

Elżbieta Czarny, Paweł Folfas

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Ekonomii Międzynarodowej

Jerzy Menkes

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Katedra Prawa Międzynarodowego i Organizacji Międzynarodowych

Autor do korespondencji: Paweł Folfas, pfolfa@sgh.waw.pl

TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO W DZIEDZINIE HANDLU I INWESTYCJI (TTIP) A SYSTEM BEZPIECZEŃSTWA REGIONALNEGO I GLOBALNEGO¹

Streszczenie: Analizujemy potencjalny wpływ Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) negocjowanego między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską na bezpieczeństwo w wymiarze uniwersalnym i regionalnym. Wskazujemy na specyfikę umowy wynikającą z charakterystyki jej stron. Badamy zmiany pozycji UE i USA w gospodarce i handlu światowym, jakie nastąpiły w latach 1995–2013 (w handlu usługami oraz przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na brak danych w krótszym okresie). Analizujemy zmiany PKB oraz wartości i udziałów w światowym eksporcie dóbr i usług. Na podstawie wartości wzajemnego handlu oraz przepływu BIZ przedstawiamy współzależność gospodarczą UE i USA. Punktem odniesienia czynimy gospodarkę światową oraz grupę BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny). Uważamy, że ściślejsza współpraca gospodarcza UE z USA stanowi racjonalne uzupełnienie ich aliansu politycznego, pozwalając im wykorzystać wspólne znaczenie do zwiększenia wpływu na globalny porządek

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01488.

gospodarczy, w tym na kontynuację niedyskryminacyjnej liberalizacji współpracy gospodarczej w ramach WTO.

Słowa kluczowe: integracja gospodarcza, współpraca transatlantycka.

Klasyfikacja JEL: F15.

TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP) AND THE GLOBAL AND REGIONAL SECURITY SYSTEM

Abstract: In the paper we analyse the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) indicating its possible impact on global and regional security systems. We stress the specific character of this agreement. It comes with the parties' particular characteristics. We examine changes in the positions of the United States and the European Union in the world economy and international trade in the years 1995–2013 (in trade in services and FDI flows, the unavailability of data forced us to analyse a shorter period). We illustrate them with changes of the GDP as well as of shares in the international export of goods and services. Based on values of their mutual trade and FDI flows we present the interconnection of their economies. The point of reference is the global economy and the BRIC countries (Brazil, Russia, India, and China). In our opinion closer economic co-operation between the EU and the U.S. is a supplement of their political alliance. Moreover, it will allow both parties to increase their impact on the global economic order including the non-discriminatory liberalization of economic cooperation in the framework of the WTO.

Keywords: economic integration, transatlantic cooperation.

Wstęp

W opracowaniu analizujemy specyfikę Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) jako porozumienia o dyskryminacyjnej liberalizacji współpracy gospodarczej zawieranego przez partnerów, którzy dominują w światowej gospodarce i polityce. Podkreślamy, że znaczenie TTIP wykracza poza sferę gospodarczą, dotyczący zarówno systemu wewnętrznego sygnatariuszy, jak i porządku globalnego.

Badamy potencjały gospodarcze obu stron porozumienia i ich pozycję w międzynarodowej współpracy gospodarczej, ilustrowanej handlem dobrami i usługami oraz przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Punktami odniesienia czynimy gospodarke światowà i grupê BRIC zlozonà z silnych, choç zróżnicowanych, gospodarek doganiających. Badanie dotyczy zmian, jakie zaszły między 1995 a 2013 rokiem.

1. Znaczenie TTIP dla regionu transatlantyckiego

Negocjowane Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji stanowi porozumienie typu RTA (*Regional Trade Agreement*). Ma ono zintensyfikować związki gospodarcze łączące dwie światowe potęgi, pogłębiając funkcjonujący od dziesięcioleci alians społeczno-polityczno-gospodarczo-obronny. W przyszłej pogłębionej współpracy można widzieć wzmocnienie konstrukcji mostu atlantyckiego i wyniesienie współpracy gospodarczej na poziom porównywalny z tym, na którym znajduje się współpraca polityczno-obronna i społeczna. Negocjacje oraz (potencjalna – w przypadku ratyfikacji umowy) implementacja TTIP zweryfikują stosunek społeczeństwa państw przestrzeni transatlantyckiej do dwóch paradygmatów.

