

PANORAMA ROCZNIKA  
ALEKSANDRA JARCZEWSKA

## TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO HANDLOWO- -INWESTYCYJNE (TTIP) – SZANSA NA NOWE OTWARCIE W STOSUNKACH USA–UE?

W orędziu o stanie państwa z 2013 roku prezydent Barack Obama jako jeden z głównych celów w relacjach USA–UE zapowiedział otwarcie negocjacji w sprawie utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). W ramach niezwykle ambitnej agendy przygotowanej przez strony planowano rozpocząć negocjacje w roku 2013 i zamknąć je z końcem 2014 roku. Podpisanie takiego porozumienia byłoby z jednej strony swego rodzaju ukoronowaniem długoletniej współpracy gospodarczej między stronami, z drugiej zaś odpowiedzią na aktualne wyzwania, takie jak np. kryzys ekonomiczny oraz wzrost konkurencji ze strony państw wschodzących. Głównym powodem strategicznym, dla którego podjęto rozmowy o stworzeniu TTIP, jest także świadomość polityczna po obu stronach Atlantyku, iż stanowi ono szansę na utrzymanie i rewitalizację jedności Zachodu wobec aktualnych wyzwań i zagrożeń. Autorzy raportu *Shoulder to Shoulder: Forming a Strategic U.S.–EU Partnership* podkreślają, że tylko partnerstwo transatlantyckie jest w stanie sprostać globalnym wyzwaniom współczesnego świata<sup>1</sup>. Natomiast zdaniem byłego premiera Hiszpanii José Marii Aznara ekonomiczna integracja między USA a UE jest szansą nie tylko na tworzenie miejsc pracy oraz stymulowanie wzrostu gospodarczego, ale przede wszystkim na umacnianie wspólnych wartości oraz utrzymanie globalnych wpływów Zachodu<sup>2</sup>. Strategiczny kontekst tego porozumienia nabrał jeszcze większego znaczenia w obliczu zapoczątkowanych w końcu 2013 roku wydarzeń na Ukrainie. To właśnie w tej sytuacji Stany Zjednoczone oraz Europa mają okazję pokazać reszcie świata, czy rzeczywiście są dziś w stanie współdziałać oraz wypracowywać wspólne rozwiązania, czy też będą podejmować działania jedynie w zakresie realizacji swoich partykularnych interesów. Opracowanie to ma zatem na celu nie tylko przybliżenie samej koncepcji nowego porozumienia, ale także zastanowienie się nad jego szerszym strategicznym znaczeniem dla stosunków transatlantyckich.

---

<sup>1</sup> D.S. Hamilton (red.), *Shoulder to Shoulder: Forming a Strategic U.S.–EU Partnership*, Johns Hopkins University, Center for Transatlantic Relations, Washington DC 2010, <http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/shoulder-to-shoulder-book-finaltext.pdf> (dostęp z dn. 7 września 2013 r.).

<sup>2</sup> J. Garcia-Legaz, J. Quinlan, *TAFTA. The Case for an Open Transatlantic Free Trade Area*, Foundation for Social Studies and Analysis, 2013, s. 12, [http://www.meridian.org/images/stories/programs/pdf/2013\\_TAFTA.pdf](http://www.meridian.org/images/stories/programs/pdf/2013_TAFTA.pdf) (dostęp z dn. 21 lutego 2014 r.).

## KONCEPCJA TTIP NA TLE WSPÓŁCZESNYCH STOSUNKÓW TRANSATLANTYCKICH

Relacje między Stanami Zjednoczonymi a Europą (szczególnie jej częścią zachodnią) są nierozdzielnie związane z powstaniem oraz rozwojem państwa amerykańskiego. O powstaniu stosunków transatlantyckich możemy mówić jednak dopiero od zakończenia II wojny światowej. Wtedy to Stany Zjednoczone, będąc główną siłą świata zachodniego, podjęły starania na rzecz odbudowy i wzmocnienia państw europejskich. Działania te miały co najmniej dwa podstawowe cele – po pierwsze zapobiec rozprzestrzenianiu się komunizmu i wpływów ZSRR, po drugie zapewnić USA możliwość zwrotu wojennych pożyczek dla krajów alianckich oraz stworzyć rynki zbytu dla amerykańskich towarów i ekspansji przedsiębiorstw z tego kraju, dla których rynek wewnętrzny okazał się zbyt mały. Realizacji tych dwóch celów służyły odpowiednio – powołanie do życia NATO jako militarnego parasola ochronnego dla Europy Zachodniej, wdrożenie planu Marshalla oraz zacieśnianie relacji ekonomicznych przez tworzenie sprzyjającego klimatu handlowo-inwestycyjnego, jak również wsparcia dla procesów integracji ekonomicznej w Europie (szczególnie w początkowym okresie integracji). Intensyfikacji współpracy sprzyjały także współpraca stron na arenie międzynarodowej (w organizacjach międzynarodowych takich jak np. MFW, Bank Światowy, OECD czy GATT) oraz podobny poziom rozwoju społeczeństw i bliskość cywilizacyjno-kulturowa. Stany Zjednoczone posiadały zdecydowaną przewagę nad partnerem europejskim do połowy lat 70., kiedy to kraje Europy Zachodniej (wraz z Japonią) zaczęły dołączać do czołówki potęg światowych, a jednocześnie po stronie USA zaczęły narastać problemy (zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym), które podważały ich hegemoniczną pozycję.

Szansa na prawdziwe partnerstwo w stosunkach transatlantyckich pojawiła się wraz z zakończeniem zimnej wojny i zniknięciem zagrożenia ze strony Związku Radzieckiego. Jednocząca się Europa stała się rzeczywistą potęgą gospodarczą zdolną do współpracy i konkurencji z USA, jednakże, jak pokazał przykład wojny na Bałkanach, nadal nie była w stanie samodzielnie rozwiązywać problemów w sferze bezpieczeństwa. W latach 90. Stany Zjednoczone ponownie musiały zaangażować się w rozwiązanie konfliktu w Europie oraz zapobieżenie rozlewowi krwi na tym kontynencie. Współpraca państw europejskich w ramach rozwijania Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa z roku 1992, jak również późniejszych inicjatyw w ramach Europejskiej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony, okazała się nieefektywna w obliczu realnych problemów, a podstawowym narzędziem w zakresie bezpieczeństwa pozostało NATO. Ponadto, niezależnie od stałych zapewnień o nierozdzielnych więzach łączących strony, transatlantycka współpraca w sferze politycznej i bezpieczeństwa stawała się coraz trudniejsza. I choć mogło się wydawać, że czynnikiem jednoczącym wspólnotę Zachodu stanęły wydarzenia z 11 września 2001 roku, to w rzeczywistości doprowadziły one w 2003 roku do największego kryzysu we wzajemnych stosunkach. Interwencja Stanów Zjednoczonych w Iraku (rozpoczęta 20 marca 2003 roku) nie została zaakceptowana przez część krajów UE

