

XI 2014 nr 2

Krakowskie Studia Międzynarodowe

Katarzyna Żukrowska

TRANSATLANTYCKA LIBERALIZACJA HANDLU I PRZEPEŁYWU KAPITAŁU

Wprowadzenie

Próby liberalizacji wzajemnych kontaktów między państwami europejskimi należącymi do UE a USA podejmowane były wielokrotnie. Bariery celne między tymi dwoma rynkami nie są wysokie, ale ich zniesienie z pewnością może zdynamizować wzajemny handel i co za tym idzie, również wzrost gospodarczy. Bardziej jednak w negocjowanych od lipca 2013 r. porozumieniach o wolnym handlu i partnerstwie inwestycyjnym chodzi o eliminację barier pozataryfowych i parataryfowych. Możliwość ich ograniczenia i eliminacji może stanowić czynnik intensyfikujący wzajemne kontakty gospodarcze między najbogatszymi i przez to największymi rynkami świata. Rozwiązanie takie ma znaczenie zarówno dla poprawy konkurencyjności firm i produktów wytwarzanych na obu rynkach, jak i stanowi silny impuls proinnowacyjny dla obu rynków. Może również zmienić stosunek państw spoza tych dwóch rynków do protekcji, otwierania gospodarek i integracji regionalnej, ponadregionalnej i globalnej. W 2013 r. rozpoczęto negocjacje dwóch układów TAFTA i TTIP między USA i UE. Optymistyczne plany przewidują zakończenie rokowań w 2014 r. Bariery celne między USA i UE nie są wysokie, jednak handel między tymi dwoma największymi rynkami w świecie wciąż nie jest zliberalizowany, co związane jest z barierami paracelnymi i pozacelnymi.

W artykule opisany zostanie stan negocjacji, wskazane korzyści z utworzenia takiej strefy oraz warunki, dla których podjęto się negocjowania tego układu. W części końcowej przedstawione będą możliwe konsekwencje tworzonego układu dla obu rynków oraz w skali globalnej. Celem opracowania jest próba pokazania, że liberalizacja w ramach TAFTA i TTIP może wpłynąć na dynamizację obu gospodarek, przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności przez nowy etap reorientacji potencjałów wytwórczych.

Historia liberalizacji między rynkiem europejskim a USA

TAFTA to propozycja Transatlantyckiego obszaru wolnego handlu między Ameryką Północną a rynkiem państw UE. Koncepcja taka zrodziła się relatywnie dawno, wspomniano o niej z okazji szczytów UE–USA czy G-7, a następnie G-7/8. Niemniej nigdy nie zdecydowano się na rozpoczęcie negocjacji warunków takiego rozwiązania. W 1995 r. były komisarz ds. handlu UE, Leon Brittan deklarował potrzebę utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu. Jednak pomysł ten nie doczekał się realizacji, o czym decydowały bardzo zróżnicowane interesy partnerów po obu stronach Atlantyku. Następnym krokiem w kierunku liberalizacji wzajemnego handlu i inwestycji podjęto na wiosnę 2007 r. 30 kwietnia 2007 r. podczas kolejnego szczytu UE–USA przygotowano wspólne oświadczenie – Ramy tworzące warunki dla transatlantyckiej integracji gospodarczej między UE i USA¹. W oświadczeniu stwierdza się, że od pewnego czasu partnerzy pracowali nad rozwiązaniami w swym prawie, starając się tam, gdzie to było możliwe, przybliżyć do siebie oba tak różne systemy. Działania podejmowane po obu stronach Atlantyku stały się wobec siebie wzajemnie bardziej jawne. Podkreślono, że nie ulega wątpliwości, iż rozwiązania prawne kształtują wzajemne stosunki między państwami i ich firmami. Tym samym uznano, że nadszedł czas przyjęcia zliberalizowanych rozwiązań we wzajemnych stosunkach gospodarczych. Od początku zakłada się, że przyjęte w relacjach transatlantyckich rozwiązania będą miały szerszy wpływ w skali globalnej. Zwraca się uwagę na to, że przyszłe rozwiązania muszą mieć na uwadze nie tylko otwarcie rynków, ale również ochronę konsumentów i ich interesy oraz ochronę środowiska. W oświadczeniu podkreśla się, że oczekiwania dotyczące umowy między UE i USA są bardzo duże, plany odnoszące się do przyjętych w jego ramach rozwiązań są też dość ambitne.

Oczekuje się rezultatów nie tylko samych rokowań, ale przyjętych rozwiązań, w których będzie zawarta całkowita redukcja ceł, silne zobowiązania dotyczące liberalizacji usług, stworzenia warunków dla biznesu wynikających z ułatwień dotyczących przetargów publicznych. Wreszcie zwraca się uwagę na konieczność wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań dotyczących rynku energetycznego, su-

¹ Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the European Union and the United States of America, Washington, 30 April 2007.

rowców, zrównoważonego wzrostu i ochrony inwestorów oraz inwestycji. Osiągnięcie tych zamierzeń będzie możliwe po uzgodnieniu i przyjęciu filara regulacyjnego, który stworzy nowe warunki dla współpracy i wpłynie bezpośrednio na efekty gospodarcze we wszystkich sektorach gospodarki na obu rynkach².

Przełom w dyskusjach o integracji transatlantycznej nastąpił w 2013 r., kiedy rozpoczęto negocjowanie umowy między UE i USA na temat Transatlantycznego partnerstwa handlu i inwestycji (TTIP).

Obecne kontakty gospodarcze między UE i USA odbywają się w ramach standardowych ustaleń, w których nie uwzględnia się żadnych preferencji o charakterze bilateralnym³. W kontaktach wzajemnych uwzględnia się KNU (klauszula największego uprzywilejowania). W USA takie rozwiązanie w warunkach wymiany handlowej określa się jako *Permanent Normal Trade Relations*, co tłumaczyć można jako normalne stosunki handlowe z państwem trzecim.

Relacje gospodarcze między UE i USA są regulowane w ramach organizacji międzynarodowych, takich jak OECD czy WTO. W ramach WTO (Światowej Organizacji Handlu) regulowane są kontakty gospodarcze dotyczące poziomu stosowanych ceł, zasad przepływu kapitału, warunków transferu usług, reguł dotyczących wspierania producentów, ochrony własności intelektualnych itp. W ramach OECD liberalizowany jest przepływ kapitału, co obejmuje długookresowy, średniookresowy i krótkookresowy jego transfer. W przypadku obu wymienionych organizacji międzynarodowych zastosowane rozwiązania dotyczą państw członkowskich, a więc nie ograniczają się do dwóch partnerów UE i USA.

Zarówno UE, jak i USA w ramach swej polityki handlowej stworzyły strefy wolnego handlu z rynkami trzecimi⁴. W przypadku nakładania się tych umów na siebie jak np. umowa z Meksykiem czy Koreą Południową, rozwiązanie takie może pełnić specyficzną funkcję gwarantującą z jednej strony „pośredni” dostęp na rynek partnera, z drugiej zaś służy rozwojowi potencjału produkcyjnego przez eksport kapitału z rynku UE i USA. Warto również w tym kontekście zwrócić uwagę na rynek Turcji, który jest w unii celnej z UE, a więc został objęty wspólną polityką handlową. Specyficzne rozwiązanie również łączy UE z EFTA i chociaż państwa w tej drugiej organizacji integracyjnej prowadzą własną, narodową politykę handlową, to wszystkie wraz z UE tworzą Europejski Obszar Gospodarczy, co oznacza objęcie ich czterema swobodami transferu wprowadzonymi w ramach rynku wewnętrznego UE. Oprócz wymienionych rozwiązań i UE i USA (np. NAFTA), prowadzą wolny handel w ramach stref wolnego handlu lub umów poszerzających dostęp na ich rynki. Sieć ich powiązań gospodarczych w warunkach podpisania i wejścia w życie umowy TTIP przyniesie określone efekty handlowe nie tylko dwóm partnerom, którzy będą stronami układu.