Pierwszy paradygmat tworzy reprezentacja jako forma sprawowania władzy w ustroju demokratycznym. Ten paradygmat jest podważany przez aspiracje wielu ruchów społecznych do sprawowania *de facto* władzy bezpośredniej. Ignorują one zarówno wyniki wyborów, jak i mechanizmy rządów prawa i podziału władzy w demokracji. Przejawem tego procesu było odrzucenie ACTA², a później kontestacja TTIP i TTP w USA³, CETA w Kanadzie⁴, zaś w Europie CETA i TTIP⁵.

² ACTA, czyli *Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (Umowa handlowa dotycząca zwalczania obrotu towarami podrabianymi) miała wytworzyć reżim zwalczania naruszeń własności intelektualnej. Prace rozpoczęto w 2006 roku z inicjatywy Japoni, USA, Kanady, UE i Szwajcarii. Umowę podpisały m.in. UE (i jej 22 członków, w tym Polska), USA, Kanada, Australia, Japonia i Korea Południowa. W 2012 roku Parlament Europejski odrzucił Umowę. Oponenti podnoszą wynikające z Umowy m.in. zagrożenia dla wolności słowa, rozwoju oprogramowania typu *open-source*, a także dostępu do leków generycznych.

³ *Trans-Pacific Partnership* (Partnerstwo Transpacyficzne) ma być porozumieniem typu RTA, w ramach którego przewidywane jest obniżenie cel i innych barier handlowych, wprowadzenie regulacji dotyczących ochrony własności intelektualnej oraz zasad regulowania sporów na linii państwo-inwestor prywatny (ISDS). Nastąpi też podniesienie standardów ochrony pracowników i środowiska.

⁴ CETA, czyli *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, jest negocjowaną od 2008 roku, umową o wolnym handlu łączącą UE i Kanadę. Tekst został oficjalnie przedstawiony 25.09.2014 roku, jednak proces ratyfikacji, nadal trwa.

⁵ Niekiedy powszechnie wypowiedane opinie mają charakter raczej raczej owczego pędu niż reakcji na informację o stanie faktycznym (zob. Hall, Nelson [2004 s. 92–103] na temat postzegania NAFTA).

Drugi paradygmat uznaje, za Smithem [2012], że źródłem bogactwa jest podział pracy możliwy dzięki wymianie. Na tym paradygmacie oparta jest m.in. filozofia Karty Narodów Zjednoczonych i integracji europejskiej widząca w wolnym i uczciwym handlu narzędzie rozwoju społeczno-gospodarczego. Przekonanie kontestatorów TTIP, TTP i CETA, że wolny handel oznacza pauperyzację, natomiast autarkia – rozwój, skłania do zastanowienia się również nad tym paradygmatem. Problem polega jednak na tym, że podważeniu paradygmatu nie towarzyszy argument w postaci sukcesu autarkicznego rozwoju w dobie współczesnej.

TTIP może zmienić charakter ładu transatlantyckiego. W przestrzeni międzypaństwowej nim objętej, powstałej w wyniku realizacji Planu Marshalla, porządek utrzymywało pole wytwarzane przez bieguny, jakimi są polityka i bezpieczeństwo, oraz źródło energii w postaci wspólnego systemu wartości⁶. Ten ład może zostać przekształcony w trójkąt doskonały (trójkąt da Vinci), którego ramiona tworzą: polityka, bezpieczeństwo i gospodarka. Jednak by tak się stało, konieczne jest potwierdzenie przez instytucje współtworzące system demokratyczny funkcjonalnej zdolności do realizacji ustrojowych kompetencji (negocjowania i zawierania umów oraz uzyskiwania ich społecznej akceptacji) oraz pożądanych regulacji normatywnych. Konieczne jest zarazem wzmocnienie wspólnoty interesów gospodarczych. Nie jest o nią łatwo, gdyż – zwłaszcza w ostatnich dwóch dekadach – UE i USA rywalizują o dostęp do rynków krajów rozwijających się, także takich, które są szczególnie istotne dla partnera⁷. Ekspansja porozumień o liberalizacji dyskryminacyjnej z udziałem UE była tak duża, że Amerykanie uznali rozprzestrzenianie się RTA za niebezpieczne z punktu widzenia ich interesów⁸.