i spowodowała nie tylko zgrzyt w relacjach z Ameryką, ale także podział Europy na dwa obozy – popierający interwencję oraz zdecydowanie jej przeciwny<sup>3</sup>. Niezależnie od tego, iż w czasie drugiej kadencji administracja George’a W. Busha podejmowała starania na rzecz ponownego zbliżenia z państwami europejskimi, nadzieja na faktyczną poprawę stosunków między USA a UE pojawiła się wraz z wyborem nowego prezydenta Baracka Obamy w 2008 roku. Co jednak ciekawe, nowa administracja, pomimo zapewnień o konieczności rewitalizacji relacji transatlantyckich, robiła niewiele, aby to urzeczywistnić. Głównymi przeszkodami były zapewne: skupienie się strony amerykańskiej na odbudowie gospodarczej kraju po kryzysie z 2008 roku oraz koncentracja uwagi w polityce zagranicznej na nowych i rozwojowych kierunkach i partnerach, jak również pogłębianie się kryzysu w Europie oraz brak decyzyjności liderów europejskich w kluczowych kwestiach. Swego rodzaju przypiecztowaniem zmiany amerykańskich zainteresowań i zamierzeń oraz odrzuceniem wizji zacieśniania relacji z Europą był ogłoszony w 2010 roku w Narodowej Strategii Bezpieczeństwa tzw. zwrot ku Azji (ang. *Asian pivot*)<sup>4</sup>.

Niezależnie jednak od wykazanych tu problemów z realizacją stosunków transatlantyckich w sferze politycznej i bezpieczeństwa (gdzie nadal fundamentem dla współpracy pozostaje NATO), bez większych problemów przebiegała współpraca na płaszczyźnie gospodarczej<sup>5</sup>. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że od zakończenia zimnej wojny to właśnie ta sfera była podstawą oraz głównym spoiwem stosunków transatlantyckich. Stany Zjednoczone i Unia Europejska to nadal dwie najpotężniejsze gospodarki świata (zob. tabela 1). Są one odpowiedzialne za wytwarzanie około 45% światowego PKB, 80% światowych transakcji finansowych oraz dominują w sferze handlu i inwestycji bezpośrednich<sup>6</sup>. Ich wzajemne przepływy handlowe szacowane są na około 1 bln USD rocznie, natomiast przepływy inwestycyjne na ponad 3,6 bln USD (por. tabela 2).

Dość sprawnie przebiega także współpraca gospodarcza na poziomie instytucjonalnym. Od początku lat 90. podpisano wiele umów handlowych i inwestycyjnych mających na celu liberalizację przepływów oraz sukcesywnie wprowadzano regulacje ułatwiające współpracę<sup>7</sup>. Co prawda mimo podejmowanych w latach 90. prób nie doszło do stworzenia Nowego Rynku Transatlantyckiego (*New Transatlantic Market* – NTA), ani też podpisania umowy o Transatlantyckiej Strefie Wolnego Handlu (*Transatlantic Free Trade Area* – TAFTA), to jednak zakres oraz intensywność

<sup>3</sup> Wyrazem tego podziału było opublikowanie w mediach pod koniec stycznia 2003 roku tzw. listu ośmiu, podpisanego przez premierów: Czech, Danii, Hiszpanii, Polski, Portugalii, Węgier, Wielkiej Brytanii oraz Włoch.

<sup>4</sup> Zob. White House, *National Security Strategy 2010*, [http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss\\_viewer/national\\_security\\_strategy.pdf](http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf) (dostęp z dn. 20 lutego 2014 r.).

<sup>5</sup> Problemy oraz konflikty gospodarcze między stronami szacowane są na 2–3% całej wymiany, mają więc marginalne, choć bardzo medialne znaczenie we wzajemnych relacjach.

<sup>6</sup> J. Francois (project leader), *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment Final Project Report*, Centre for Economic Policy Research, London, March 2013, Prepared under implementing Framework, Contract TRADE10/A2/A16, [http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf) (dostęp z dn. 4 marca 2014 r.).

<sup>7</sup> Zob. np. R. Grubieli, *TTIP: Szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, 2013, s. 11–13, [http://amcham.pl/File/pdf/ttip\\_final.pdf](http://amcham.pl/File/pdf/ttip_final.pdf) (dostęp z dn. 3 marca 2014 r.).

ność współpracy gospodarczej można uznać za imponujące (na co wskazują dane statystyczne dotyczące wymiany)<sup>8</sup>.

**Tabela 1**  
**Potencjały UE i USA w 2013 roku**

Wskaźnik	Unia Europejska	Stany Zjednoczone
Powierzchnia	4,381,376 km <sup>2</sup>	9,826,675 km <sup>2</sup>
Liczba mieszkańców w mln	505,665,739	317,859,000
Gęstość zaludnienia na km <sup>2</sup>	116,2 os.	34,2 os.
Wartość PKB (w bln USD)	16,773	16,799
PKB na jednego mieszkańca (w tys. USD)	33,084	52,852

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat 2014, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>; *IMF World Economic Outlook Database*, April 2014, International Monetary Fund, 2014, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/pdf/text.pdf>; U.S. Census Bureau, *U.S. and World Population Clock*, 2014, <https://www.census.gov/popclock/>.

**Tabela 2**  
**Wartość transatlantyckiego eksportu oraz inwestycji w 2011 roku**

Kierunek	Eksport produktów	Eksport usług	Inwestycje
UE do USA	373 mld USD	150 mld USD	1 573 mld USD
USA do UE	273 mld USD	190 mld USD	2 094 mld USD
Bilans	+ 100 mld USD dla UE	+ 40 mld USD dla USA	+ 521 mld USD dla USA

Źródło: J.J. Schott, C. Cimino, „Crafting a Transatlantic Trade, and Investment Partnership: What can be done”, *Policy Brief*, No. PB13–8, Peterson Institute for International Economics, marzec 2013, <http://www.pie.com/publications/pb/pb13–8.pdf> (dostęp z dn. 2 marca 2014 r.).

