

Rafał SZYMANOWSKI

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) w kontekście europejskiego bezpieczeństwa ekonomicznego

Wprowadzenie

Przedmiotem artykułu jest znaczenie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership; TTIP) dla europejskiego bezpieczeństwa ekonomicznego. TTIP to umowa handlowa, negocjowana obecnie między Stanami Zjednoczonymi oraz Unią Europejską. Jej celem jest obniżka stawek celnych, ograniczenie barier pozataryfowych oraz harmonizacja norm i standardów w handlu wzajemnym. W zamyśle architektów porozumienia główny cel TTIP ma jednak wymiar przede wszystkim geopolityczny, a nie tylko ekonomiczny. Umowa ma ukształtować reguły i zasady zachodniego reżimu handlowego, które w przyszłości będą mogły zostać odwzorowane w skali globalnej. Celem porozumienia jest stworzenie możliwości tzw. transferu instytucjonalnego zachodnich norm do wyłaniającego się światowego reżimu handlowego. Projekt ten ma trzy główne źródła: postępujące od kilku lat dynamiczne przekształcenia w gospodarce światowej, a także sposób ich postrzegania przez Stany Zjednoczone oraz Europę, rosnące niezadowolenie z globalnego modelu integracji oraz światowy kryzys finansowy z roku 2008.

Źródła TTIP

Pomysł zawiązania partnerstwa handlowego zrodził się przede wszystkim w reakcji na fundamentalne zmiany, jakie zachodzą w gospodarce światowej. Analitycy McKinsey Global Institute scharakteryzowali cztery główne siły kształtujące nowy globalny porządek ekonomiczny (Dobbs, Manyika, Woetzel, 2015). Pierwszy trend stanowi powolne przenoszenie się centrum ekonomicznej aktywności i gospodarczego dynamizmu z Zachodu do wyłaniających się rynków azjatyckich na czele z Chinami, a przede wszystkim do szybko rozwijających się aglomeracji miejskich w tej części świata. W wielu państwach azjatyckich odsetek populacji zamieszkujący w miastach gwałtownie rośnie. Zgodnie z przewidywaniami analityków instytutu prawie połowa wzrostu globalnego PKB w okresie 2010–2025 zostanie wytworzona tylko przez 440 miast znajdujące się w gospodarkach klasyfikowanych jako rynki wschodzące. 95 proc. spośród nich to miasta o małym lub średnim rozmiarze, takie jak Hsinchu w północnym Tajwanie, Santa Catarina w Brazylii, Tianjin w Chinach. Do roku 2025 ponad połowa globalnych firm osiągających dochód przekraczający 1 miliard USD będzie pochodziła

z rynków wschodzących. W Chinach będzie znajdować się więcej siedzib globalnych korporacji niż w Stanach Zjednoczonych i Europie.

Drugi trend to zwiększenie zasięgu zmiany technologicznej, która umożliwi dynamiczną proliferację opartych na nowych technologiach modeli biznesowych, takich jak internetowa platforma Alibaba czy aplikacja mobilna Uber. Zdaniem analityków instytutu tempo adaptacji technologicznych i generowania innowacji skracający przeciętny cykl życia firm oraz wymusza podejmowanie decyzji operacyjnych i alokowanie zasobów w coraz krótszym czasie. Wraz z postępującą zmianą technologiczną skracają się także przeciętne okresy utrzymywania przez poszczególne firmy wiodącej pozycji na rynku, co znajduje odzwierciedlenie w coraz krótszym przeciętnym czasie obecności firm w rankingach takich jak lista „Fortune 500”. Trzeci trend to postępująca zmiana demograficzna. Przyrost demograficzny spada, a populacja świata starzeje się. W roku 2013 około 60 proc. ludności świata żyło w państwach, w których stopa urodzeń znajdowała się poniżej poziomu zapewniającego zastępowalność pokoleń. Komisja Europejska szacuje, iż do 2060 roku populacja w Niemczech zmniejszy się o jedną piątą. Zmiany demograficzne i rosnąca liczba wymagających opieki osób starszych wywierają presję na systemy zabezpieczenia społecznego państw zachodnich, a także model państwa dobrobytu, zaprojektowany w czasach powojennego wyżu demograficznego. Na podstawie obserwacji gruntownych zmiany, jakie zachodzą w gospodarce światowej, politycy w Stanach Zjednoczonych i UE doszli do wniosku, iż zawiązanie porozumienia handlowego może zwiększyć możliwości wpływu na kształt wyłaniającego się globalnego porządku ekonomicznego.