Nie można zarazem lekceważyć defensywnego wymiaru dążenia UE do pogłębienia więzi z USA. Unia Europejska, i szerzej Europa, muszą się

⁶ To stwierdzenie nie oznacza, że współpraca zawsze przebiegała harmonijnie. Nawet w czasie zimnej wojny zdarzały się napięcia spowodowane np. kryzysem sueskim z 1956 roku czy wojną wietnamską. O sporach gospodarczych nie wspominamy ze względu na ograniczone ramy opracowania.

⁷ UE zawarła porozumienia typu RTA m.in. z Meksykiem i Chile (a więc z państwami strefy zamkniętej dla państw europejskich w ramach doktryny Monroe'ego), a także z państwami azjatyckimi (Koreą Południową i Singapurem). Poprawie pozycji UE w ramach liberalizacji dyskryminacyjnej służy też zmiana charakteru umów z państwami AKP (Umowa Cotonou), w ramach których jednostronne koncesje UE zostały uzupełnione umowami dwustronnymi, co skutkuje m.in. lepszym dostępem firm z UE do rynków państw sygnatariuszy.

⁸ Zobacz np. „U.S. companies, workers and farmers are being surrounded by preferential trade and investment agreements negotiated by their foreign competitors' governments. Time is running out for the United States to get back into the game” [*The Case* 2001].

obawiać skutków ewentualnego zwrotu USA w stronę regionu Pacyfiku i zmniejszenia amerykańskiej obecności w Europie. W Europie powstałaby pustka bezpieczeństwa, szczególnie groźna w obliczu powrotu Rosji do agresywnej i ekspansjonistycznej polityki dawnego Związku Radzieckiego (ZSRR). W konfrontacji z Ukrainą Rosja nie tylko realizuje siłą dążenia do powiększania terytorium kosztem sąsiadów i destabilizacji państw ościennych, lecz także wykorzystuje narzędzia gospodarcze do podporządkowania sobie innych państw (m.in. poprzez różnicowanie cen gazu wpływa na politykę państw powstałych z rozpadu ZSRR i innych [szerzej np.: Czarny, Menkes i Toporowski 2009]).

Równocześnie polityczny interes może skłaniać także USA do utrzymania sojuszu z UE. Trudno bowiem oczekiwać, by jakiś inny partner był tak dobrym współpracownikiem USA np. w zwalczaniu międzynarodowego terroryzmu. Także wspólnota systemu wartości czyni Europę bardziej naturalnym partnerem Stanów Zjednoczonych niż różnorodne pod względem kulturowym, religijnym i politycznym państwa Azji stające się obecnie głównym obszarem amerykańskiej współpracy gospodarczej.

Zarazem dotychczasowa intensywna współpraca gospodarcza stron TTIP uprawnia do stwierdzenia, że także interes ekonomiczny skłania do współpracy. Wymiana towarowa UE z USA rośnie. W 2013 roku eksport z UE do USA wyniósł 0,39 bln USD, zaś z USA do UE 0,26 bln USD (w 1995 roku było to – odpowiednio – 0,14 i 0,13 bln USD – tabela 1). USA są największym rynkiem zbytu towarów z UE i mają w unijnym eksporcie udział 6,7%.

Tabela 1. Wartości i udziały wzajemnego eksportu towarów między UE i USA w latach 1995–2013