Co zatem skłoniło partnerów, aby w 2013 roku rozpocząć po raz kolejny starania zmierzające do formalizacji i jeszcze większej liberalizacji współpracy gospodarczej? Wydaje się, że powodów jest co najmniej kilka<sup>9</sup>. Po pierwsze, zwiększenie współpracy w zakresie handlu i inwestycji ma przynieść obu stronom wymierne korzyści gospodarcze oraz zniwelować skutki kryzysu ekonomicznego z 2008 roku

<sup>8</sup> Więcej szczegółów na temat współpracy gospodarczej oraz dokładne dane dotyczące jej rozwoju dostępne są w corocznych raportach przygotowywanych przez D.S. Hamiltona i J.P. Quinlana z Center for Transatlantic Relations, raport z 2013 roku: D.S. Hamilton, J.P. Quinlan, *The Transatlantic Economy 2013. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, Center for Transatlantic Relations, Washington DC 2013, [http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic\\_Economy\\_2013/TE2013%20volume%201.pdf](http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Transatlantic_Economy_2013/TE2013%20volume%201.pdf) (dostęp z dn. 28 lutego 2014 r.).

<sup>9</sup> Więcej na temat powodów rozpoczęcia negocjacji zob. np.: na stronie European Commission, *Trade: About TTIP* oraz *Questions and Answers*: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/> oraz [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_pl.htm), jak również strona misji USA przy UE: [www.useu.usmission.gov/ttip.html](http://www.useu.usmission.gov/ttip.html), strona USTR na temat TTIP: <http://www.ustr.gov/ttip>.

po obu stronach Atlantyku. Po drugie, TTIP ma być odpowiedzią na zwiększoną aktywność oraz presję konkurencyjną ze strony tzw. gospodarek wschodzących (szczególnie Chin, Brazylii i Indii). Po trzecie, jest ono odzwierciedleniem ogólnego trendu światowego polegającego na tworzeniu integracyjnych bloków regionalnych i bilateralnych (negocjacje USA w ramach *Trans-Pacific Partnership* – TPP, UE–Kanada, UE–Japonia, UE–Indie itp.), które są odpowiedzią na brak postępów w negocjacjach multilateralnych w ramach WTO. Niektórzy analitycy twierdzą nawet, że stworzenie TTIP będzie stanowiło wzorzec dla późniejszych regulacji w ramach WTO. Po czwarte, zacieśnienie więzi ekonomicznych jest także szansą na realne zbliżenie partnerów oraz rewitalizację relacji transatlantyckich na innych płaszczyznach, co w konsekwencji może prowadzić do umocnienia pozycji Zachodu w stosunkach międzynarodowych. Dodatkowo, biorąc pod uwagę najważniejsze motywy dla poszczególnych stron porozumienia, z pewnością podkreślić należy, że dla Europy, nieradzącej sobie z przewyższeniem skutków kryzysu, jest to szansa na polepszenie wyników gospodarczych oraz pokazanie światu, że nadal pozostaje w grze. Natomiast dla USA partnerstwo stwarza możliwość zapewnienia Europy, że Amerykanie nie porzucili jej całkowicie dla realizacji swojej koncepcji *Asian pivot* i że nadal jest ona liczącym się partnerem. Dodatkowo utworzenie TTIP oraz TPP pozwoliłoby Amerykanom na zbudowanie silnych bloków gospodarczych zarówno w strefie atlantyckiej, jak i pacyficzej<sup>10</sup>.

## CELE, ZAKRES ORAZ GŁÓWNE KWESTIE SPORNE W RAMACH POROZUMIENIA

W czerwcu 2013 roku oficjalnie rozpoczęto negocjacje dotyczące stworzenia transatlantyckiego porozumienia w zakresie handlu i inwestycji (TTIP)<sup>11</sup>. Podstawą do rozpoczęcia procesu był wydany w 2013 roku raport pt. *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*, przygotowany przez powołany do życia w 2011 roku zespół amerykańskich i europejskich ekspertów rządowych<sup>12</sup>. Znalazły się tam szczegółowe analizy dotyczące możliwych korzyści i kosztów oraz rekomendacje odnośnie do zakresu przedmiotowego takiego porozumienia<sup>13</sup>.

Przyjęty przez strony plan działań jest niezwykle ambitny, gdyż zakłada, że negocjacje powinny potrwać nie dłużej niż rok i kilka miesięcy oraz zakończyć się jeszcze w 2014 roku. Jest to istotne z uwagi na kalendarz wyborczy w UE oraz USA,

<sup>10</sup> Zob. więcej D.J. Ikenson, „The Transatlantic Trade and Investment Partnership: A roadmap for success”, *Free Trade Bulletin*, nr 55, 14 października 2013 r., <http://www.cato.org/publications/free-trade-bulletin/transatlantic-trade-investment-partnership-roadmap-success> (dostęp z dn. 21 lutego 2014 r.).

<sup>11</sup> Szczegółowe informacje na temat idei TTIP oraz prowadzonych negocjacji i możliwych konsekwencji podpisania porozumienia można znaleźć zarówno na stronach europejskich, np.: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/> czy [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_pl.htm), jak i amerykańskich: <http://www.useu.usmission.gov/ttip.html> czy <http://www.ustr.gov/ttip>.

<sup>12</sup> Tekst raportu: *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*, 11 lutego 2013 r., [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf) (dostęp z dn. 28 lutego 2014 r.).