Drugim czynnikiem, który stanowił bodziec do podjęcia negocjacji nad partnerstwem handlowym, było rosnące niezadowolenie z globalnego modelu integracji. W pierwszych latach XXI wieku stopniowo słabło przekonanie, iż uda się wynegocjować porozumienie międzynarodowe, które dotyczyłoby jednego z kluczowych problemów światowych, takich jak globalne ocieplenie, spekulacje finansowe, proliferacja broni nuklearnej, rosnąca migracja czy prawa własności intelektualnej. Rosnąca niezdolność do osiągnięcia kompromisu na skalę światową w odniesieniu do najbardziej newralgicznych kwestii spowodowana była nie tylko różnicami między rozwiniętym Zachodem a państwami rozwijającymi się. Nawarstwiały się także liczne rozbieżności w obrębie państw rozwijających się. Wśród części amerykańskich analityków popularność zyskał pogląd, iż nie żyjemy w świecie G7 lub G20, lecz w świecie G0 (Bremmer, 2012). Zarówno w USA, jak i w Europie coraz bardziej krytycznie oceniano efektywność działania instytucji, których zadaniem było zarządzanie globalnymi relacjami handlowymi, a także podejmowanie prób negocjacji dalszej liberalizacji handlu. Porażka przeciągającej się Rundy z Doha poddała w wątpliwość cele i przyszłość Światowej Organizacji Handlu (WTO). Politycy po obu stronach Atlantyku doszli do konkluzji, iż globalny model integracji okazał się nieskuteczny. Zarówno w USA, jak i w Europie stwierdzono, iż potrzebna jest raczej głębsza integracja regionalna, w szczególności z partnerami dzielącymi podstawowe wartości zachodnie.

Trzecim powodem do podjęcia rozmów o TTIP był globalny kryzys ekonomiczny z roku 2008. Partnerstwo handlowo-inwestycyjne było początkowo traktowane jako sposób na wyjście z globalnego załamania gospodarczego i rozbudzenie wzrostu

w pogrążonych w stagnacji gospodarkach. Warto przypomnieć, iż po upadku amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers większość państw na świecie poza granicami Ameryki Północnej i Europy nie wpadła w recesję. Z tego powodu kryzys z roku 2008 postrzegany był przede wszystkim jako kryzys zachodniego kapitalizmu i neoliberalnego modelu rozwoju (Castells, 2012). TTIP początkowo traktowane było jako remedium na stagnującą gospodarkę, a także jako bardziej generalny sposób na odbudowanie atrakcyjności Zachodu. Część analityków opisywała sytuację, w jakiej po kryzysie ekonomicznym znalazły się Stany Zjednoczone i Europa, jako „okno możliwości” (*window of opportunity*), tj. kluczowy i być może ostatni moment na potwierdzenie zdolności państw zachodnich do skutecznej współpracy w celu zabezpieczenia standardów handlu globalnego oraz wywarcia wpływu na kształt globalnego porządku ekonomicznego (Hamilton, 2014).

Geopolityczny wymiar TTIP

Stany Zjednoczone i UE wypracowały odmienne strategie zawiązywania relacji handlowych z pozostałymi państwami. Ameryka preferuje zamknięte porozumienia bilateralne ze specyficznymi zasadami postępowania w obrębie danego reżimu, tak jak w przypadku porozumienia NAFTA. To podejście określane jest w literaturze jako tzw. „globalizacja *ad hoc*”. UE promuje z kolei multilateralne i otwarte porozumienia handlowe. To stanowisko opisywane jest jako „zarządzanie globalizacją” (Abdelal, Meunier, 2010). Biorąc pod uwagę odmienne strategie nawiązywania relacji handlowych przez USA i UE, TTIP mógłby stanowić swoiste „spotkanie na szczycie” między dwoma wielkimi obszarami gospodarczymi, które reprezentują różne wizje zarządzania ekonomicznego procesami globalizacji. Jak już wspomniano, transatlantyckie partnerstwo ma ukształtować reguły i zasady zachodniego reżimu handlowego, które w przyszłości będą mogły zostać odwzorowane w skali globalnej. Celem porozumienia jest stworzenie możliwości tzw. transferu instytucjonalnego zachodnich norm do wyłaniającego się światowego reżimu handlowego. Gdyby reguły wypracowane w ramach transatlantyckiego reżimu handlowego okazały się skuteczne, TTIP mogłoby stać się użytecznym instrumentem wywierania wpływu na kształt globalizacji gospodarczej.

