstawicielami przemysłu w trakcie przygotowań do negocjacji. Zgodnie z unijnym prawem, odpowiedź powinna otrzymać w ciągu 15 dni roboczych, a w rzeczywistości pierwsze dokumenty przysłano po 14 miesiącach. Przez cały ten czas nieograniczony dostęp do dokumentów oraz informacji dotyczącej strategii negocjacyjnej mieli przedstawiciele biznesu (CEO, 2014).

Na stronie Komisji Europejskiej można znaleźć co prawda odsyłacze do dokumentów, jednak są to zwykle ogólne wyjaśnienia, zawierające raczej propagandowe hasła, przemawiające za TTIP (jak chociażby stwierdzenie, że negocjacje dotyczące TTIP są otwarte jak żadne inne). Można też się zastanawiać, na ile publikacja tych dokumentów była wyrazem dobrej woli Komisji, a na ile efektem presji ze strony przeciwników TTIP zrzeszonych chociażby wokół inicjatywy Stop TTIP. Trudno także nazwać oznaką otwartości wycinkowe badania opinii publicznej zlecone przez Komisję Europejską, które na dodatek dotyczyły jedynie kwestii systemu rozwiązywania sporów, tzw. ISDS (z ang. Investor-State Dispute Settlement). Co ciekawe, ponad 90 procent respondentów opowiedziało się przeciwko uwzględnieniu tego systemu w umowie (Raś, 2015).

To właśnie kwestia włączenia ISDS wzbudza największe kontrowersje. Sam system w swoich początkach spełniał rolę obrońcy inwestorów. Powstał on w latach 50. ubiegłego wieku. Jego celem była ochrona firm inwestujących w krajach słabo rozwiniętych przed tzw. bezpośrednim wywłaszczeniem. Powodem był brak wiarygodnego systemu sądowiczego w tychże krajach. W obecnych czasach ISDS

wykorzystywany jest przez wielkie korporacje do wysuwania wobec państw roszczeń, również z tytułu pośredniego wywłaszczenia¹. Co więcej wywłaszczenie to może dotyczyć przyszłych zysków oskarżyciela, czyli zysków, które w chwili skarżenia nie występują i są jedynie szacowane. Samo pojęcie pośredniego wywłaszczenia nie występuje w umowach inwestycyjnych dotychczas zawieranych przez UE. W państwach unijnych, oprócz definicji wywłaszczenia, problematyczne jest też dokładne określenie inwestycji, które w zależności od umowy odnosi się jedynie do bezpośrednich inwestycji zagranicznych lub dodatkowo do innych aktywów (w tym np. know-how) (Dugiel, 2015). Według L. Oręziak, brak dokładnych zapisów pozwoli pozywać państwa za dowolny wprowadzony akt prawny, który jedynie w uznaniu korporacji stoi im na przeszkodzie w osiągnięciu zakładanych zysków (Raś, 2015). O przykłady dowolnej interpretacji nie trudno. Szwedzka firma Vattenfall zaskarżyła Niemcy w związku z nowelizacją ustawy o energii atomowej, która ograniczała pozyskiwanie energii z tego źródła (Dugiel, 2015). Do arbitrażu została pozwana przez firmę Eureko (udziałowca PZU) także Polska, która na rzecz inwestora musiała wypłacić 9 mld złotych odszkodowania (Raś, 2015).

W wypadku wprowadzenia systemu, prawdopodobne jest wystąpienie tzw. chłodzenia regulacji, jako że pod groźbą skargi ze strony inwestora, rządy będą bały się dokonywać zmian dotyczących polityki publicznej. L. Oręziak podkreśla, że szanse państwa na wygranie takiego sporu są niewielkie, co zresztą pokazuje praktyka. Spory takie rozstrzygane są nie przez sądy powszechne a sądy arbitrażowe, które powoływane są w momencie wniesienia skargi. Arbitrami zostają prawnicy z prywatnych kancelarii prawniczych, którzy w zależności od sporu, mogą pełnić różne role (np. w jednym być sędzią, a w drugim obrońcą jednej ze stron). Stąd też trudno o obiektywizm, nie wspominając o niezależności takiego sądu (Raś, 2015).

6. TTIP A WYBORY PREZYDENCKIE W USA

Mówiąc jednak o przyszłości TTIP być może bardziej stosownym od pytania o potencjalne skutki jest pytanie o to, czy w ogóle dojdzie do podpisania porozumienia. Jest to kwestia szczególnie istotna w kontekście niedawnej wygranej Donalda Trumpa w wyborach prezydenckich w Stanach Zjednoczonych. O jego stosunku do porozumień handlowych świadczy chociażby jego wypowiedź na temat NAFTA (North American Free Trade Agreement), które uważa za najgorsze porozumienie kiedykolwiek podpisane przez Stany Zjednoczone i obwinia je o zniszczenie amerykańskiego przemysłu (Holodny, 2017). W czasie kampanii wyborczej jedną z głównych obietnic Trump'a była renegocjacja tej umowy, co podkreślił jeszcze w swojej przemowie po ceremonii zaprzysiężenia. Oprócz NAFTA na celowniku znalazło się także TTP (Trans-Pacific Partnership), w swojej istocie bardzo podobne do TTIP,