<sup>13</sup> Ibidem.

w tym roku bowiem odbywają się wybory do Parlamentu Europejskiego i Kongresu USA. Negocjatorom chodzi przede wszystkim o to, aby jak największa część negocjacji ze strony UE przeprowadzona została przed końcem kadencji obecnej Komisji Europejskiej pod przewodnictwem José Manuela Barroso<sup>14</sup>. Do tej pory odbyły się cztery rundy negocjacji (8–12 lipca w Waszyngtonie, 11–15 listopada w Brukseli; 16–20 grudnia w Waszyngtonie oraz 10–14 marca w Brukseli), w ramach których uzgodniono zakres zagadnień do omówienia i wyznaczono grupy robocze, jak również zgodzono się co do tego, że najtrudniejsze kwestie negocjowane będą na końcu. Najbardziej konkretna, marcowa runda negocjacji dotyczyła głównie konsekwencji umowy dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz ustalenia zasadniczych filarów umowy: dostępu do rynku, spójności regulacyjnej oraz tzw. kwestii przepisów<sup>15</sup>. Kolejne rundy planowane są wstępnie na maj, lipiec, październik oraz grudzień 2014 roku. Ze strony europejskiej organem odpowiedzialnym za prowadzenie negocjacji jest Komisja Europejska, która reprezentuje wszystkie 28 państw UE oraz działa zgodnie z wytycznymi Rady UE, natomiast ze strony USA podlegający prezydentowi Urząd Przedstawiciela ds. Handlu (USTR). Głównymi negocjatorami są odpowiednio: Ignacio Garcia Bercero (dyrektor w Komisji Europejskiej) oraz Dan Mullaney (przedstawiciel na Europę i Bliski Wschód z biura USTR)<sup>16</sup>.

Głównym celem negocjatorów jest stworzenie wszechstronnego porozumienia w zakresie handlu oraz inwestycji pomiędzy USA a UE. Zgodnie z założeniami powinno ono objąć niemal wszystkie sektory gospodarki i skupić się przede wszystkim na dwóch zagadnieniach: zapewnieniu zwiększenia dostępu do rynków po obu stronach Atlantyku oraz przyjęciu standardów i wytycznych, które będą mogły służyć później jako podstawa do dalszych negocjacji na poziomie multilateralnym (przede wszystkim w ramach WTO). W ramach zwiększania dostępu do rynków strony skupią się na<sup>17</sup>:

- redukcji barier taryfowych (już dziś są one bardzo niskie i sięgają 3–4%);
- znoszeniu barier pozataryfowych (dzisiaj stanowią one największe ograniczenia we wzajemnym handlu, stąd też są jednym z najważniejszych elementów porozumienia TTIP);
- zapewnieniu dostępu do zamówień publicznych (pod tym względem strona europejska czuje się dyskryminowana);
- zwiększeniu ochrony inwestycji i inwestorów (o co zabiega szczególnie strona amerykańska);
- otwarciu rynku usług (ważnego dla obu stron).

<sup>14</sup> W przypadku USA nie jest to aż tak istotne, gdyż negocjacje prowadzone są przez przedstawicieli administracji prezydenckiej, która zmienia się dopiero w wyniku wyborów z 2016 roku.

<sup>15</sup> Komisja Europejska, *Pod koniec czwartej rundy rozmów w Brukseli negocjatorzy handlowi UE i USA analizują, jak można pomóc MŚP czerpać korzyści z TTIP*, Komunikat prasowy, Bruksela, dnia 14 marca 2014 r., [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-272\\_pl.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-272_pl.htm) (dostęp z dn. 6 kwietnia 2014 r.).

<sup>16</sup> W sytuacji pojawienia się kwestii wrażliwych politycznie lub trudnych do rozwiązania sporów do negocjacji włączają się przedstawiciele stron wyższego szczebla. Po stronie europejskiej – Karel De Gucht (komisarz ds. handlu), po stronie amerykańskiej – Michael Froman (przedstawiciel USA ds. handlu – USTR).

<sup>17</sup> Zob. np. *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*, op. cit.

Negocjacje obejmą kilkanaście obszarów negocjacyjnych, od rolnictwa, przez inwestycje, prawa własności intelektualnej, zasady pochodzenia towarów, zamówienia publiczne, system rozstrzygania sporów między państwem a inwestorami, aż do wybranych grup towarów (np. samochody, chemikalia, farmaceutyki, kosmetyki, odzież, maszyny i elektronika)<sup>18</sup>.

Uzgodniono także, że w ramach procesu TTIP nie będzie dyskutowanych wiele kwestii spornych, takich jak np.: sektor audiowizualny, przepisy UE dotyczące: GMO, żywności zawierającej hormony, zdrowia i życia ludzkiego oraz dobrostanu zwierząt, jak również środowiska naturalnego i interesów konsumentów<sup>19</sup>. Jednym z założeń negocjatorów jest to, aby nie zajmować się harmonizacją norm (które w wielu dziedzinach różnią się od siebie po obu stronach Atlantyku), ale skupić się na kwestii ich wzajemnej uznawalności (np. aby samochody dopuszczone do ruchu na rynku amerykańskim mogły być sprzedawane bez dostosowań na rynku europejskim). Ustalono, że uznawanie standardów będzie negocjowane dla każdego spornego sektora indywidualnie<sup>20</sup>.

Należy jednak zdawać sobie sprawę, że mimo iż w sferze planów oraz zamierzeń kwestia negocjacji wygląda bardzo obiecująco, to jednak w rzeczywistości sam proces nie zapowiada się bezproblemowo (co można było zauważyć już podczas pierwszych przeprowadzonych rund). Obie strony mają świadomość, że proponowany zakres porozumienia koliduje niekiedy z ich partykularnymi interesami i może wpłynąć negatywnie na funkcjonowanie ich gospodarek<sup>21</sup>. Zarówno dla UE, jak i USA zagadnieniem szczególnie wrażliwym oraz drażliwym jest rolnictwo subsydiowane po obu stronach Atlantyku. Problemem są także dość wysokie cła na wyroby rolnicze, jak również ograniczenie dostępu do rynków dla wybranych towarów (np. dla europejskich jabłek i niektórych gatunków sera oraz dla amerykańskiego mięsa z hormonami oraz GMO)<sup>22</sup>. Dla Europejczyków szczególnie istotne jest ponadto uzyskanie dostępu do zamówień publicznych w USA, zniesienie ograniczeń w dostępie do amerykańskiego rynku transportu morskiego oraz kwestia ochrony sektora audiowizualnego (o co zabiega głównie Francja). Unia Europejska obawia się także zwiększonej konkurencji ze strony amerykańskich przedsiębiorstw i ich towarów, ze względu na znacznie niższe koszty ich wytworzenia w USA (np. dużo tańszy gaz wykorzystywany w procesach produkcji). Dla Amerykanów, oprócz uznania w UE amerykańskich produktów rolnych, kluczową kwestią jest przyjęcie przez Europę amerykańskiego modelu arbitrażu państwo–przedsiębiorstwo, co na razie wydaje się mało prawdopodobne.