Część analityków wyraziła jednak wątpliwości odnośnie potencjalnego wpływu umowy handlowej między Europą i Ameryką na globalny ład polityczny. Eksperci Europejskiej Rady Spraw Zagranicznych (ECFR) stwierdzili, iż argumenty na rzecz możliwości strategicznego oddziaływania TTIP sprowadzają się do prostego przekonania, iż zawarcie porozumienia stanowić będzie sygnał jedności transatlantyckiego. Nie jest natomiast jasne w jaki sposób ukształtowanie norm w odniesieniu do wzajemnego handlu może stanowić odpowiedź na prawdziwe wyzwania geopolityczne, takie jak np. rosyjski rewizjonizm. W opinii analityków zwolennicy umowy nie potrafią też wytłumaczyć jak, w przypadku braku TTIP, państwa rozwijające się mogłyby narzucić Zachodowi swoje własne normy i standardy, skoro ich gospodarki są w dużym stopniu uzależnione od dostępu do amerykańskiego i europejskiego rynku (Dullien, Garcia, Janning, 2015).

Wpływ TTIP na gospodarkę europejską

Dyskusja na temat TTIP w Europie koncentruje się głównie wokół kwestii wpływu porozumienia na sytuację gospodarczą w poszczególnych państwach. Analizy typu impact assessment próbują oszacować wpływ umowy na sytuację makroekonomiczną w UE. Brytyjskie Centrum Badań nad Polityką Ekonomiczną, które przygotowało analizę dla Komisji Europejskiej, przewiduje, iż całościowy TTIP (tj. redukujący zarówno cła, jak i bariery pozataryfowe) przyniósłby znaczące korzyści ekonomiczne dla UE (119 miliardów euro rocznie) oraz Stanów Zjednoczonych (95 miliardów euro rocznie). Zgodnie z przyjętą prognozą wzrostu wolumenu handlu na skutek wejścia w życie TTIP, eksport UE wzrósłby o 6 proc., a eksport USA o 8 proc. Analiza potencjalnych zmian na rynku pracy wywołanych TTIP pokazuje, iż pewna część pracowników (od 0,2 do 0,5 proc. siły roboczej UE) musiałaby zmienić pracę oraz sektor zatrudnienia (Francois, Manchin, Norberg, Pindyuk, Tomberger, 2013).

Niemiecki instytut Ifo, który przygotował analizę dla Fundacji Bertelsmanna, przewiduje znacznie większy wpływ całościowego TTIP na sytuację gospodarczą w Europie. Instytut Ifo zanalizował dwa scenariusze. W pierwszym z nich zbadano, jaki skutek dla gospodarki miałyby ograniczony TTIP, tj. likwidujący tylko cła w handlu wzajemnym. Drugi scenariusz analizował wariant całościowego TTIP, tj. eliminującego zarówno cła, jak i bariery pozataryfowe (Felbermayr, Lehwald, Heid, 2013). Scenariusze zostały przygotowane w oparciu o dane dotyczące efektów z dotychczas wprowadzanych umów o wolnym handlu na świecie. Z badań wynika, iż handel między USA a Europą nie wzrośnie znacząco wyłącznie na skutek redukcji już obecnie relatywnie niskich stawek celnych. Autorzy stwierdzają, iż ewentualny wzrost handlu wynikający tylko z usunięcia ceł jest praktycznie nieistotny. Dopiero redukcja barier pozataryfowych w scenariuszu całościowego TTIP wywiera istotny efekt makroekonomiczny. Niemiecki instytut przewiduje również spadek handlu zarówno USA, jak i Niemiec z państwami rozwijającymi się z tzw. grupy BRICS. Jest on jednak znacznie większy w przypadku USA niż Europy (odpowiednio 30 proc. i 10 proc.).

Potencjalne korzyści z transatlantyckiego partnerstwa będą nierówno rozdyskutowane między poszczególne państwa europejskie. Wpływ porozumienia na poszczególne kraje uzależniony będzie od czterech głównych czynników. Najważniejszy z nich stanowi struktura ich gospodarek oraz istniejący stopień protekcji dla określonych branż i sektorów. Państwa członkowskie UE, które specjalizują się w eksportowaniu towarów z sektorów obłożonych wysokimi przeciętnymi stawkami celnymi, zyskają więcej od państw, które eksportują towary obłożone już teraz niskimi cłami. Wpływ TTIP na państwa europejskie będzie zależał także od ilości powiązań handlowych ze Stanami Zjednoczonymi. Dla przykładu, Irlandia, która utrzymuje bardzo bliskie relacje handlowe z USA i wysyła za ocean więcej niż jedną piątą całego swojego eksportu, ma szansę stać się jednym z największych beneficjentów partnerstwa. Z kolei niektóre z nowych państw członkowskich, takie jak Litwa, Bułgaria, Rumunia, Słowacja i Słowenia, wysyłają do USA zaledwie niecałe 2 proc. swojego eksportu; nie odczuwają zatem zbyt wielu korzyści z wejścia w życie umowy. Państwa, których eksport do USA stanowi dużą część ich PKB odniosą większe korzyści. Np. eksport Irlandii do USA stanowi ponad 10 proc. PKB państwa; z kolei eksport Chorwacji do USA to tylko 0,57 proc. PKB.