¹ Jako że wywłaszczenie bezpośrednie niesło za sobą obowiązek odszkodowania na rzecz inwestora, z czasem państwa zaczęły unikać bezpośredniej ingerencji i podejmowały działania pozbawiające inwestora możliwości wykorzystania jego praw własności lub też czyniące to prawo bezużytecznym ekonomicznie lub z prawnego punktu widzenia. Co więcej w przypadku wywłaszczenia pośredniego, w świetle prawa, prawo własności nadal jest w posiadaniu inwestora, podczas gdy przy wywłaszczeniu bezpośrednim następuje nacjonalizacja inwestycji (Bors, 2014).

jednak obejmujące więcej państw (USA, Meksyk, Kanadę oraz państwa basenu Oceanu Spokojnego). Negocjacje dotyczące TTP są na bardziej zaawansowanym etapie. Pomimo tego, 23 stycznia 2017 roku Donald Trump podpisał dekret, który zapoczątkował proces wycofywania się USA z tego porozumienia (Moore, Cox, 2017). Kroki te zdecydowanie wskazują na protekcyjnistyczny charakter przyszłej polityki handlowej prowadzonej przez obecnego amerykańskiego prezydenta, przez co wielu ekspertów wróży zakończenie fiaskiem rozmów dotyczących TTIP.

7. PODSUMOWANIE

Należy podkreślić, że niniejszy artykuł nie wyczerpuje w pełni tematu potencjalnych korzyści, a także zagrożeń wynikających z TTIP. Wybrane kwestie są niemniej jednak najczęściej przywoływanymi argumentami w dyskusjach na ten temat. Jako że TTIP ma być pierwszym tak szerokim porozumieniem w sprawie handlu i inwestycji między największymi graczami światowej gospodarki, stąd trudno jednoznacznie przewidywać jego skutki.

Analizowane możliwe korzyści wynikają z teorii naukowych, które nie zawsze sprawdzają się w rzeczywistości. Z tego powodu trudno definitywnie stwierdzić, czy dane zjawisko wystąpi czy nie. W przypadku efektów kreacji handlu oprócz prawdopodobieństwa wystąpienia, utrudnione jest także oszacowanie jak bardzo mogłyby zwiększyć się przepływy między partnerami lub jaka część handlu z krajami trzecimi zostałaby zastąpiona wzajemną wymianą wewnątrz strefy wolnego handlu.

W kontekście zagrożeń, raczej oba przytoczone argumenty wskazują na skierowanie TTIP na potrzeby głównie wielkich korporacji. Jednak wniosek ten nie płynie z nauki, lecz z obserwacji samych negocjacji, których dotychczasowa, tajna forma wzbudza nieufność wielu środowisk. Także obawy dotyczące systemu rozwiązywania sporów między inwestorami a krajami goszczącymi oparte są na fakcie, że do tej pory w sporach tych częściej triumfowali inwestorzy.

Pomimo tego, że argumentacja przeciwników wydaje się być mocniejsza, najrozsądniejszym wyjściem pozostaje wstrzymanie się z jednoznacznymi ocenami do momentu przedstawienia treści całego porozumienia.

Mimo wszystko, wciąż wydaje się, że TTIP może być szansą dla obu stron porozumienia. Jednak żeby tak się stało, powinien diametralnie zmienić się kształt negocjacji, do których w jeszcze większym stopniu i nie tylko pozornie powinny zostać dopuszczone wszystkie grupy interesu po obu stronach Atlantyku. W celu chociażby częściowego odzyskania zaufania społeczeństwa, strony musiałyby również odtańczyć rozmowy oraz przeprowadzić szerokie konsultacje z przedstawicielami strony społecznej, a także badania opinii publicznej, które obejmowałyby więcej kontrowersyjnych kwestii. Wyniki tych badań należałoby uwzględnić przy formułowaniu zapisów umowy. Unia Europejska ze swojej strony powinna ubiegać się o zbadanie zasadności i sprawiedliwości niektórych zapisów w systemie rozwiązywania sporów. Wydaje się także, że nie należałoby uzależniać finalizacji umowy tylko od tego zapisu, co do tej pory próbują robić Stany Zjednoczone.

W kontekście efektu kreacji handlu, szczególnie firmy z nowych krajów członkowskich UE powinny być wspierane przez Wspólnotę. Muszą one podnieść swoją konkurencyjność, aby nie zostały wyparte z rynku przez firmy amerykańskie, a także aby możliwe stało się ich wejście na rynek amerykański. Krokiem ku temu musiałyby być m.in. zwiększenie wydatków na badania i rozwój.