<sup>18</sup> Por. z listą negocjatorów europejskich wyznaczonych do poszczególnych obszarów: European Commission, *List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) 1*, 2013, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc\\_151668.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151668.pdf) (dostęp z dn. 2 marca 2014 r.).

<sup>19</sup> Por. European Commission, TTIP – najczęściej zadawane pytania, 2013, [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_pl.htm) (dostęp z dn. 2 marca 2014 r.).

<sup>20</sup> Ibidem.

<sup>21</sup> Więcej informacji na temat kwestii spornych między stronami zob. np. M. Wąsiński, „Handel transatlantycki: co trzeba wiedzieć o TTIP”, *Polityka Insight*, Dossier, luty 2014 oraz M. Żurawik, „Wyboista droga do wolnego handlu między UE i USA”, *Gazeta Wyborcza* z 8–9 lutego 2014 r.

<sup>22</sup> Zob. więcej: European Commission, *Trade, Questions and Answers*, op. cit.

## EWENTUALNE GOSPODARCZE ORAZ POLITYCZNE KONSEKWENCJE POWSTANIA TTIP

Zgodnie z założeniami zwolenników porozumienia TTIP powinno ono prowadzić do zwiększenia handlu i inwestycji transatlantyckich oraz ogólnej poprawy kondycji gospodarek po obu stronach Atlantyku. Analitycy z *The Economist* zamykają to w jednym zdaniu: „więcej pracy, więcej inwestycji, większy wzrost”<sup>23</sup>, a Komisja Europejska nazywa porozumienie „najtańszym pakietem stymulacyjnym, jaki można sobie wyobrazić”<sup>24</sup>. Jednak rzeczywiste konsekwencje TTIP są dziś trudne do oszacowania, co potwierdzają liczne publikacje na ten temat.

W tak zwanym głównym nurcie zdecydowanie przeważają raporty i badania, w których eksponowane są korzyści ekonomiczne ewentualnego podpisania TTIP. Należy podkreślić, że prognozy są niezwykle zróżnicowane, w zależności od skali i przedmiotowej zawartości takiego porozumienia. Najczęściej przywoływany jest raport Center for Economic Policy Research (z Londynu), w którym przeprowadzono symulacje i przedstawiono kilka scenariuszy odnoszących się do konsekwencji TTIP. Zgodnie z najbardziej optymistycznym scenariuszem dzięki podpisaniu porozumienia należy spodziewać się wzrostu PKB w UE o 119 mld euro, a w USA o 95 mld euro. W przeliczeniu na każdą rodzinę Europejczycy mają zyskać rocznie 545 euro, a Amerykanie 655 euro<sup>25</sup>. Nieco mniej optymistyczne są szacunki przedstawione w raporcie francuskiego ośrodka badawczego CEPII, zgodnie z którymi w dłuższym czasie PKB UE powinien zwiększyć się o 70 mld euro, a USA o 46 mld euro<sup>26</sup>. Natomiast zdaniem analityków z *The Economist* zniesienie ceł między stronami doprowadziłoby do wzrostu PKB w Europie o 0,4%, a w USA o około 1%, dodatkowe zniesienie barier pozataryfowych zaś mogłoby się przyczynić do wzrostu PKB po obu stronach Atlantyku o około 3%<sup>27</sup>. W większości badań przywoływane są także korzyści z TTIP dla poszczególnych branż, które mogą zyskać na zniesieniu ceł i barier pozataryfowych (byłyby to np.: produkcja żywności, przemysł samochodowy, chemiczny czy farmaceutyczny)<sup>28</sup>. Na podpisaniu po-

<sup>23</sup> The Economist, „Come on, TTIP, A good idea in the state-of-the-union address, that business should rush to support”, *The Economist* z 16 lutego 2013 r., [www.economist.com/news/leaders/21571890-good-idea-state-union-address-business-should-rush-support-come-ttip](http://www.economist.com/news/leaders/21571890-good-idea-state-union-address-business-should-rush-support-come-ttip) (dostęp z dn. 20 lutego 2014 r.).

<sup>24</sup> S. Benka, „What are the benefits of the TTIP?”, *America's Trade Policy*, 3 lutego 2013 r., [americas-trade-policy.com/what-are-the-benefits-of-the-ttip/#.Ux3ZtT95NX4](http://americas-trade-policy.com/what-are-the-benefits-of-the-ttip/#.Ux3ZtT95NX4) (dostęp z dn. 22 lutego 2014 r.).

<sup>25</sup> J. Francois (project leader), *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment Final Project Report*, Centre for Economic Policy Research, London, March 2013, Prepared under implementing Framework, Contract TRADE10/A2/A16, [http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf) (dostęp z dn. 23 lutego 2014 r.).

<sup>26</sup> L. Fontagné, J. Gourdon, S. Jean, „Transatlantic Trade: Whither partnership, which economic consequences?”, *CEPII Policy Brief*, nr 1, wrzesień 2013 (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales), [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf) (dostęp z dn. 22 lutego 2014 r.).

<sup>27</sup> The Economist, „Come on, TTIP...”, op. cit.

<sup>28</sup> European Commission, *Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained*, wrzesień 2013, [http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc\\_151787.pdf](http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf) (dostęp z dn. 9 marca 2014 r.).



rozumienia powinni skorzystać też poddostawcy głównych producentów europejskich i amerykańskich<sup>29</sup>.

Znacznie bardziej ostrożni, a nawet dość pesymistyczni w swych przewidywaniach konsekwencji TTIP są analitycy z amerykańskiej Heritage Foundation<sup>30</sup>. Prezentują oni różne badania, podkreślając jednocześnie, że należy zachować daleko idącą ostrożność oraz rozwagę, jeśli chodzi o ich wyniki. Ich zdaniem pozytywne efekty TTIP mogą być znacznie mniejsze od prognozowanych ze względu na już wysoki udział handlu i inwestycji we wzajemnych relacjach oraz przesadny optymizm osób prowadzących badania. Jednocześnie podkreślają oni słabości Europy, która już od dłuższego czasu notuje coraz gorsze wyniki gospodarcze, a jej pozycja w gospodarce światowej sukcesywnie traci na znaczeniu<sup>31</sup>. Badacze z niemieckiego Deutsche Institut für Entwicklungspolitik zwracają także uwagę na możliwe konsekwencje dla państw pozostających poza TTIP oraz dla światowego systemu regulacji<sup>32</sup>. W tym zakresie wskazują oni przede wszystkim na Chiny, pozostające poza negocjowanymi porozumieniami TTIP oraz TPP, oraz na podejmowane przez ten kraj działania na rzecz tworzenia alternatywnych bloków gospodarczych<sup>33</sup>. W rezultacie umowa TTIP oraz inne tworzone obecnie bloki i porozumienia gospodarcze mogą się przyczynić do stopniowej erozji multilateralnego systemu regulacji międzynarodowych w ramach WTO.