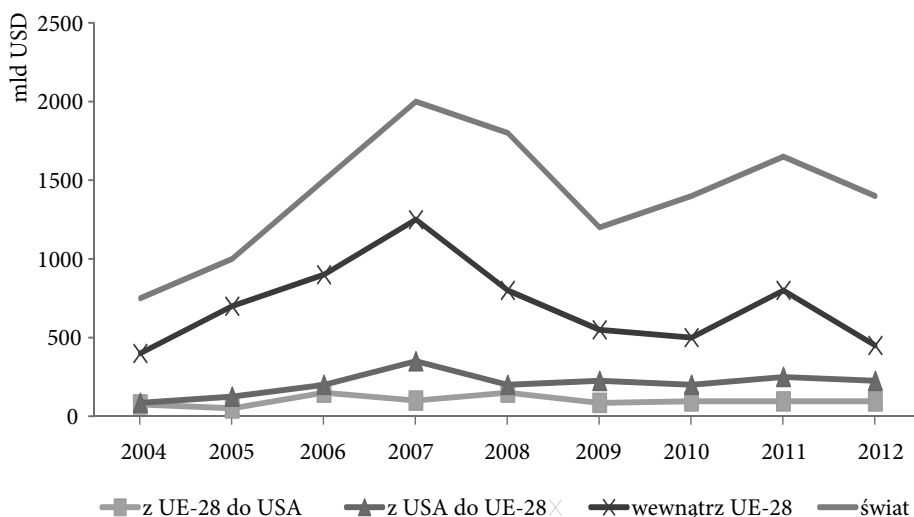
	Eksport (w bln USD)			Udziały w eksporcie (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
UE-USA	0,14	0,39	2,8	6,7	6,4	-0,3
USA-UE	0,13	0,26	2,0	21,7	16,3	-5,4

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

Jeśli chodzi o przepływ kapitału bezpośredniego wewnątrz bloku TTIP (wewnątrz UE-28 oraz między UE-28 a USA)⁹, to w latach 2004–2012 udział jego przepływów w światowych strumieniach napływających BIZ wynosił

⁹ Ze względu na ograniczoną dostępność danych badanie dotyczy lat 2004–2012, zaś dane w każdym roku odnoszą się do UE złożonej z 28 państw członkowskich.

około 50% (rysunek). O ile udział przepływów kapitału bezpośredniego między UE-28 a USA pozostawał w tym okresie względnie stabilny, o tyle udział przepływów wewnątrz UE podlegał wahaniom. W szczególności widoczny jest silny spadek wewnątrzunijnych przepływów BIZ w latach 2007–2010 (spadek globalnych strumieni napływających BIZ zakończył się rok wcześniej) oraz w 2012 roku, co świadczy o pogorszeniu się pozycji inwestycyjnej UE-28 w ostatnich latach. Nie zmienia to faktu, że wartość inwestycji USA w UE pozostaje trzykrotnie większa niż w Azji, zaś wartość inwestycji UE w USA jest około 8 razy większa niż analogiczna wartość w Indiach i Chinach [UNCTAD 2014, s. 79].



Strumienie napływających BIZ wewnątrz bloku TTIP (USA plus UE-28) w porównaniu do światowych strumieni napływających BIZ w latach 2004–2012

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2014, s. 79]

2. Potencjały gospodarcze i rola uczestników TTIP we współpracy międzynarodowej jako ekonomiczna podstawa globalnego znaczenia TTIP

Tym, co najbardziej wyróżnia TTIP spośród licznych RTA, jest charakterystyka stron umowy. Są to bowiem globalne potęgi polityczne i gospodarcze (USA są hipermocarstwem, zaś UE nie dysponuje pełnym zestawem atrybu-

tów supermocarstwa¹⁰). W 1995 roku USA i UE¹¹ wytwarzały łącznie 57,6% światowego PKB (w stałych cenach i kursach walutowych z 2005 roku). Ich eksport towarów stanowił 51,3% eksportu globalnego. Na początku drugiej dekady XXI wieku ich pozycja w gospodarce światowej pogorszyła się. Przyczyną był m.in. globalny kryzys gospodarczy rozpoczęty jesienią 2008 roku, który m.in. doprowadził do załamania handlu międzynarodowego [szerzej: Czarny i Śledziewska 2012, s. 34–38] oraz dynamiczny wzrost niektórych państw słabiej rozwiniętych z Chinami na czele. W 2013 roku łączny udział UE i USA w światowym PKB był o 5,4 punktu procentowego (p.p.) mniejszy niż w 1995 roku i wynosił 52,2%. Z kolei eksport stanowił 40,7% eksportu światowego (spadek udziału o 10,6 p.p.).