² *Ibidem*.

³ S. Woolcock, *European Union Trade Policy*, London 2011.

⁴ Instytut Kościuszki, *Brief programowy. Transatlantyczne partnerstwo handlowo-inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, wrzesień 2013.

Argumenty za utworzeniem TTIP

Przyczyny decyzji w sprawie utworzenia Transatlantyckiego partnerstwa handlu i inwestycji (TTIP) mają różny charakter. Obejmują one wzajemne relacje, rolę UE i USA w gospodarce światowej, załamanie się negocjacji w ramach rundy WTO z Doha czy skutki dla dynamiki wzrostu gospodarki światowej kryzysu 2008+. Dodatkowymi argumentami jest niska dynamika wzrostu gospodarczego rynków państw wysoko rozwiniętych, a także wzrost roli rynków wschodzących w gospodarce światowej⁵.

W dotychczasowych wspólnych ustaleniach zostały podpisane umowy, których celem jest poparcie warunków handlowych lub inwestycyjnych. Takich umów dotychczas jest dziesięć. Dotyczą one następujących obszarów: zasady inwestycji międzynarodowych; zasady handlowe w sferze usług ICT; rozwiązania stosowane w handlu, uwzględniającym warunki handlu antyterrorystycznego; warunki o wzajemnym uznawaniu reżimów bezpieczeństwa dla przewozów lotniczych towarów; wytyczne odnoszące się do rozwiązań regulacyjnych i ich jawności; warunki wzajemnego uznawania działań podjętych np. dla bezpieczeństwa ICT; współpraca w sferze bezpieczeństwa lotnictwa cywilnego; regulacje w sferze rozwiązań sanitarnych, których celem jest protekcja zdrowia ludzi i zwierząt w wymianie handlowej żywymi zwierzętami i produktami zwierzęcymi; porozumienie w sprawie transportu powietrznego; porozumienie w sprawie współpracy i wzajemnej pomocy w kwestiach celnych⁶.

Jeśli chodzi o zakres i wagę wzajemnych relacji między rynkiem UE i USA, co obejmuje wymianę handlową, przepływ kapitału oraz szybko rozwijający się rynek usług, to są to bezsprzecznie dwa największe rynki świata. Łączne ich obroty w wymienionych dziedzinach dominują gospodarkę światową. Silne powiązania wzajemne między rynkami UE i USA decydują też o wzajemnych kontaktach w ramach transnarodowych korporacji, jak i w szybko rozwijającej się współpracy dotyczącej wspólnej eksploracji własności intelektualnych (literatura, film, muzyka, patenty). Oba rynki UE i USA razem mają wysoki udział w gospodarczych relacjach świata. Decydują o tym: ponad 40 proc. udział w handlu światowym

⁵ TTIP, *Szanse i wyzwania dla biznesu. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce*, wrzesień 2013.

⁶ US–EU Shared Principles for International Investment; US–EU Trade Principles For Information and Communication Technology Services; US–EU Agreement regarding mutual recognition of the Customs-Trade Partnership Against Terrorism program in the United States and the Authorized Economic Operators Program of the European Union; US–EU Agreement on Mutual Recognition air cargo security regime; US–EU Guidelines on Regulatory Cooperation and Transparency; US–EU Agreement on Mutual Recognition; US–EU Agreement on Cooperation in Regulation of Civil-Aviation Safety; US–EU Agreement on sanitary measures to protect public and animal health in trade in live animals and animal products (Veterinary Equivalency Agreement); US–EU Agreement on Air Transport (Open Sky Agreement); US–EU Agreement on customs cooperation and mutual assistance in customs matters.

produktami przemysłowymi, 50 proc. w światowym handlu usługami i ok. 50 proc. udział w światowych transferach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Te wysokie udziały w świecie obu rynków decydują o tym, że liberalizacja między nimi wpłynie na zmianę warunków relacji gospodarczych pozostałych państw, o czym zadecyduje efekt kreacji i przesunięcia, wywołanych liberalizacją bilateralną, zmieniającą warunki instytucjonalne wzajemnej wymiany.

Tabela 1. Zmiany w wymianie handlowej UE-27 i USA w latach 2005–2012 oraz wartość importu i eksportu towarów przemysłowych w 2012 r. (w dolarach)

Eksport						
Rynek	Wartość w 2012 r.	Łącznie	2005–2012	2010	2011	2012
USA	1547	-	8	21	16	5
UE-27	5792	-	5	12	18	-4
Udział w rynku światowym w proc.	41,1	7339	-	-	-	-
Import						
USA	2335	-	4	23	15	3
UE-27	5927	-	5	13	17	-6
Udział w rynku światowym w proc.	45,51	8262	-	-	-	-

Źródło: World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade, WTO 2013, s. 32 (z własnymi obliczeniami).

Raport nt. światowego handlu wskazuje na przyspieszone zmiany strukturalne w gospodarce po kryzysie 2008+. Oznaczają one dla gospodarek wysoko rozwiniętych nową fazę zmian, która prowadzi do poprawy dobrobytu w całym świecie w efekcie przeniesienia się produkcji przemysłowej do gospodarek, które kompensują niskimi kosztami pracy wzrost innych kosztów wytwarzania. W gospodarkach wysoko rozwiniętych rośnie udział sektora pozaprzemysłowego w wytwarzaniu PNB oraz tworzeniu miejsc pracy. UE-27 i USA mają ponad 40 proc. udział w eksporcie produkcji przemysłowej (z malejącym trendem) oraz ponad 45 proc. w światowym imporcie (z trendem rosnącym). Udział tych dwóch największych rynków jest znaczący w światowych obrotach. Decyzje dotyczące warunków ich wzajemnego handlu mogą wpłynąć na warunki globalne handlu.

Łączna wartość obrotów UE–USA przekracza 500 mld euro rocznie, co w przypadku obu stron oznacza duże znaczenie dla nich liberalizacji związanej z zawartym partnerstwem. W obu przypadkach ma się do czynienia z największymi partnerami (z wyjątkiem NAFTA dla USA). Wzajemna wymiana UE i USA dotyczy tych samych grup towarowych i sektorów gospodarki. Oznacza więc charakter wewnątrzgałęziowy, tak jak tego należałoby się spodziewać po dwóch rynkach

stworzonych z państw reprezentujących wysoki poziom rozwoju. W handlu UE z USA w 2012 r. struktura wymiany z USA przedstawiała się następująco:

- maszyny i urządzenia transportowe (41,4 proc. w eksporcie i 38,3 proc. w imporcie),
- chemikalia i produkty pokrewne (21,2 proc. w eksporcie i 22,7 proc. w imporcie),
- towary przemysłowe (12,4 proc. w eksporcie i 11,5 proc. w imporcie).

Tabela 2. Zmiany w wymianie usług UE-27 i USA w latach 2005–2012 oraz wartość importu i eksportu usług w 2012 r. (w dolarach)

Eksport						
Rynek	Wartość w 2012 r.	Łącznie	2005–2012	2010	2011	2012
USA	614	-	8	9	9	4
UE-27	1819	-	6	4	12	-3
Udział w rynku światowym w proc.	55,99	2433	-	-	-	-
Import						
USA	406	-	6	5	7	3
UE-27	1553	-	5	2	10	-4
Udział w rynku światowym w proc.	47,7	4105	-	-	-	-

Źródło: World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade, WTO 2013, s. 35 (z własnymi obliczeniami).

Zarówno UE-27, jak i USA mają nadwyżkę w wymianie usług. Tendencja w tej sferze gospodarki na obu rynkach ma trend zwyżkowy. Odstępstwem może być dekonjunktura w 2012 r.