LITERATURA

- Bors, M. (2014). Wyłączenie pośrednie i postępujące a ochrona inwestora w świetle międzynarodowego prawa inwestycyjnego. *Studia Iuridica Lublinensia*, 21, 181-203.
- CEO (2014). Who lobbies most on TTIP?. Corporate Europe Observatory, 8 July 2015, Retrieved from <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip> on 1 February 2017.
- Czermińska, M. (2014). Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej. *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, 2, 15-33.
- Dugiel, W. (2015). Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji – wsparcie czy zagrożenie dla wielostronnych porozumień międzynarodowych. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace*, 1, 117-150.
- European Commission (2016). EU negotiating texts in TTIP, 14 July 2016, Retrieved from <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230#market-access> on 16 December 2017.
- Gadomski, W., Kalinowski, T., Rot, M., & Sadowska-Cieślak, E. (2015). *Fakty i mity i TTIP. Negocjacje umowy o wolnym handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską (Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne)*. Warszawa: Ministerstwo Spraw Zagranicznych.
- Holodny, E. (2017). Trump wants to renegotiate NAFTA – here’s what you need to know, *Business Insider*, 5 February 2017, Retrieved from <http://www.businessinsider.com/what-is-nafta-is-it-good-for-america-2017-2?IR=T> on 7 February 2017.
- Kałuński, M.M. (2006). *Klauzula największego uprzywilejowania*. Toruń: TNOiK.
- Latoszek, E., & Kłós, A. (2014). Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji jako nowe ramy instytucjonalne współpracy gospodarczej między UE a USA. *Studia Europejskie*, 3, 51-71.
- Moore, J., & Cox, J. (2017). Trump calls time on America’s trade deals – what does it all mean?, *The Independent*, 23 January 2017, Retrieved from <http://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/trump-calls-time-on-americas-trade-deals-what-does-it-all-mean-a7542266.html> on 7 February 2017.
- Mucha-Leszko, B. (2012). Korzyści międzynarodowej integracji gospodarczej a osiągnięcia i problemy Unii Europejskiej. W: W. Bieńkowski, S.I. Bukowski, G. Olszewska (red.), *Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki*, 15-42. Warszawa: CeDeWu.
- Raś, L. (2015). Prof. Leokadia Oręziak o TTIP: Umowa pomiędzy UE i USA będzie korzystna tylko dla wielkich korporacji, *Gazeta Prawna*, 4 lutego 2015. Pozyskano z <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/851265.prof-leokadia-oreziak-umowa-ttip-korzysci-dla-korporacji-isds.html> w dniu 16 grudnia 2016.

- Raś, L. (2015). TTIP: Trzy grzechy główne negocjacji umowy pomiędzy UE a USA, *Gazeta Prawna*, 29 stycznia 2015. Pozyskano z <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/850375,ttip-grzechy-glowne-negocjacji-umowa-pomiedzy-ue-a-usa.html> w dniu 16 grudnia 2016.
- Skrzypczyńska, J. (2015). Integracja regionalna UE a reguły GATT/WTO. *Rocznik Integracji Europejskiej*, 9, 471-478.
- Starzyk, K. (2014). Transatlantyckie partnerstwo handlowe i inwestycyjne (TTIP): założenia i potencjalne korzyści (s.227-235). W: M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego*. Warszawa: CeDeWu.pl.
- Wieczorek, J. (2014). Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji- dźwignią wolnego handlu? *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, 1, 17-44.

Transatlantic Trade and Investment Partnership: a Chance or a Threat?

Abstract: This article is an attempt of analysis and evaluation of potential future results of Transatlantic Trade and Investment Partnership, which is currently negotiated by the European Union and the United States. The key point of the article is defining possible consequences of the agreement. The issue of its impact on both parties and third-party countries is also involved in the work, therefore, proposed content of the agreement was analysed (its final content remains unknown to the public) and opinion of experts was alleged. The author starts with a characteristic of factors underlying a decision to start the negotiations. In the next part the plank and the scope of the agreement are briefly presented. Then, the work concerns the potential consequences of TTIP, dividing them into positive and negative ones and showing who they may touch. The analysis of available scientific papers and studies led to a conclusion that because TTIP is an innovative agreement, it is hard to unambiguously forecast its consequences and their shape. Nevertheless, it is seen that the assessment of negative effect is rather based on the observation of reality (e.g. shape of negotiations) and facts from the past (e.g. examples of using dispute settlement system against countries). At the same time, positive effects can be hardly predicted, as their appearance depends on many external factors, on which both parties of TTIP have no influence. It is concluded that TTIP still could be beneficial to both the European Union and the United states. However, it would require opening the negotiations for all interest groups and facilitating all arrangements to the public. A matter of including Investor-State Dispute Settlement in the agreement should be verified and discussed thoroughly. As far as European enterprises are concerned, they ought to focus on increasing their competitiveness in order to measure up to competition of American companies.

Keywords: transatlantic relations; trade agreements; TTIP; free-trade area; international agreements

JEL codes: F02, F15