Zagorzali krytycy porozumienia podkreślają natomiast, że TTIP, podobnie jak jego odrzucona poprzedniczka, *Transatlantic Free Trade Area* – TAFTA, jest narzędziem w rękach tzw. wielkiego biznesu i może doprowadzić do: zniszczenia lokalnych, mniejszych i słabszych producentów (szczególnie europejskich), którzy nie będą w stanie wytrzymać presji konkurencyjnej ze strony wielkich i potężnych korporacji, likwidacji miejsc pracy oraz zaniżania standardów zarówno w zakresie warunków pracy, jak i ochrony środowiska<sup>34</sup>. Wśród innych negatywnych konsekwencji ekonomicznych TTIP podkreśla się również koszty, które poniosą konsumenci (z uwagi na zaniżone standardy dla poszczególnych produktów), obywatele

<sup>29</sup> T.J. Bollyky, A. Bradford, „Getting to yes on transatlantic trade. Consistent U.S.–EU rules could remake global commerce”, *Foreign Affairs* z 10 lipca 2013 r., [www.foreignaffairs.com/articles/139569/thomas-j-bollyky-and-anu-bradford/getting-to-yes-on-transatlantic-trade](http://www.foreignaffairs.com/articles/139569/thomas-j-bollyky-and-anu-bradford/getting-to-yes-on-transatlantic-trade) (dostęp z dn. 18 lutego 2014 r.).

<sup>30</sup> T.R. Bromund, Ph.D., R.S. Hederman, Jr., B. Riley, L. Coffey, „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Pitfalls and promises”, *Issue Brief 4100 on Trade*, 5 grudnia 2013 r., [www.heritage.org/research/reports/2013/12/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-pitfalls-and-promises](http://www.heritage.org/research/reports/2013/12/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-pitfalls-and-promises) (dostęp z dn. 27 lutego 2014 r.).

<sup>31</sup> Ibidem.

<sup>32</sup> C. Brandi, F. Bohnenberger, „The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Geo-economics at work?”, *The Current Column*, 2014, <http://www.die-gdi.de/en/the-current-column/article/the-transatlantic-trade-and-investment-partnership-geo-economics-at-work/> (dostęp z dn. 25 lutego 2014 r.).

<sup>33</sup> Działają one w kierunku utworzenia porozumienia Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), które miałyby objąć 16 krajów regionu Azji i Pacyfiku.

<sup>34</sup> Zob. np. materiały zamieszczone przez Corporate Europe Observatory, „Critics score against extreme corporate rights in TTIP, but must not be fooled by the Commission’s tricks”, 23 stycznia 2014 r., <http://www.corporateeurope.org/trade/2014/01/critics-score-against-extreme-corporate-rights-ttip-must-not-be-fooled-commission> (dostęp z dn. 26 lutego 2014 r.) oraz „No fracking way – how the EU–US trade agreement risks expanding fracking”, 6 marca 2014 r., [corporateeurope.org/climate-and-energy/2014/03/no-fracking-way-how-eu-us-trade-agreement-risks-expanding-fracking](http://www.corporateeurope.org/climate-and-energy/2014/03/no-fracking-way-how-eu-us-trade-agreement-risks-expanding-fracking) (dostęp z dn. 9 marca 2014 r.).

państw (na skutek zmniejszenia ochrony ich prywatności) oraz środowisko naturalne<sup>35</sup>. Wydaje się także, że negatywne konsekwencje mogą dotknąć szczególnie gospodarkę europejską, która w przypadku wielu branż jest znacznie mniej konkurencyjna (zwłaszcza z uwagi na wyższe koszty produkcji niż w USA) oraz mniej innowacyjna niż amerykańska<sup>36</sup>.

Mimo iż większość analityków skupia się na wskazywaniu ekonomicznych konsekwencji TTIP, są też i tacy, którzy zwracają uwagę na szerszy, geostrategiczny kontekst porozumienia. W takim ujęciu TTIP jest także szansą dla Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej na zbliżenie na płaszczyźnie politycznej, co w konsekwencji może zaowocować poprawą ogólnej kondycji relacji transatlantycznych oraz wzmocnieniem pozycji Zachodu w stosunkach międzynarodowych<sup>37</sup>. Z tego względu TTIP często nazywane jest *economic NATO*<sup>38</sup>. Zabieg ten ma jednak znaczenie głównie medialne i PR-owe, gdyż w rzeczywistości negocjowane porozumienie pozbawione będzie instrumentarium mogącego zapobiegać kryzysom oraz dającego możliwość interwencji w kryzysowych sytuacjach (tak jak jest to w przypadku NATO na płaszczyźnie bezpieczeństwa). Niewątpliwie jednak w sytuacji, gdy główna uwaga świata kieruje się w region Pacyfiku oraz gdy rośnie siła tzw. państw wschodzących (w tym szczególnie grupy BRICS), wzmocnianie relacji transatlantycznych powinno być priorytetem dla USA i UE. Pozostanie w grze jest szczególnie ważne dla Unii Europejskiej, która postrzegana jest nierzadko jako mocarstwo sukcesywnie tracące swoje wpływy i coraz mniej liczące się w stosunkach międzynarodowych. Dowodem na to, jak ważne dla Europy jest podpisanie takiego porozumienia, była reakcja przywódców UE na ujawnienie skandalu związanego z programem PRISM oraz informacjami na temat podsłuchiwania europejskich polityków przez amerykańskie służby wywiadowcze. Mimo iż spekulowano nawet o możliwości zerwania ledwo co rozpoczętych negocjacji, to jednak nic takiego się nie wydarzyło. W tym przypadku, jak podkreślają komentatorzy *Foreign Affairs*, „rozważa zwyciężyła i europejscy liderzy wycofali swoje groźby pod adresem Stanów Zjednoczonych”<sup>39</sup>. Europa zdecydowała się na kontynuowanie procesu nawet kosz-

<sup>35</sup> Zob. np. Public Citizen, „Comments concerning the proposed Trans-Atlantic Free Trade Agreement”, 10 maja 2013 r., <http://www.citizen.org/documents/TAFTA-comments.pdf> (dostęp z dn. 24 lutego 2014 r.) oraz EurActiv, „TTIP ‘challenged’ by environmental critics, EU says”, 27 lutego 2014 r., <http://www.euractiv.com/trade/ttip-challenged-environmental-cr-news-533794> (dostęp z dn. 9 marca 2014 r.).