Tabela 3. Transfery BIZ w latach 2007–2012 z rynku UE i USA oraz na rynek UE i USA (w mln dolarów)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Napływ BIZ						
UE-27	859118	545325	359000	379444	441567	258514
USA	215952	306366	143604	187905	226937	167620
Łącznie	1075070	851691	502604	567349	668504	426134
Napływ BIZ w skali świata	2002695	1816398	1216475	1408537	1651511	1350926
Udział w napływie BIZ świata w proc.	53,68	46,88	40,28	40,28	40,48	31,54
Wypływ BIZ						
UE-27	1257890	982036	381955	497801	536499	323131
USA	102820	169571	91660	92707	127383	141602
Łącznie	12687710	1151607	473615	590508	663882	464733

Wpływ BIZ w skali świata	2272049	2005332	1149776	1504928	1678035	1390956
Udział w wpływie BIZ świata w proc.	55,8	57,42	41,19	39,24	39,56	33,41

Źródło: World Investment Report 2013–2014, UNCTAD 2013, s. 213.

Udział napływu kapitału (importu) w globalnym napływie kapitału w skali świata, realizowany na rynkach UE i USA ma tendencję spadkową. Udział wpływu kapitału (eksportu) z UE i USA w globalnym eksporcie kapitału wykazuje również tendencję spadkową. Jednak do roku 2008 udział ten się zwiększał. Udział obu rynków w obrotach światowych jest na tyle znaczący, że rozwiązania zastosowane we wzajemnych kontaktach gospodarczych będą wywierały wpływ na pozostałych partnerów gospodarczych. Taki jest cel decyzji w tym zakresie zwłaszcza w kontekście zahamowania negocjacji w ramach rundy dohijskiej WTO. O możliwości takiego oddziaływania „proliberalizacyjnego” świadczą również deklaracje wspólne UE i USA o wspólnym działaniu na rzecz wzrostu gospodarczego w gospodarce światowej, zarządzania tą gospodarką oraz otwartością negocjowanego układu liberalizacyjnego. Według szacunków Komisji Europejskiej, w ciągu 10–15 lat ponad 90 proc. światowego popytu będzie generowane poza UE, tworzy to dodatkowy argument za liberalizacją.

Wielkość obu rynków i relacje wzajemne

UE i USA to dwa rynki silnie ze sobą powiązane od lat. Decydują o tym zarówno czynniki polityczne, gospodarcze, jak i historyczne czy demograficzne. Państwa należące do UE są powiązane z USA strategicznie i narodowo w wyniku ruchów migracyjnych z Europy do USA⁷. Państwa tworzące trzon grupy inicjującej procesy integracyjne w Europie w latach 50. były sojusznikami USA. USA ze swej strony wspomagała procesy odbudowy gospodarek państw Europy, przygotowując je równocześnie do integracji. Instrumentem finansowym użytym w tym celu był plan Marshalla. Pomysł dotyczący pomocy zrodził się w 1947 r. W 1948 prezydent USA H. Truman podpisał plan, w ramach którego przekazano środki na odbudowę i wzmocnienie gospodarek wartości ok. 148 mld dolarów. W 1951 r. plan Marshalla został zastąpiony Wspólnym planem bezpieczeństwa. Koordynacja środków przekazywanych w ramach planu Marshalla przeprowadzona była w ramach powołanej dla realizacji tego celu organizacji OEEC. Wraz z ograniczeniem potrzeb świadczenia pomocy finansowej na tak szeroką skalę między państwami zaliczanymi do grupy rozwiniętych, OEEC przekształciło się w OECD, którego celem stała się liberalizacja przepływu kapitału między państwami członkowskimi.

⁷ Migracja europejska do USA rozpoczęła się w XVI w., w latach 60. XX w. nadal 75% emigrantów do USA pochodziło z Europy. Udział ten spadał jednak i osiągnął poziom 12% w 2010 r.

Tabela 4. Wzajemne kontakty gospodarcze między rynkami UE i USA w latach 2011–2013 (handel produktami przemysłowymi, usługami i transfer kapitału w mld euro)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013
Handel UE–USA towarami przemysłowymi			
Import UE	192	206,5	196
Eksport UE	264,1	292,8	288,2
Saldo	72,1	86,3	92,2
Handel UE–USA usługami			
Import UE	134,7	138,0	3,3
Eksport UE	141,1	148,1	6,9
Saldo	148,9	163,0	14,1
Transfer BIZ UE–USA			
Import UE	-	-	1655
Eksport UE	-	-	1536,4
Saldo	-	-	118,6

Źródło: Komisja Europejska.

Wzajemne transfery BIZ między rynkiem UE i USA wróciły do poziomu poprzedzającego kryzys. Analiza wartości netto tych transferów podczas kryzysu wskazuje nie tylko na osłabienie wzajemnych relacji w tym zakresie, ale przede wszystkim na wycofanie się części inwestycji z rynku UE. Decyzje w tej dziedzinie były związane z kryzysem w strefie euro⁸. Mimo relatywnie niższych ocen dotyczących konkurencyjności gospodarek państw europejskich w porównaniu z rynkiem USA, UE ma nadwyżki w obrotach z rynkiem amerykańskim i trend ten ma tendencję zwyżkową.

Cła między UE a USA nie są wysokie, ich średni poziom szacowany jest na 3 proc. Obecnie średnia stawka celna UE, ważona wolumenem handlu, stosowana w imporcie z rynku USA wynosi 2,1 proc., a analogiczna wartość dla USA wynosi 4,8 proc. Niższy jest poziom stawek celnych stosowanych w handlu produktami przemysłowymi: dla UE wynosi on 1,1, a dla USA 1,5 proc.⁹ Znacznie większy wpływ na liberalizację wzajemnej wymiany handlowej niż redukcja cel może mieć zniesienie barier pozacelnych (NTB – *non-tariff barriers*). Bariery te obejmują stosowane i wymagane przez rozwiązania instytucjonalno-prawne procedury importowe i ograniczenia regulacyjne, rozwiązania stosowane dla zagwarantowania bezpieczeństwa konsumentom. Celem negocjacji jest całkowita eliminacja cel oraz znaczne ograniczenie barier pozacelnych.

Londyński ośrodek badań gospodarczych CEPR szacuje, że eliminacja taryf i ograniczenie barier pozataryfowych o jedną czwartą może stymulować wzrost gospodarki USA o 0,8 proc.

⁸ Na podstawie danych statystycznych Eurostat.

⁹ World Trade Organization, EU-27 Tariff Profile, WTO 2014.

Międzynarodowe powiązania rynków UE i USA mogą prowadzić do wzrostu PNB o 100 mld rocznie¹⁰. Podkreśla się znaczenie takiego układu dla całej gospodarki światowej. Zwraca się uwagę, że takie porozumienie może stymulować konkurencję, wzmocnić biznes, a w szczególności mały biznes¹¹. Małe i średnie firmy (MiS) w 98 proc. to firmy eksportujące. Ich eksport to jedna trzecia eksportu USA. Według ocen ekspertów przeprowadzonych w oparciu o analizę rynku USA i UE, trudniejsze jest pokonanie barier NTB przez MiS niż przez transnarodowe korporacje (TNK). Wynika to z ograniczonego zatrudnienia w tych firmach oraz relatywnie niższych obrotów niż w przypadku TNK. Mimo relatywnie większego ciężaru kosztów TNB dla MIS niż dla TNK, ich udział w eksporcie powoli rośnie. Szacuje się, że nawet niewielkie ułatwienia w sferze ochrony rynków przy pomocy barier taryfowych i pozataryfowych, może to przynieść skokowy wzrost eksportu firm MiS. Zniesienie barier poszerzy rynki zbytu dla eksportu, poprawi możliwości importu surowców i prefabrykatów. Mniejsze ograniczenia regulacyjne mogą przynieść się na wzrost innowacyjności oraz poprawę efektywności w zakupie licencji, kontroli i kontroli celnej¹².