Tabela 2. Zmiany realnego PKB (stałe ceny i kursy walutowe z 2005 roku) USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym PKB w latach 1995 i 2013

	PKB realny (w bln USD)			Udziały w PKB światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
BRIC	2,6	8,5	3,3	7,6	15,2	7,6
UE	10,2	14,6	1,4	30,0	26,1	-3,9
USA	9,4	14,6	1,6	27,6	26,1	-1,5

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

Na początku badanego okresu UE miała większą gospodarkę niż USA (odpowiednio: 10,2 bln USD i 9,4 bln USD). W 2013 roku realny PKB każdego z partnerów był równy 14,6 bln USD, przy czym do wzrostu PKB UE przyczyniły się akcesje z lat 2004, 2007 i 2013, natomiast Stany Zjednoczone zanotowały ponad sześćdziesięcioprocentowy wzrost PKB w dotychczasowych granicach.

Wartość eksportu UE była i na początku, i na końcu badanego okresu znacznie większa niż wartość eksportu USA. Co więcej, ta różnica rośnie. W 1995 roku eksport UE był 3,5 raza większy niż eksport USA, zaś w 2013 roku przewyższał go ponad 3,8 raza.

¹⁰ Szerzej na temat kryteriów mocarstwowości (klasycznie obejmujących ściśle powiązane potencjały: militarny, gospodarczy i polityczny) zob.: [Waltz 1979, s. 131].

¹¹ UE badamy zgodnie z jej składem członkowskim w poszczególnych latach. A zatem w badaniu obejmującym lata 1995 i 2013 następują zmiany liczby jej członków.

Tabela 3. Zmiany wartości eksportu towarów (bieżące ceny i kursy walutowe) USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym eksporcie towarów w latach 1995–2013

	Wartość (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
BRIC	0,3	3,3	11,0	5,6	17,5	11,9
UE	2,1	6,1	2,9	40,0	32,3	-7,7
USA	0,6	1,6	2,7	11,3	8,4	-2,9

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

Miejsce UE i USA w światowym PKB i eksporcie z połowy ostatniej dekady XX wieku zajmują na początku XXI wieku państwa BRIC. Łącznemu spadkowi udziału realnego PKB UE i USA o 5,4 p.p. towarzyszył w badanym okresie wzrost udziału PKB BRIC o 7,6 p.p. Awans BRIC spowodowała duża (zwłaszcza w porównaniu z UE i USA) dynamika wzrostu ich realnego produktu krajowego, który w latach 1995–2013 wzrósł ponad trzykrotnie (analogiczny wzrost PKB UE wyniósł w tym czasie 40%, zaś USA 60%).

Jeśli chodzi o eksport towarów, poprawa względnej i bezwzględnej pozycji BRIC jest jeszcze większa. Łączny udział UE i USA w światowym eksporcie zmniejszył się w badanych latach o 10,6 p.p. Państwa BRIC zwiększyły analogiczny udział aż o 11,9 p.p., notując 11-krotny wzrost wartości eksportu.

Tabela 4. Zmiany wartości eksportu usług (bieżące ceny i kursy walutowe) USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym eksporcie usług w latach 1995–2013

	Wartość (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
BRIC	0,04	0,46	11,5	3,6	9,8	6,2
UE	0,55	2,00	3,6	44,8	42,8	-2,0
USA	0,22	0,68	3,1	17,9	14,5	-3,4

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

Podobna jak w przypadku eksportu towarów tendencja rysuje się w eksporcie usług. W 1995 r. UE i USA dostarczały łącznie 62,7% ich światowego eksportu. W 2013 roku było to 57,3%. W tym czasie analogiczny udział BRIC wzrósł o 6,2 p.p.

UE i USA, jako gospodarki wysoko rozwinięte, odgrywają istotną rolę w międzynarodowych przepływach kapitału bezpośredniego¹². Chociaż w 2013 roku ich udział w światowych strumieniach napływających BIZ był znacznie niższy niż pod koniec XX wieku, to wciąż wynosił prawie 30% (tabela 5). Natomiast biorąc pod uwagę strumień odpływających BIZ, znaczenie UE i USA w gospodarce światowej jest jeszcze większe, choć malejące. W 2013 roku ich udział był równy prawie 42%, czyli o prawie 30 p.p. mniejsze niż w 1995 roku (tabela 6).