<sup>36</sup> Ten aspekt podkreślany jest przez ekspertów z krajów europejskich podczas debat oraz dyskusji na temat TTIP.

<sup>37</sup> P. van Ham, „The geopolitics of TTIP”, *Clingendael Policy Brief*, Clingendael Institute, 23 października 2013 r., [www.clingendael.nl/sites/default/files/The%20Geopolitics%20of%20TTIP%20-%20Clingendael%20Policy%20Brief.pdf](http://www.clingendael.nl/sites/default/files/The%20Geopolitics%20of%20TTIP%20-%20Clingendael%20Policy%20Brief.pdf) (dostęp z dn. 3 marca 2014 r.).

<sup>38</sup> Zob. np. A.F. Rasmussen, „*The TTIP an economic NATO*”, *Secretary General of NATO speaks on the EU-US free trade agreement (TTIP)*, przemówienie dostępne na: <http://www.youtube.com/watch?v=S0AB-6DVXhh4> (dostęp z dn. 3 marca 2014 r.); C.B. Gray, „An economic NATO: A new alliance for a new global order”, *Atlantic Council Issue Brief*, luty 2013, [http://www.atlanticcouncil.org/images/files/publication\\_pdfs/403/tar130221economicnato.pdf](http://www.atlanticcouncil.org/images/files/publication_pdfs/403/tar130221economicnato.pdf) (dostęp z dn. 4 marca 2014 r.); T. Flockhart, „Can TTIP be an ‘economic NATO’?”, *GMF Blog Expert Commentary*, Posted on 14 October 2013, <http://blog.gmfus.org/2013/10/14/can-ttip-be-an-economic-nato/> (dostęp z dn. 3 marca 2014 r.).

<sup>39</sup> T.J. Bollyky, A. Bradford, op. cit.

tem złamania podstawowych zasad realizacji stosunków dyplomatycznych między (przynajmniej teoretycznie) najbliższymi partnerami.

### POLSKI KONTEKST NEGOCJACJI TTIP

Choć wskaźniki dotyczące amerykańsko-polskich relacji gospodarczych nie są imponujące, to ewentualne podpisanie porozumienia TTIP stawia także przed Polską zarówno szereg wyzwań, jak i zagrożeń<sup>40</sup>. Szans dla Polski należy upatrywać przede wszystkim w zwiększeniu możliwości dostępu do rynku amerykańskiego, co może korzystnie wpłynąć na polski eksport do USA. Szczególne znaczenie będzie miało znoszenie barier pozataryfowych, które są jedną z głównych przeszkód dla małych i średnich przedsiębiorstw, uniemożliwiających wzrost eksportu do tego kraju. Na zwiększeniu wywozu towarów z Polski do USA zyskają najczęściej producenci urządzeń i maszyn elektrycznych, innych maszyn oraz produktów spożywczych, jak również dostawcy usług finansowych<sup>41</sup>. Potencjalną korzyścią dla polskich podmiotów gospodarczych jest także uzyskanie łatwiejszego dostępu do amerykańskich technologii oraz *know-how*, co może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki. Natomiast możliwość uzyskania dostępu do tańszego amerykańskiego gazu będzie istotna w kontekście zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego Polski, dzięki dywersyfikacji źródeł tego surowca oraz uniezależnieniu się od Rosji. Strona polska podkreśla również, że częścią umowy TTIP powinno być porozumienie dotyczące swobodnego przepływu osób. Oznaczałoby to, że Polska zostałaby w końcu włączona do ruchu bezwizowego ze Stanami Zjednoczonymi.

Dla gospodarki polskiej niezwykle istotne są także zagrożenia związane z możliwością podpisania porozumienia TTIP. Na szczególną uwagę w tym zakresie zasługuje właśnie sektor energetyczny oraz konsekwencje związane z wprowadzeniem na rynek europejski produktów, dla których gaz jest kluczowy w procesie ich wytwarzania. Z uwagi na to, że gaz w USA jest kilkakrotnie tańszy niż w Europie, np. produkty europejskiego (w tym też polskiego) przemysłu chemicznego są o wiele droższe i co za tym idzie, znacznie mniej konkurencyjne niż analogiczne produkty amerykańskie. TTIP może także okazać się zagrożeniem dla polskich producentów pojazdów silnikowych i innych wyrobów wysoko przetworzonych<sup>42</sup>. Ponadto otwarcie rynku dla znacznie tańszych amerykańskich produktów żywnościowych może być zagrożeniem dla polskiego rolnictwa.



Porozumienie TTIP jest projektem niezwykle ambitnym i zakrojonym na bardzo szeroką skalę. Powinno ono objąć swoim zasięgiem niemal wszystkie sektory go-

<sup>40</sup> Więcej na ten temat zob. np. Komisja Europejska, *Transatlantyckie szanse dla Polski*, relacja z konferencji „Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji (TTIP)” z dn. 7 lutego 2014 r., której organizatorem była Amerykańska Izba Handlowa w Polsce, materiał z 9 lutego 2014 r., [http://www.ec.europa.eu/polska/news/140207\\_ttip\\_pl.htm](http://www.ec.europa.eu/polska/news/140207_ttip_pl.htm) (dostęp z dn. 3 marca 2014 r.).

<sup>41</sup> Zob. M. Wąsiński, op. cit.

<sup>42</sup> Ibidem.

spodarcze oraz odnieść się nie tylko do kwestii handlowych (znoszenie ceł i barier pozataryfowych), ale także inwestycyjnych. Przedstawiciele USA i UE są dość entuzjastycznie nastawieni do realizacji tego projektu, jednak już po kilku miesiącach od rozpoczęcia negocjacji można zauważyć, że proces tworzenia porozumienia będzie znacznie dłuższy, niż zakładano, i nie ma gwarancji, iż zakończy się sukcesem.