Jako odrębne współczesne etapy rozwoju wzajemnych stosunków UE–USA można zaliczyć współpracę w ramach powołanego do życia w 2009 r. G-20¹³. Strukturę tę można uznać za wyższy etap koordynacji polityki gospodarczej poszczególnych członków, w którym współpracuje szersze grono państw niż w G-7. G-20 obejmuje najbogatsze państwa świata, przyjmując za kryterium bogactwa poziom PNB. W ramach G-20, obok państw, których lista nie jest stała, współpracują ze sobą organizacje gospodarcze i finansowe¹⁴. Współpraca dotycząca makropolityki podczas kryzysu 2008+ wskazuje na potencjalne możliwości działań podejmowanych w takiej międzynarodowej skali. W ramach G-20 obok współpracy gospodarczej i finansowej, od 2010 r. zaczęto zajmować się również problemami zatrudnienia, bezrobocia i kwestiami socjalnymi. Szczyty finansowe i dotyczące zatrudnienia odbywają się na szczepku ministrów odpowiednich resortów.

¹⁰ G. Shapiro, *The Global Economy is Counting on A US/Europe Trade Deal*, „The Forbes”, 08.13.2013.

¹¹ Small Business Exporting Survey 2013, NSBA/SBEA (National Small Business Association/ Small Business Exporters Association).

¹² *Ibidem*.

¹³ Wcześniej USA współpracowały z państwami europejskimi lub przedstawicielami tych państw (świata nauki lub politykami) przy tworzeniu ładu światowego po II wojnie światowej, czego dowodem mogą być porozumienia z Jałty, Poczdamu czy Bretton Woods (1944). Plan Marshalla dla Europy również można zaliczyć do instrumentów współpracy, który nie tylko służył w procesie stymulowania gospodarek państw europejskich po wojnie, ale również przygotowywał je do integracji. Koordynacja środków przekazywanych w ramach planu Marshalla powierzona została OEEC.

¹⁴ K. Żukrowska, *Powstanie Grupy G-20 i poszerzenie grona państw koordynujących polityki poza grupą G-7/8*, [w:] *Kryzys gospodarczy 2008+ test dla stosowanej polityki. Metody przeciwdziałania i ich skuteczność*, red. K. Żukrowska, Warszawa 2013, s. 531.

Tabela 5. Etapy rozwoju wzajemnych stosunków między UE a USA

1995	1998	2007	2011	2013
Nowa Agenda Transatlantycka	Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze	Transatlantycka Rada Gospodarcza	Grupa Robocza Wysokiego Szczebla UE i USA ds. Zatrudnienia i Wzrostu	Rekomendacje Grupy dotyczące Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego TTIP
Współdziałanie na rzecz partnerstwa politycznego i gospodarczego; Promocja spokoju, stabilności i rozwoju w świecie; Pogłębianie więzi instytucjonalnych i gospodarczych	Eliminacja barier w handlu produktami przemysłowymi i usługami; Działanie na rzecz wspólnego uznawania norm i standardów technicznych oraz kwalifikacji zawodowych; Otwarcie rynku przetargów publicznych, rozwiązania dotyczące własności intelektualnej i ochrony środowiska; Współpraca na rzecz liberalizacji światowego handlu w ramach WTO	Liberalizacja wymiany handlowej; Promocja inwestycji; Koordynacja ochrony rynków finansowych; Ochrona własności intelektualnej; Udział przedstawicieli biznesu w szczytach bilateralnych	Zatrudnienie i wzrost gospodarczy to dwa tematy wymagające rozwiązania i wsparcia ze strony wspólnej polityki	Rekomendacja Grupy roboczej utworzenia TTIP; Rozpoczęcia negocjacji porozumienia; Lipiec 2013 – rozpoczęcie negocjacji; Maj 2014 – rozpoczęcie 5 rundy rokowań

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji o stosunkach bilateralnych UE i USA.

Harmonogram TTIP, zakres negocjacji i oczekiwane korzyści

Negocjacje TTIP prowadzone są ze strony unijnej przez przedstawicieli poszczególnych DG KE z zespołem specjalistów. Szefem negocjacji ze strony UE jest Ignacio Garcia Beiero, a jego zastępcą Damien Levie. Koordynatorem merytorycznym jest Fernando Perreau de Pinnick¹⁵. USA reprezentuje sekretarz stanu odpowiedzialny za stosunki gospodarcze z zagranicą. Głównym negocjatorem jest Dan Mullaney. Jego zastępcą jest David Weiner. Asystentem negocjatora jest Kate Kalutkiewicz, a koordynatorem merytorycznym jest Isabella Detwiler¹⁶.

¹⁵ List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

¹⁶ *Ibidem*; The Office of the United States Trade Representative (USTR).

Negocjacje przebiegają w rundach i organizowane są przemiennie w USA i Belgii. Zarówno zakres negocjacji, jak i ich charakter oraz planowane tempo ich przeprowadzenia decydują o dynamice spotkań i pozwalają oceniać rokowania jako ambitne wyzwanie dla uczestników. W latach 2011–2012 przygotowano grunt dla negocjacji TTIP. W grudniu 2011 r. utworzono wspólną amerykańsko-unijną Grupę roboczą wysokiego szczebla ds. zatrudnienia i wzrostu (High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG)). Między marcem a majem 2012 r. przeprowadzono konsultacje społeczne w ramach HLWG z ramienia Komisji Europejskiej. Od maja do lipca 2011 r. trwało przygotowywanie Raportu wstępnego, opracowanego przez HLWG. W lutym 2013 r. HLWG przedstawiła raport końcowy. W marcu 2013 r. KE przygotowała wytyczne dotyczące negocjacji, przedstawiono Raport oceniający wpływ TTIP na gospodarkę państw UE. Przedstawicielstwo Handlowe USA przy UE notyfikowało Parlament Europejski o rozpoczęciu negocjacji. Od kwietnia do czerwca przeprowadzono konsultacje społeczne dotyczące obszarów objętych negocjacjami TTIP. W czerwcu 2013 r. oficjalnie rozpoczęto negocjacje TTIP. Między styczniem a lutym 2014 r. Amerykańskie Przedstawicielstwo Handlowe przy UE przygotowało Raport o barierach dla MiS w eksporcie do UE.

W maju 2014 r. miała miejsce piąta runda negocjacji TTIP. Poniżej przedstawia się daty i miejsca przeprowadzenia pięciu kolejnych rund negocjacji TTIP.

- 1 runda: 7–12 lipca 2013 r. w Waszyngtonie,
- 2 runda: 11–15 listopada 2013 r. w Brukseli,
- 3 runda: 16–21.12.2013 r. w Waszyngtonie,
- 4 runda: 10–14.03.2014 r. w Brukseli,
- 5 runda: 19–23.05.2014 r. w Arlington.

W negocjacjach uwzględnia się kilka sfer, które mają duże znaczenie dla bezpieczeństwa biznesu, przewidywalności transakcji, potencjalnych możliwości poprawy konkurencyjności produkowanych towarów i usług, możliwości zastosowania rozwiązań obniżających koszty badań rozwojowych, przyspieszenia realizacji w praktyce wyników prowadzonych badań itp.

Ze względu na wysoki udział w globalnych obrotach obu rynków można uznać, że zawarte porozumienie będzie miało modelowy charakter, co wskazuje na możliwość jego szerszego wykorzystania. Ma to szczególne znaczenie w warunkach, kiedy podkreśla się otwarty charakter TTIP, interpretując to jako zaproszenie do negocjowania z dwoma rynkami podobnych umów przez państwa trzecie.