Kolejnym czynnikiem, który będzie miał wpływ na potencjalne korzyści gospodarcze z porozumienia, jest komplementarność handlowa z USA. Kraje produkujące dobra i świadczące usługi chętnie importowane przez USA zyskają na TTIP. Dla przykładu, 50 proc. eksportu Niemiec jest zbieżne z dobrami i usługami importowanymi przez Stany Zjednoczone. W przypadku Cypru zbieżność wynosi tylko 16 proc. Wpływ porozumienia na kraje europejskie będzie zależał także od ewentualnej substytucji importu. W szczególności państwa, które do pozostałych krajów UE eksportują te same dobra i usługi co USA, mogą stracić na skutek rosnącej konkurencji amerykańskiej na rynku europejskim. Zgodnie z analizą ECFR, oprócz dużych państw, które z reguły stają się beneficjentami wielkich umów handlowych, niektóre z mniejszych państw europejskich, w tym m.in. Estonia, Dania i Portugalia, także mogą zyskać na TTIP. Istotne korzyści z wejścia umowy w życie mogą odczuć także Włochy i Hiszpania. Oba państwa południowe utrzymują intensywne relacje handlowe ze Stanami Zjednoczonymi, taryfy na ich główne produkty eksportowe wciąż są relatywnie wysokie, a struktura ich eksportu dobrze koresponduje ze strukturą importu Stanów Zjednoczonych.

Wpływ TTIP na Polskę

Na pierwszy rzut oka Polska nie dysponuje odpowiednimi potencjałami, aby wiele na TTIP zyskać. Nie utrzymuje intensywnych relacji handlowych ze Stanami Zjednoczonymi. Polski eksport do USA odpowiada jedynie za 2,24 proc. całego eksportu. Cła na dziesięć najważniejszych polskich produktów eksportowych, które trafiają do USA, są już obecnie niskie (średnio na poziomie 2,22 proc.). Co więcej, z reguły największymi wygranymi wielkich traktatów handlowych są duże firmy. Polska gospodarka składa się natomiast w dużej mierze z małych i średnich przedsiębiorstw. Brak wystarczająco silnej, zorganizowanej reprezentacji środowiska przedsiębiorców utrudnia także finansowanie raportów, analiz typu impact assessment oraz studiów przypadku opracowanych na podstawie badań układów handlowych istniejących w innych częściach świata. Analizy takie umożliwiłyby lepsze przygotowanie polskich branż i sektorów na konkurencję międzynarodową po wejściu TTIP w życie. Z nielicznych analiz ekonometrycznych, jakie zostały zrobione, wynika, iż Polska zyska na umowie handlowej mniej niż inne państwa europejskie (Hagemejer, 2015). Podkreśla się również ryzyko związane z tzw. efektem wypychania (*crowding-out*) polskich produktów eksportowych z rynków europejskich przez lepszej jakości towary amerykańskie. Warto wspomnieć również, iż przedstawiciele pracodawców prywatnych oraz związków zawodowych podczas Europejskiego Forum Nowych Idei w Sopocie w 2014 roku w trakcie panelu dyskusyjnego poświęconego TTIP narzekali na brak transparentności procesu negocjacyjnego oraz niejasne stanowisko negocjacyjne strony polskiej.