Pierwszą przeszkodą jest z pewnością krótka czas negocjacji i związana z tym presja odczuwana przez obie strony<sup>43</sup>, drugą szeroki zakres przedmiotowy planowanego porozumienia, trzecią natomiast liczne problemy oraz potencjalne konflikty interesów, które z pewnością będą hamować cały proces. Dodatkowym czynnikiem, który może zakłócić prowadzenie procesu negocjacji zgodnie z zaplanowanym harmonogramem, są konflikty oraz nieporozumienia o charakterze politycznym między stronami. Obecnie najważniejszym problemem na tej płaszczyźnie jest wzrost napięcia międzynarodowego w związku z kryzysem na Ukrainie oraz zajęciem Krymu przez Rosję. Sytuacja ta niejako „zmusiła” państwa Zachodu do intensyfikacji współpracy oraz reakcji na agresywną politykę Rosji. Po raz kolejny okazało się jednak, że obie strony mają nieco inne pomysły na rozwiązanie tego problemu (co w dużej mierze wynika z ogólnych uwarunkowań międzynarodowych)<sup>44</sup>.

W sytuacji skrajnie pesymistycznej może w ogóle nie dojść do podpisania porozumienia. Po pierwsze może je zablokować jedna ze stron, która nie będzie zadowolona z rezultatu negocjacji. W tym przypadku prawdopodobnie większe problemy może mieć strona europejska, której pozycja negocjacyjna jest znacznie słabsza od amerykańskiej. Po drugie porozumienie może zostać odrzucone w procesie ratyfikacji. W UE taki układ musi być najpierw zatwierdzony przez Parlament Europejski (którego skład zmieni się już w tym roku w wyniku wyborów), a następnie parlamenty wszystkich 28 państw członkowskich. Natomiast w Stanach Zjednoczonych TTIP będzie ostatecznie akceptować Senat, którego skład także zmieni się w wyniku tegorocznych wyborów. Dodatkowym problemem w USA jest ponadto nieprzyznanie prezydentowi przez Kongres procedury tzw. szybkiej ścieżki legislacyjnej (*Trade Promotion Authority – TPA*), która znacznie ułatwia zatwierdzenie umów handlowych<sup>45</sup>. Po trzecie proces ratyfikacji może być zablokowany przez opinię publiczną i sektor organizacji pozarządowych niezadowolonych ze sposobu prowadzenia negocjacji<sup>46</sup>. Już dziś pojawiają się głosy, że negocjacje nie są wystarczająco transparentne i że za zamkniętymi drzwiami ustala się scenariusz na potrzeby wiel-

<sup>43</sup> Amerykańskie negocjacje w ramach stworzenia podobnego porozumienia w Azji (TPP) trwają już ponad trzy lata (rozpoczęły się w 2010 roku), a ich końca na razie nie widać.

<sup>44</sup> Szczególne znaczenie ma w tym kontekście kwestia sektora energetycznego – uzależnienie Europy od dostaw gazu z Rosji oraz energetyczna rozgrywka między Rosją a USA o dominację na światowych rynkach i o wpływy w Europie.

<sup>45</sup> Zgodnie z nią Kongres przyjmuje w całości lub odrzuca umowę, bez możliwości wprowadzania do niej poprawek.

<sup>46</sup> Zob. np. Editorial Team, „EU negotiators should wake up and engage the public in TTIP”, *Atlantic-Community.org*, 18 września 2013 r., <http://www.atlantic-community.org/-/eu-negotiators-should-wake-up-and-engage-the-public-in-ttip> (dostęp z dn. 6 marca 2014 r.).

kich korporacji<sup>47</sup>. Jednym z kluczowych problemów może okazać się także kwestia ochrony danych osobowych oraz praw autorskich. Opinia publiczna obawia się również, że w ramach porozumienia „przemyczone” zostaną zapisy planowane wcześniej w ramach ustawy ACTA, co kilka lat temu wywołało falę powszechnych protestów społecznych.

Wydaje się jednak, że czarny scenariusz, w którym dochodzi do całkowitego odzrucenia TTIP, jest w obecnej sytuacji mało realny. Niezależnie bowiem od wielu wątpliwości oraz możliwych kosztów związanych z podpisaniem takiego porozumienia<sup>48</sup>, ogólne korzyści w ekonomicznej skali makro (możliwość wzrostu gospodarczego dla USA i UE jako konsekwencja zwiększonej współpracy gospodarczej) oraz na płaszczyźnie politycznej (perspektywa umocnienia jedności i pozycji Zachodu) okażą się ważniejsze i porozumienie zostanie podpisane. Pytaniem otwartym pozostaje jednak, czy będzie to ograniczona umowa, obejmująca tylko wybrane i niebudzące kontrowersji dziedziny współpracy, czy też kompleksowe porozumienie gospodarcze, które zmierzać będzie w kierunku stworzenia w przyszłości wspólnego rynku transatlantyckiego oraz realnego zbliżenia politycznego między stronami.

#### THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP – TTIP. A CHANCE FOR A NEW OPENING IN THE US–EU RELATIONS?

A new opening in transatlantic relations was announced by President Barack Obama in the State of the Union Address in 2013. Its goal was to try once again to create a transatlantic free trade area and a sphere of investments (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Signing such an agreement would be the culmination of a long-term economic cooperation between the parties, but also a reaction to current challenges, such as the economic crisis and increased competition from emerging countries. The main strategic reason for TTIP is also political awareness on both sides of the Atlantic. The agreement is a chance to maintain and revitalize Western unity against the current challenges and threats. The negotiation process was planned to start in 2013 and to close at the end of 2014. However, due to many problems and discrepancies among the partners, the implementation of such an ambitious agenda will be extremely difficult. Paradoxically, the crisis around Ukraine and the annexation of the Crimea can accelerate the whole process. However, the negotiations are unlikely to conclude as planned.

<sup>47</sup> A. Skuse, „Secrecy gives TTIP, TPP critics reason to worry”, *Global Times* z 19 listopada 2013 r., [www.globaltimes.cn/content/826110.shtml#Ux3rYz95NX4](http://www.globaltimes.cn/content/826110.shtml#Ux3rYz95NX4) (dostęp z dn. 6 marca 2014 r.).

<sup>48</sup> Chodzi w tym przypadku szczególnie o koszty dla krajów słabszych i mniej konkurencyjnych oraz dla indywidualnych przedsiębiorstw i pracowników z wybranych branż.