Nowe rozwiązania wprowadzone do negocjowanych warunków umowy TTIP odnoszą się do kolejnego etapu stosunków gospodarczych, co oznacza także nowe pod względem ilości i jakości rozwiązania w sferze gospodarczej. Przykładów takich rozwiązań jest wiele¹⁷. Ilustrować to mogą to takie dziedziny, jak:

- bezpieczny handel i bezpieczeństwo łańcuchów tworzenia wartości dostanej czy łańcuchów dostaw,
- przestrzeganie praw własności intelektualnej,

¹⁷ Transatlantic Economic Council – Annexes to the TEC Joint Statement, 29 November 2011.

- inwestycje,
- dostawy surowców, a szczególności surowce pierwotne i wtórne oraz obrót nimi,
- problemy związane z odpadami, ich transportem i składowaniem,
- recycling,
- przyszłość czystej energii,
- partnerstwo we wprowadzaniu działań sprzyjających tworzeniu i wdrażaniu do praktyki rozwiązań innowacyjnych; bioekonomia i produkty wytwarzane w jej ramach,
- e-zdrowie,
- wprowadzenie oznakowania: Energy STAR,
- usługi ICT i zasady związane z ich produkcją i świadczeniem,
- współpraca między MIS,
- wykorzystanie technologii Chmury w przestrzeni międzynarodowej,
- nanotechnologia,
- ustalenie planu działania usprawniającego mobilność transatlantycką.

Każdy z wymienionych problemów jest sam w sobie złożony. Niemniej dowodzi skali podjętego wysiłku. Jest również pośrednim sygnałem, który świadczy o tym, jak wielkie czekają świat zmiany dotyczące wzajemnej uznawalności i wspólnych standardów. Ich wprowadzenie, oznaczające dominację dwóch rynków, może prowadzić do konieczności dopasowania się reszty do przyjętych ustaleń. Ma to szczególne znaczenie w warunkach dużych różnic technologicznych, obserwowanych w świecie, a także wzrostu znaczenia rozwiązań wprowadzających i kontrolujących realizację postanowień odnoszących się do własności intelektualnej.

Zgodnie z przyjętym harmonogramem, planuje się zakończenie negocjacji w październiku 2014 r. Po korektach w harmonogramie nie wyklucza się, że termin ten przesunie się na koniec 2014 r. Z jednej strony ocenia się, że termin ten jest bardzo ambitny i mało realny. Z drugiej jednak należy wziąć pod uwagę, że wiele elementów negocjowanego układu było dokładnie opracowane wcześniej, zanim rozpoczęto negocjacje. Obie strony dążą do unikania problemów budzących największe kontrowersje i pozostawienia ich poza układem, przyjmując możliwość ich rozwiązania w późniejszym czasie po podpisaniu zasadniczych ustaleń układu TTIP.

Korzyści z TTIP dzieli się na trzy grupy:

Efekty regulacyjne i administracyjne TTIP	Korzyści z wdrożenia TTIP dla przedsiębiorców	Korzyści z wdrożenia TTIP dla gospodarek i konsumentów
Redukcja stawek i opłat celnych	Znaczące obniżenie dla przedsiębiorstw kosztów transakcyjnych w handlu	Wzrost obrotów handlowych (towarowych i usług)
Uproszczenie i standaryzacja procedur celnych	Znaczące obniżenie dla przedsiębiorstw kosztów wejścia na rynki UE i USA	Rost obrotów handlowych (towarowych i usługowych)
Wzajemna uznawalność standardów technicznych, certyfikatów, itp.	Lepsze warunki dla przedsiębiorstw w realizacji współpracy produkcyjnej	Możliwe obniżenie cen produktów i usług stymulujących wzrost konsumpcji
Eliminacja części barier pozataryfowych, zarówno dla towarów jak i usług	Obniżenie kosztów dostępu do półproduktów i surowców	Wzrost zatrudnienia, PKB, dochodów producentów, gospodarstw domowych, itp.
Uwspólnienie regulacji	Przewidywalność otoczenia inwestycyjnego, obniżenie ryzyka inwestycyjnego	
Bardziej otwarty dostęp do zamówień publicznych		
Lepsza ochrona inwestycji		

Źródło: *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 10.

Komisja Europejska dysponuje szczegółowymi analizami dotyczącymi różnych efektów liberalizacji na wzrost produktu krajowego brutto (PKB) UE i USA, a także zmian w poziomie produkcji i wymiany handlowej w warunkach ograniczenia pełnego lub ograniczonego barier pozataryfowych stosowanych we wzajemnym handlu.

Komisja podkreśla, że informacje dotyczące szacunków na temat oceny restrykcyjności stosowanych w wymianie handlowej przez UE i USA barier pozataryfowych, powinno się traktować bardziej jako informacje pokazujące pewien trend i proporcje, a nie precyzyjne informacje, zawierające rzeczywiste wagi stosowanej protekcji. Uwaga ta wynika z trudności przeliczenia barier pozataryfowych na bariery taryfowe i ich stosowania. Przedstawione informacje wskazują,

że restrykcyjność stosowania tych instrumentów ochrony jest duża, zwłaszcza w porównaniu z niskim poziomem barier celnych zredukowanych w ramach poszczególnych rund GATT i WTO. Zniesienie barier NTB całkowite lub częściowe z pewnością przyczyni się do podniesienia konkurencyjności towarów oferowanych we wzajemnym handlu między UE i USA.

Tabela 6. Indeks restrykcyjności stosowanych rozwiązań ochrony rynku UE i USA przy użyciu instrumentów pozataryfowych

Sektor	Indeks restrykcyjności barier pozataryfowych NTB w skali 0–100	
	Stosowanych w USA	Stosowanych w UE
Usługi		
Podróże/ turystyka	36	18
Transport	40	26
Usługi finansowe	30	21
Usługi ICT	20	19
Ubezpieczenia	30	39
Komunikacja	45	27
Budownictwo	45	37
Inne usługi w biznesie	42	20
Usługi osobiste i w sferze kultury	36	35
Rodzaje produktów		
Chemiczne	46	53
Farmaceutyki	24	45
Kosmetyki	48	52
Biotechnologie	46	50
Maszyny	51	37
Elektronika	31	20
Wyposażenie biurowe i ICT	38	32
Wyposażenie medyczne i pomiarowe	49	45
Przemysł samochodowy	35	32
Przemysł lotniczy i kosmiczny	56	55
Żywność i napoje	46	34
Żelazo, stal i produkty metalowe	36	24
Tekstylnia	36	49
Drewno i papier	30	47
Średnia	39	36

Źródło: *Non-tariff Measures in EU–US Trade and Investment – An Economic Analysis. Highlights of the Study*, Directorate General for Trade of The European Commission, Brussels, 18 December 2009.

Symulacja przeprowadzona w raporcie wskazuje, że redukcja barier pozataryfowych we wzajemnych kontaktach gospodarczych UE i USA przyniesie zmiany w wartości PKB, imporcie i eksporcie. Całkowita eliminacja tych barier przyniesie

relatywnie wyższe zmiany niż ostrożny scenariusz redukcji. Zmiany w obrotach handlowych oraz napływ kapitału i intensywniejsza konkurencja na obu rynkach wpłyną na przyrost PKB. W przypadku scenariusza ambitnego zmiany te dla UE szacowane są na 0,72 proc., a dla USA 0,28. W przypadku scenariusza ostrożnego są niższe i szacuje się je, odpowiednio, dla UE na 0,32, a dla USA na 0,13 proc.

Tabela 7. Podsumowanie zmian makroekonomicznych po redukcji NTB

Wyszczególnienie	Scenariusz ambitny (pełna redukcja NTB)	Scenariusz ograniczony (częściowa redukcja w stosowanych NTB)
Realny dochód mld euro (dolarów)		
USA	40,8 (53,0)	18,3 (23,8)
UE	121,5 (158,0)	53,6 (69,7)
Realny dochód, zmiany proc.		
USA	0,28	0,13
UE	0,72	0,32
Wartość eksportu, zmiany proc.		
USA	6,06	2,68
UE	2,07	0,91
Wartość importu, zmiany proc.		
USA	3,93	1,74
UE	2,00	0,88

Źródło: jak w tabeli 6.