Tabela 5. Zmiany wartości importu kapitału bezpośredniego (strumieni napływających BIZ) USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym imporcie kapitału bezpośredniego w latach 1995–2013

	Wartość (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
BRIC	0,05	0,30	6,0	14,4	20,4	6,0
UE	0,12	0,25	2,1	33,6	17,0	-16,6
USA	0,06	0,19	3,2	17,1	12,9	-4,2

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

Spadek znaczenia UE i USA w międzynarodowych przepływach kapitału bezpośredniego był tożsamy ze wzrostem znaczenia państw BRIC, które w latach 1995–2013 zanotowały sześciokrotny wzrost importu i prawie pięciokrotny wzrost eksportu kapitału bezpośredniego. W rezultacie udział państw BRIC w światowych strumieniach napływających BIZ stał się wyższy niż oddzielne udziały UE i USA.

Tabela 6. Zmiany wartości eksportu kapitału bezpośredniego (strumieni odpływających BIZ) USA, UE i BRIC oraz ich udziałów w światowym eksporcie kapitału bezpośredniego w latach 1995–2013

	Wartość (w bln USD)			Udziały w eksporcie światowym (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2013	2013 jako wielokrotność 1995	1995	2013	Zmiana
BRIC	0,04	0,19	4,8	1,0	14,0	13,0
UE	0,16	0,25	1,6	43,6	17,8	-23,8
USA	0,09	0,34	3,8	25,4	24,0	-1,4

Źródło: Na podstawie: [UNCTAD 2015].

¹² W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) analizujemy zarówno strumień napływających, jak i odpływających BIZ, gdyż analiza samego eksportu kapitału bezpośredniego (inaczej niż w przypadku eksportu towarów i usług) jest niewystarczająca.

3. Globalne znaczenie TTIP

Znaczenie TTIP zależy od globalnego znaczenia stron porozumienia. Roli i rangi USA jako jedynego światowego hipermocarstwa¹³ nikt nie podważa. Jednak integrująca się Europa nie zawsze była bez zastrzeżeń uważana za światowe (a nawet regionalne: europejskie) mocarstwo¹⁴.

Kolejne etapy integracji europejskiej doprowadziły do integracji w formule Unii Europejskiej, chociaż integracja europejska napotykała na bariery zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne¹⁵. Dziś rzadko podważa się europejską zdolność do tworzenia i wdrażania polityki zagranicznej i bezpieczeństwa¹⁶. Zarazem korzystanie z amerykańskiego potencjału wojskowego w operacjach polityczno-militarnych nie musi być uważane za dowód słabości UE, gdyż istotą pozycji Europy nie jest powielanie potencjału USA (i NATO), lecz subsydiarność i kompatybilność potencjałów obydwu partnerów, choć coraz bardziej widzimy zasadność poglądu Kagana [2002]¹⁷.

¹³ Hipermocarstwem jest „a country that is dominant or predominant in all categories ... this domination of attitudes, concepts, language and modes of life”. Taką pionierską definicję posłużył się minister spraw zagranicznych Francji Hubert Vedrine w przemówieniu na forum Association France-Ameriques w lutym 1999 roku. Istotą statusu hipermocarstwa jest pełny zakres dominacji, co go różni od supermocarstwowości ZSRR i USA, którą w okresie zimnej wojny opisywał wyłącznie ich potencjał militarny.

¹⁴ Fakty zdecydowały niegdyś o krytycznej wobec Europy i jej zdolności do odgrywania adekwatnej do aspiracji roli w polityce zagranicznej wypowiedzi H. Kissingera, który w reakcji na zarzut nieuzgadniania przez USA polityki globalnej z Europą odpowiedział, że nie ma numeru telefonu „Pana Europa” („Who do I call if I want to call Europe?” i „Europe?” Give me a name and a phone number!” [zob. Talk].