Tablica 8. Zmiana produkcji (w proc.) według sektorów po redukcji NTB (wersja ambitna: pełna eliminacja, długi okres)

Wyszczególnienie	USA	UE
Przetworzona żywność (żywność i napoje)	-2,1	0,9
Produkty chemiczne, kosmetyki, farmaceutyki	-3,3	2,2
Urządzenia elektryczne (elektronika, OICE)	29,2	-5,5
Pojazdy samochodowe (motoryzacja)	-1,4	5,7
Inny sprzęt transportowy (samoloty)	1,6	-0,9
Inne maszyny (MMTA)	-1,1	-1,9
Metale i produkty metalowe	-0,1	-0,5
Drewno i produkty papiernicze	-0,4	0,0
Inne produkty przemysłowe	-0,3	0,1
Transport wodą	0,4	0,5
Transport lotniczy	0,3	0,3
Finanse	0,1	0,4
Ubezpieczenia	-1,0	1,2
Usługi biznesowe & ICT	0,3	0,5
Komunikacja	0,4	0,2
Usługi kulturalne, rekreacja i osobiste	0,4	0,2
Konstrukcja	0,4	-0,1

Źródło: jak w tabelach 6 i 7.

Symulacja wskazuje na dość zróżnicowane zmiany w gospodarce UE i USA w efekcie wzajemnej liberalizacji. W części sektorów przewiduje się wzrost produkcji, w innych jej spadki. Sektory podane są w formie zagregowanej, co oznacza, że dane są dość ogólne. Można również zakładać, że pojawią się całkowicie nowe gałęzie produkcji i nowe towary. Prawdopodobieństwo dynamizującego ich wpływu na gospodarkę jest dość duże, zwłaszcza w warunkach bliższej kooperacji dwóch najbardziej zaawansowanych pod kątem rozwoju rynków UE i USA. Z góry jednak trudno jest przewidzieć kierunek rozwoju świadczonych usług i nowych rozwijanych w produkcji towarów. Przykładem tego są opracowywane superszybkie pociągi, stanowiące połączenie różnych technologii transportu. Można zakładać również rozwój technologii ITC, czystych, odnawialnych technologii produkcji energii, a także technologii ochrony środowiska.

Tabela 9. Zmiany w eksporcie (w proc.) w sektorach po eliminacji NTB (scenariusz ambitny, efekt długookresowy)

Wyszczególnienie	USA	UE
Przetworzona żywność (żywność i napoje)	3,0	5,4
Produkty chemiczne, kosmetyki, farmaceutyki	11,8	6,2
Sprzęt elektryczny (elektroniczne, OICE)	41,9	-4,6
Pojazdy samochodowe (motoryzacja)	9,1	10,7
Inne środki transportu (lotnicze)	16,9	4,2
Inne maszyny	-1,8	-2,6
Metale i produkty metalowe	13,8	2,7
Drewno i produkty papiernicze	10,9	1,6
Inne produkty przemysłowe	-0,9	-0,4
Transport wodny	1,6	0,9
Transport powietrzem	1,1	0,6
Finanse	4,9	2,6
Ubezpieczenia	2,4	5,9
Usługi dla biznesu & ICT	3,4	0,6
Komunikacja	9,5	0,3
Usługi kulturowe, rekreacyjne, osobiste	5,4	-0,8
Konstrukcje	2,6	0,2

Źródło: jak w tabelach 6–8.

Zmiany procentowe w wartościach eksportu z rynku UE i USA są dość duże, można powiedzieć że większe niż w przypadku zmian w sferze produkcji. Informacja na temat dwóch postępowań antydumpingowych USA wobec państw europejskich w 2013 r. stanowi pośredni dowód, że produkcja w państwach europejskich może być wytwarzana po niższych kosztach niż w na rynku USA. Pierwsze postępowanie dotyczyło NOES¹⁸ i skierowane było m.in. przeciwko Niemcom

¹⁸ NOES – Non-Oriented Electrical Steel.

oraz Szwecji, drugie dotyczyło GOES¹⁹ i skierowane było przeciwko Czechom, Niemcom i Polsce.

Przedstawione prognozy dotyczące zmian dynamiki PNB i eksportu należy traktować jako orientacyjne. Na wyniki uzyskane dla UE składają się zróżnicowane trendy w dynamice poszczególnych sektorów państw członkowskich, co oznacza, że w części z nich produkcja może spadać, w innych rosnać. Zmiany w tym zakresie będą zależały od stopnia konkurencji w podaży, trendach dotyczących popytu na dany produkt i poziomu kosztów produkcji. Tym samym wolny handel między partnerami takimi, jak UE i USA może prowadzić do dynamizacji gospodarek o niższych kosztach produkcji. Dotyczy to zarówno gospodarek państw UE, takich jak państwa członkowskie z poszerzenia 2004/2007 i później, jak i państw starych członkowskich o niższych kosztach produkcji. Może również wpłynąć na dynamikę rozwoju takich gospodarek, jak Meksyk czy Turcja a także Korea Południowa. Nie można wykluczyć również określonego wpływu takiej umowy na gospodarkę Afryki Północnej czy WNP, szczególnie, że objęte one są Europejską Polityką Sąsiedztwa, z czym związany jest określony zakres liberalizacji, ponadto negocjuje się nowe rozwiązania i nowe umowy, których celem będzie zastąpienie dotychczasowych (PCA czy ramowe umowy z UE²⁰).

Wzajemne oddziaływanie rozwiązań instytucjonalnych, które są w przygotowaniu pokazuje, że oceny dotyczące przyszłej dynamiki wzrostu wzajemnych obrotów i przyrostu PNB należy traktować jako orientacyjne. Trudno bowiem w tak dynamicznym środowisku międzynarodowym, przy obecnym tempie zmian, w pełni przewidzieć efekty przesunięcia i kreacji. Ma to wielopłaszczyznowe znaczenie, zwłaszcza gdy uwzględnia się przyspieszoną dynamikę reform instytucjonalno-prawnych i strukturalnych wywołanych przez kryzys 2008+, zmiany konkurencyjności instytucjonalnej w ramach negocjowanych i już zakończonych rokowań o wolnym handlu czy efektów połączenia wysiłków UE i USA w zakresie poszukiwań nowych rozwiązań technologicznych w najbardziej zaawansowanych technologicznie dziedzinach (nanotechnologie, ITC, ochrona środowiska, odnawialna energia itp.).

Przewidywany układ TTIP oraz stan negocjacji

Można zakładać, że warunki zawarte w umowie TTIP będą obejmowały następujące części: cele i ogólne definicje; traktowanie narodowe i dostęp do rynku; środki ochrony handlu; bariery techniczne w handlu; środki sanitarne i fitosanitarne; ułatwienia celne i handlowe; handel usługami, zakładanie przedsiębiorstw i handel elektroniczny; płatności i przepływ kapitału; zamówienia publiczne; własność intelektualna; konkurencja; przejrzystość; handel i zrównoważony rozwój;

¹⁹ GOES – Grain-Oriented Electric Steel.

²⁰ PCA – Partnership Cooperation Agreement – umowy o partnerstwie i współpracy; Framework and Cooperation Agreement – umowy ramowe o współpracy.

rozstrzygnięcie sporów; postanowienia instytucjonalne, ogólne i końcowe. Główna część umowy zawierająca warunki wzajemnego dostępu w określonych segmentach rynku będzie uzupełniona dodatkowo aneksami, w których wyszczególnione będą konkretne towary, w przypadku których biznes żąda określonych rozwiązań i informacji o nich. Tak wygląda ostatnia umowa na temat liberalizacji, przygotowana między Koreą Południową a UE. Podobną strukturę umowy może również potwierdzać podział na sekcje tematyczne w prowadzonych negocjacjach, zarówno ze strony UE, jak i USA²¹.

Wyodrębniając poszczególne części przyszłej umowy i ustalone uzgodnienia można powiedzieć, że w przypadku praw własności intelektualnej partnerzy po obu stronach Atlantyku dążą do usprawnienia skuteczności i efektywności systemu patentowego w taki sposób, aby w skali globalnej promować innowacje, stymulować zatrudnienie i konkurencyjność oraz poszukiwać rozwiązań, które sprzyjałyby harmonizacji różnych reżimów patentowych.

Własność intelektualna – strategia działania przyjęta wspólnie przez UE i USA ma na celu²²:

- kontynuację wprowadzania i rozwijania rozwiązań wprowadzonych w ramach TRIPS, przyjętego przez WTO. Ma również sprzyjać poszukiwaniu rozwiązań na problemy zgłoszone podczas dyskusji w Radzie TRIPS WTO dotyczące własności intelektualnej w państwach, które mają w tym zakresie wspólne interesy;
- wzmocnić współpracę w sferze kontroli celnej, włączając w to wymianę informacji dotyczącej towarów, które mogą stanowić naruszenie praw własności intelektualnej, a także statystyk na temat takich towarów;
- współpracować wspólnie nad poprawą ochrony praw własności intelektualnej w takich państwach jak Chiny i Rosja, zwiększyć współpracę w Azji i Ameryce Łacińskiej, Bliskim Wschodzie, włączając regionalne sieci współpracy w tej dziedzinie;
- zwiększyć wspólną techniczną pomoc w Azji i Ameryce Łacińskiej, co obejmuje organizację spotkań, konferencji, seminariów i treningów praktycznych na miejscu;
- poprawić koordynację działań publiczno-prywatnych i współpracę dotyczącą działań zwalczających piractwo i wprowadzaniu przeciwdziałań antypirackich, czemu powinna towarzyszyć informacja publiczna na temat tych praktyk i metod.

²¹ Listy negocjatorów i tematyka ich specjalności (List of Lead Negotiators for Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

²² Annex 3: Intellectual Property Rights.

Inwestycje²³ – w sferze handlu i inwestycji redukcja barier w kontaktach transatlantyckich pozostawia stworzone reżimy otwarte. W praktyce oznacza to przyjęcie rozwiązań, które wykorzystują dotychczasowe przepływy kapitału i mają na celu stymulować wzrost gospodarczy i tworzyć miejsca pracy. W praktyce w przyszłych relacjach między UE i USA w tej sferze postanawia się kontynuację współpracy w ramach OECD, której celem jest analiza i stymulowania reform polityki podnoszących atrakcyjność rynku dla BIZ i skutecznego przyciągania ich. Angażowania się w regularne dyskusje na temat prawa, polityki i praktyki, które mogą sprzyjać przyciąganiu BIZ na rynki UE i USA. Rozwijać działania zapobiegające wprowadzaniu barier dla inwestycji zagranicznych, obniżające je i prowadzące do eliminowania ich. W działaniach tych specjalna uwaga będzie poświęcona MIS.

Bezpieczny handel (BH)²⁴ – w tej dziedzinie chodzi o wzmocnienie wzajemnych kontaktów w taki sposób, aby wzmocniły one współpracujące strony w sferze wspólnych standardów w używanych do produkcji łańcuchach dostaw przy równoczesnym ograniczeniu możliwości wzrostu nadużyć i wykorzystania posiadanych technologii i produktów w działaniach terrorystów. Dotyczy to działań szpiegowskich, nadużyć i wykorzystania nielegalnego towarów produkowanych przez firmy powiązane z rynkami obu partnerów będących stronami umowy. Chodzi tu również o wzmocnienie współpracy i bezpieczeństwa w sferze e-handlu i współpracy prowadzącej ograniczenia oraz zapobiegania możliwościom wykorzystania technologii komputerowych do nielegalnych działań szpiegowskich, prowadzących do paraliżowania podejmowanych działań lub wykradania informacji. Postanowienia w tej dziedzinie wychodzą poza granice narodowe obu rynków UE i USA. Oznaczają nową sferę działania, w której akcent w sferze bezpieczeństwa wyraźnie stawia się na działania pozamilitarne i związane z aktywnością gospodarczą. Dotyczy to bezpieczeństwa przekazywania informacji, gromadzenia jej i przetwarzania, co chroni biznes w sferze finansów i produkcji, ale również i sferę finansową. Bezpieczeństwo to również gwarancje dla konsumentów, co jest warunkiem trudnym w negocjacjach, ale możliwym do spełnienia. We wszystkich wypowiedziach na ten temat, jak i w oficjalnych wystąpieniach polityków UE i USA, podkreśla się różnorodność zastosowanych rozwiązań, których celem jest ochrona konsumenta. Niemniej przy różnych rozwiązaniach, wymuszonych przez przepisy prawne różne w państwach UE i USA, na obu rynkach konsument czuje się bezpieczny, używając kupowane przez siebie produkty, co dotyczy kuchenek czy samochodów i sprzętu elektrycznego oraz farmaceutyków. Tym samym negocjatorzy w swych rozwiązaniach prawnych będą dążyć do zaakceptowania zastosowanych rozwiązań prawnych i wprowadzonych przez nie norm gwarantujących bezpieczeństwo konsumenta i nie wprowadzając bezwzględne wymogu dostosowań ich do prawodawstwa wprowadzonego na drugim rynku. Propozycja w tym zakresie jest pro-

²³ Annex 4: Investments.

²⁴ Annex 5: Secure Trade.

sta i ma charakter perspektywiczny. Chodzi o studiowanie podobieństw i różnic w zastosowanych rozwiązaniach i przygotowanie drogi dochodzenia do wspólnych rozwiązań w przyszłości.

Rynki finansowe²⁵ – w związku z dość dużymi różnicami w organizacji rynków finansowych w UE i USA, co dotyczy struktury i obowiązujących regulacji instytucjonalno-prawnych, przyjmuje się za konieczne dążenie do konwergencji tych rozwiązań w dłuższej perspektywie. Nie stawia się jednak wymogu harmonizacji działania tych rynków w momencie zakończenia negocjacji i przygotowania tekstu umowy TTIP. Postanowiono potrzymać rozpoczęty już wcześniej nieformalny dialog, dotyczący regulacji rynków finansowych, w którym uwaga powinna zostać skupiona na następujących celach:

- wzmocnienie współpracy w celu promowania wprowadzenia bez przeszkód ram dla działania bankowości, określonych w regulacjach znanych jako Bazylea II. Dotyczą one rozwiązań odnoszących się okresu przejściowego i prowadzą do minimalizacji różnic w realizacji tych rozwiązań między UE i USA. Jest to przykład wspólnych ram, których wprowadzenie będzie jednocześnie służyło jako wspólny mianownik dla przyspieszenia procesu aproksymacji zastosowanych rozwiązań;
- promocja warunków dla przyjętych w USA zasad rachunkowości i przygotowanych standardów sprawozdań finansowych tak, aby były one akceptowane przez obie jurysdykcje i nie wymagały adaptacji do zasad obowiązujących na rynku UE;
- wsparcie dyskusji i przyjętej drogi działania, której celem jest wprowadzenie wspólnych zasad kontroli finansowej firm;
- działanie w kierunku zaawansowania konwergencji na rynku ubezpieczeń;
- praca nad wspólnymi rozwiązaniami i zbliżenie do siebie w sferze regulacyjnej dotyczącej rynków akcji. Celem współpracy w tej dziedzinie jest zachowanie wysokiej jakości rozwiązań i doprowadzenie do stanu wzajemnej ich uznawalności;
- zwiększenie wysiłku prowadzącego do zbliżenia rozwiązań regulacyjnych stosowanych na rynkach UE i USA.