¹⁵ Za główną barierę zewnętrzną uważamy działania ZSRR mające na celu powstrzymanie budowy jedności europejskiej i zmierzające do tworzenia wewnętrznych podziałów na zachodzie Europy (strategia salami). Z kolei do najważniejszych barier wewnętrznych zaliczamy wstrzeźliwość uczestników integracji europejskiej wobec pogłębiania współpracy motywowaną różnicami narodowych strategii w polityce zagranicznej i „(narodowej) racji stanu”. Na jednym końcu skali znajdowała się Francja, która w integracji europejskiej widziała m.in. instrument odbudowy własnej pozycji mocarstwowej i zapewnienia bezpieczeństwa. Na drugim końcu lokowała się Wielka Brytania niezdecydowana co do swego miejsca geopolitycznego i rozdarta między wyborem więzi albo z USA, albo z Europą kontynentalną.

¹⁶ Aktualność i kontekst współczesny [zob. np. Sobczyk 2012].

¹⁷ Kagan [2002] pisze: „The 1990s witnessed not the rise of an European superpower but the decline of Europe into relative weakness. The Balcan conflict at the beginning of the decade revealed European military incapacity and political disarray; the Kosovo conflict at decade’s end exposed a transatlantic gap in military technology and the ability to wage modern warfare that wouldn’t only widen in subsequent years. [...] Europeans could provide peacekeeping forces in Bosnia and Kosovo. But they lacked the wherewithal to introduce and sustain a lighting force in potentially hostile territory, even in Europe”.

Europa udowodniła zdolność do skutecznego funkcjonowania w sferze globalnych stosunków międzynarodowych. Przykładem jest zarówno skłonienie Iranu do wstępnej współpracy w obszarze reżimu nieprolifracji, jak i sformułowanie i prowadzenie polityki wobec arabskiej „wiosny ludów”. Zarazem UE systematycznie jest konfrontowana z wyzwaniami, którym sprostanie wymaga pogłębienia integracji. Takim wyzwaniem były i są m.in. grecki kryzys, Brexit oraz napływ setek tysięcy uchodźców i migrantów. Jedni jako remedium postrzegają jedną Europę w Europie, inni zaś wycofanie się z integracji i powrót do jej (wyłącznie) gospodarczego wymiaru przy równoczesnym zwolnieniu państw narodowych z ograniczeń w realizacji ich racji stanu (*raison d'état*). Regresem byłby zarówno Grexit, jak i powrót do kontroli w ruchu osobowym na granicach wewnętrznych UE strefy Schengen. Oznaczałoby to, że każdy jest konfrontowany samodzielnie z zagrożeniami, ponosi potencjalne koszty i odnosi korzyści. Konieczność sprostanienia wyzwaniom przemawia na rzecz alternatywy: albo Europa ojczyzn, albo stany zjednoczone Europy.

TTIP (w przypadku zawarcia) stanie się zapewne wzorcem dla następnych umów RTA, zwłaszcza w odniesieniu do standardów technicznych dotyczących produktów. Rozwiązania w nim przyjęte z pewnością zostaną zastosowane w kolejnych RTA z udziałem każdej ze stron TTIP. Co więcej, to porozumienie może odmienić losy wielostronnych negocjacji liberalizacyjnych w ramach WTO, dając albo gotowe rozwiązania, albo przynajmniej zacząć do dyskusji.

W ujęciu geopolitycznym TTIP pozwoli UE i USA utrzymać dominującą pozycję w gospodarce światowej¹⁸ i podnieść stabilność globalnego systemu gospodarczego. TTIP może też skłonić państwa blokujące rokowania WTO do zwiększenia skłonności do współpracy. Z tej perspektywy TTIP stanowi – adekwatną do skali – odpowiedź na wyzwanie ze strony państw BRIC. Na rzecz tego domniemania przemawiać mogą np. decyzje Szczytu Davos ze stycznia 2014 roku o wznowieniu negocjacji w sprawie liberalizacji handlu usługami i towarami prośrodowiskowymi, które – objęte mandatem Doha – utknęły w sporach o zakres przedmiotowy. W przeciwnym razie realna może się stać groźba spadku znaczenia tych negocjacji i zastąpienia ich umowami typu RTA. Byłoby to niekorzystne dla gospodarki światowej. Nie tylko zostałyby zahamowany proces tworzenia ogólnoświatowego systemu gospodarczego