Innowacje i technologia – mając na uwadze znaczenie dla konkurencyjności i poprawy jakości życia badań i innowacji, partnerzy negocjujący TTIP postanawiają:

- prowadzić wymianę ekspercką w sferze innowacji i dyskutować na temat najlepszych rozwiązań i praktyk;
- prowadzić wymianę poglądów o możliwościach rozwoju polityki badań i innowacji, a w szczególności w sferze nanotechnologii, klonowania i biotechnologii;

²⁵ Annex 6: Financial Markets.

- wykorzystać możliwości w zakresie prowadzenia wspólnych badań, co powinno prowadzić do uzyskania roli lidera międzynarodowego w sferze nanotechnologii i produktach na niej opartych, co będzie miało wpływ na rynki globalne;
- wzmocnić współpracę w sferze e-dostępności, co obejmuje utrzymanie udziału UE w Amerykańskiej Radzie Dostępu (*US Access Board*), która decyduje o standardach, a także zagwarantowanie udziału USA w analogicznej Radzie w UE;
- współpraca w sferze interoperacyjności elektronicznego systemu zdrowia z jego możliwościami utrzymywania i dostępu do wprowadzonych tam informacji;
- wymiana informacji na temat wszystkich wymiarów RFID²⁶;
- rozwój ram wprowadzających regulacje dla polityki płatności; innowacyjne rozwiązania w tym zakresie;
- wymiana informacji na temat wiedzy i doświadczeń w zakresie użycia informacji i technologii komunikowania mających na celu poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego;
- utrzymanie dialogu dotyczącego standardów, pozwalającego uzupełniać na bieżąco stosowane rozwiązania w miarę zmiany warunków oraz przybliżać te rozwiązania do siebie;
- współpraca w zakresie innowacyjnych wskaźników i sposobów wykorzystania tych danych w określaniu polityki, pozwalających zrozumieć kierunki zmian i skutki dla działań gospodarczych.

Przytoczone informacje dotyczące rozwiązań odnoszących się do poszczególnych dziedzin wskazują na perspektywiczność rozwoju nowych dziedzin i stworzenie podstaw prawnych dla ich wykorzystania we współpracy przez dwóch światowo liczących się partnerów gospodarczych. Potwierdzają, że wiele jest rozbieżności w zastosowanych w UE i USA rozwiązaniach, jednak nie muszą one stanowić przeszkody i szybkie zmiany w technologiach będą pomagały w harmonizacji nowo powstających przepisów, jeśli obaj partnerzy wyrażą wolę takiego współdziałania. Przytoczone informacje nie tylko pokazują elastyczność przyjętych rozwiązań, ale stanowią dowód, że rozwiązania te w dużym stopniu opierają się na tym, co będzie, a nie na tym, co dotychczas stanowiło podstawę dla działania obu rynków jeśli chodzi o tworzenie miejsc pracy, a co za tym idzie – produkcję i PNB. W wymienionych dziedzinach wyraźnie stawia się na kilka dziedzin, które z pewnością będą odgrywać ważną rolę w tworzeniu miejsc pracy i dobrobytu na obu rynkach. Chodzi tu o sektor usług, badań rozwojowych ze szczególnym uwzględnieniem nanotechnologii, ITC, bankowości, rynków finansowych, zdrowia, własności intelektualnych i wolnego czasu.

²⁶ RFID – Radio Frequency Identification.

Próba podsumowania

Informacji na temat TTIP jest bardzo dużo. Jest to zgodne z założeniem o pełnej transparentności prowadzonych rokowań. Biznes i społeczeństwa na obu rynkach są informowane szczegółowo o prowadzonych negocjacjach. Z przedstawicielami biznesu konsultowane są sprawy stosowanych rozwiązań i ich potrzeb oraz zagrożeń w efekcie wejścia w życie takiej umowy liberalizacyjnej. Przygotowania do rozpoczęcia negocjacji TTIP trwały długo. Termin zakończenia negocjacji jest bardzo ambitny, gdyż wyznaczono go na koniec 2014 r. Negocjacje obejmują 29 sekcji tematycznych. Proponowane rozwiązania sprawiają wrażenie elastycznych, a więc umożliwiających przyjęcie i zaakceptowanie ambitnego porozumienia. Nie można jednak do końca przewidzieć, jak porozumienie zostanie przygotowane. Próba spekulacji na ten temat niekoniecznie musi prowadzić do trafnych ocen. Można jednak zakładać, że znaczenie umowy TTIP będzie duże dla dynamizacji gospodarek obu partnerów, a także może mieć wpływ na przyszłe rozwiązania liberalizacyjne wprowadzone przez państwa trzecie. Decyduje o tym otwartość negocjowanego porozumienia oraz powiązania gospodarcze i instytucjonalne obu rynków.

Informacje na temat przyjętych ustaleń w poszczególnych dziedzinach przez negocjatorów są dość ograniczone, co wynika ze strategii negocjacji. Równocześnie negocjatorzy spotykają się w państwach objętych TTIP i informują o swych dokonaniach i planowanych rezultatach tych rokowań. Informacja dociera do biznesu, parlamentarzystów, naukowców, dziennikarzy, farmerów, bankowców itp. Przedstawiciele tych wszystkich grup interesu byli pytani, każdy miał możliwość wypowiedzenia się na temat swoich interesów i obaw. Polska w negocjacjach jest reprezentowana przez przedstawicieli Komisji Europejskiej, co wynika ze wspólnej Polityki Handlowej UE. Niemniej informacja o TTIP jest szczegółowa i dociera do biznesu przez parlamentarzystów, przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki, Ministerstwa Finansów, przedstawicielstwo UE w Polsce czy ośrodki akademickie i organizacje pozarządowe. Dużą aktywnością w sferze informowania o TTIP może pochwalić się Amerykańska Izba Handlowa (AmCham).

Przedstawiona analiza wskazuje na duży potencjał, jaki ta umowa przyniesie dla podmiotów gospodarczych państw UE i USA, ale również wskazuje, że do tego otwarcia należy się dobrze przygotować – tak, aby można z niego było odpowiednio skorzystać.

Transatlantic trade liberalization and capital movements

The concept of liberalization of economic relations between the EU and US is not new. Never before 2013 negotiations of such an agreement were performed. Until May 2014 five negotiation rounds were conducted. The leading negotiators state that the date of bringing the negotiations to the closing stage, which is the end of current year, can be kept. The TTIP Agreement is supposed to regulate trade liberalization and capital flows between the two markets of the EU and US. The agreement is more focused on elimination of nontariff barriers than custom barriers, which are rel-

atively low already. According to the WTO the customs barriers between the EU and US measured by weighted tariffs are below 3% in their average level. Relatively higher restrictiveness in accessing the market is observed in case of the American market than in the EU one, protection of NTB is estimated at 36–38% respectively. Elimination of barriers in mutual relations will be conducive in increasing competitiveness of produced goods and services manufactured on both markets, it will strengthen technical potentials, improve climate for innovations of both partners. Moreover, TTIP is considered as a solution which will have positive impact on rates of economic growth, GDP, trade and capital transfers. TTIP Agreement is considered as a solution which will be conducive for S&M companies to join the main stream of business on a bigger scale in comparison with the current conditions. Those companies dominate in creation of the GDP as well as employment on both sides of the Pacific.

The role of the TTIP is not limited to stimulation of growth or employment on the two markets. As it is also considered that TTIP as an open solution to Access of third states, will have strong impact on World economy, with special impulses created for those markets which are linked by preferential agreements of access with the EU and US. It is assumed that conclusion of the TTIP agreement will mobilize to return to negotiation table at the suspended Doha Round of the WTO. In sum there believes that the TTIP will have impact on the dynamics of the world economy which slowed down after the crisis of 2008+.

Key words: TTIP, liberalization of trade, liberalization of capital transfers, non-tariff barriers, tariff barriers, free trade agreement, harmonization of law, transatlantic market