¹⁸ TTIP ma być konsekwencją nie tylko współpracy politycznej UE i USA oraz ich dążenia do przeciwdziałania utracie międzynarodowej pozycji, lecz również skutkiem dotychczasowej intensywnej współpracy gospodarczej obu partnerów.

opartego na zasadzie niedyskryminacji, lecz mógłby on zostać zastąpiony zbiorem nieprzejrzystych dwu – i wielostronnych porozumień typu RTA¹⁹.

Zakończenie

Negocjacje TTIP trwają. Obecnie nie można dokonać analizy i ocenić stanu przebiegu tych negocjacji. Wynika to z dwóch paradoksalnie sprzecznych powodów, a mianowicie z jednej strony z braku danych na temat mandatów negocjacyjnych, wstępnych propozycji stron, a tym bardziej „drugiej (a zarazem ostatecznej) najlepszej pozycji negocjacyjnej” (*fall back positions*) oraz zasad dochodzenia do konsensu. Z drugiej strony duży zakres tematyczny nie pozwala zapanować nad dostępnym materiałem. Dopiero po zakończeniu ratyfikacji, kiedy uzyskamy dostęp do umowy, oświadczeń interpretacyjnych, wypowiedzi negocjatorów itd., będzie możliwa kompleksowa analiza zarówno umowy, jak i procesu jej tworzenia. Obecnie możemy rozważać kwestie cząstkowe. Jednak, co istotne w odniesieniu do całości umowy i co już można stwierdzić, negocjacje toczą się na fundamencie „zobowiązania do zawarcia umowy” (*pactum de contrahendo*). Strony mają przekonanie o niemożności dopuszczenia do niepowodzenia negocjacji i (politycznej) konieczności zawarcia umowy. Obok wielu innych czynników (w tym wskazywanych wcześniej korzyści z umowy) decyduje o tym koszt porażki. UE i USA mogły podtrzymywać, a nawet rozwijać dotychczasowe stosunki we wszystkich wymiarach i na wszystkich płaszczyznach, nie decydując się na zawarcie RTA i taki stan dawał się obronić. Rozpoczęcie prac nad umową i ich niepowodzenie z pewnością wywołają kryzys i regres w stosunkach wzajemnych, którego znaczenie – w obecnej sytuacji międzynarodowej – wykroczy poza wartość niezrealizowanych korzyści.

Bibliografia

Czarny, E., 2013, *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa.

¹⁹ Umowy z okresu międzywojnia były protekcyjnistyczne i dyskryminacyjne [szerzej: Czarny 2013].

- Czarny, E., Menkes, J., Toporowski, P., 2009, *Gazprom – Threat to Europe?*, Poznań University of Economics Review, vol. 9, no. 1, s. 44–46.
- Czarny, E., Śledziewska, K., 2012, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa.
- Hall, H.K., Nelson, D., 2004, *The Peculiar Political Economy of NAFTA: Complexity, Uncertainty and Footloose Policy Preferences*, w: Panagariya, A., Mitra, D. (Eds.) *Political Economy of Trade, Aid and Foreign Investment Policies*, Elsevier, Amsterdam s. 91–109.
- Kagan, R., 2002, *Power and Weakness*, Policy Review, no. 113, www.policyreview.org/JUN02/kagan.html/.
- Smith, A., 2012, *Bogactwo narodów*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Sobczyk, M., 2012, *Europe Still Seeks Voice, Kissinger Says*, The Wall Street Journal, no. 27.06.2012.
- Talk: HenryKissinger, http://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Henry_Kissinger [dostęp: 15.03.2014].
- The Case for the U.S. Trade Leadership: The United States is Falling Behind*, 2001, <http://web.archive.org/web/20021030045704/http://www.brtable.org/pdf/498.pdf>.
- UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org> [dostęp: 31.05.2015].
- UNCTAD, 2014, *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan*, New York i Geneva.
- Waltz, K.N., 1979, *Theory of International Politics*, Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub., Chicago.