Z drugiej strony, Polska także może odnieść pewne korzyści na transatlantyckim partnerstwie handlowym. Obecnie gospodarka charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem koncentracji partnerów handlowych. W roku 2014 prawie 90 proc. polskiego eksportu trafiło na europejskie rynki, z czego jedna trzecia tylko do Niemiec. Polska specjalizuje się w produkcji komponentów i części do produktów finalnych. Oznacza to, iż znaczna część polskiego eksportu była później dalej re-eksportowana na rynki

światowe. Bardzo niski wolumen wymiany handlowej między Polską a Stanami Zjednoczonymi stanowi wynik nad wyraz silnego skupienia polskich przedsiębiorców na rynkach europejskich, w szczególności na rynku niemieckim. Można to interpretować jako objaw pewnej zachowawczości polskich przedsiębiorców i niechęci do podejmowania działań bardziej ofensywnych. TTIP mógłby zachęcić polskie firmy do ekspansji także na rynki poza Europą. W badaniach polscy przedsiębiorcy deklarują, iż głównym czynnikiem, który powstrzymuje ich przed eksportem do USA, są właśnie bariery pozataryfowe. TTIP ma na celu eliminację właśnie tego typu ograniczeń w handlu wzajemnym.

Jeden z głównych argumentów, przemawiających za poparciem przez Polskę transatlantyckiego partnerstwa, dotyczy klauzuli ISDS (*investor-state dispute settlement*). Jest to tzw. mechanizm rozstrzygania sporów na linii inwestor–państwo, który stanowi element niektórych umów zawieranych w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji. Polska, podobnie jak wiele innych państw Europy Środkowej i Wschodniej, po 1989 roku podpisała umowę ze Stanami Zjednoczonymi, która zapewniała inwestorom amerykańskim jeszcze większą ochronę, niż mieliby w warunkach klauzuli ISDS. Na mocy obecnego porozumienia bilateralnego między USA a Polską, amerykańscy inwestorzy mają prawo wnieść skargę przeciwko Polsce z powodu regulacji europejskiej, która ich zdaniem zagraża przyszłym inwestycjom firmy. Jeśli Polska przegra sprawę, to ponosi odpowiedzialność finansową za regulację europejską. W sytuacji gdyby umowa TTIP zawierała klauzulę ISDS rząd polski mógłby być pociągnięty do odpowiedzialności finansowej tylko za regulacje krajowe.

Spory o kształt TTIP

Negocjacje dotyczące transatlantyckiego porozumienia handlowego są wciąż w toku, a ich ostateczny rezultat jest niepewny. Politycy europejscy (np. wicekanclerz Niemiec Sigmar Gabriel) wyrażali ostatnio wątpliwości, czy jakiegokolwiek porozumienie zostanie ostatecznie zawarte. W odpowiedzi na przedłużający się proces negocjacji, wielu autorów sformułowało propozycje mające ułatwić osiągnięcie porozumienia między stronami. Analitycy ECFR twierdzą, iż UE powinna dążyć do szybkiego zawązania wąskiego porozumienia, które skupiałoby się głównie na obniżce taryf celnych, a nie eliminacji barier pozataryfowych. UE powinna wynegocjować tzw. żyjące porozumienie (*living agreement*), które zinstytucjonalizowałoby ciągłą współpracę w ramach reżimu handlowego, tworząc platformę do dalszych negocjacji i stopniowej harmonizacji norm i standardów. Inni analitycy podkreślali, iż tzw. żyjące porozumienie powinno zawierać nowe mechanizmy konsultacyjne, które umożliwią głębszą kooperację w przyszłości (Hamilton, 2014). W opinii analityków ECFR UE powinna również rozważyć wypracowanie mechanizmów kompensacyjnych dla ewentualnych przegranych TTIP, na wzór np. unijnych funduszy strukturalnych.

Część badaczy zauważyła, iż wyeliminowanie taryf celnych powinno być uzupełnione wzajemnym podwyższeniem standardów regulacyjnych. W ich opinii obie strony powinny zgodzić się na obniżkę ceł tylko wtedy, gdy druga strona podniesie swoje standardy, a nie je obniży (Crouch, 2014). Dla przykładu, Stany Zjednoczone

mogłyby przyjąć europejskie standardy dotyczące dodatków do żywności lub porozumień zbiorowych. W zamian UE przyjęłaby amerykańskie standardy w dziedzinie ściślejszych regulacji bankowych lub opakowań produktów żywnościowych. Wielu ekspertów podkreśla, iż TTIP powinno zawierać określone wyłączenia. UE powinna dążyć do wyłączenia usług audiowizualnych z umowy handlowej, gdyż europejski sektor audiowizualny pozbawiony wsparcia publicznego byłby zagrożony przez całkowitą dominację Hollywood. Stany Zjednoczone dążą z kolei do wyłączenia z TTIP usług finansowych.

Warto zauważyć, iż TTIP już stało się przedmiotem licznych kontrowersji oraz protestów społecznych. Ponad 2 miliony ludzi w Europie podpisało petycję „Stop TTIP”, która określa transatlantyckie partnerstwo handlowe jako zagrożenie dla demokracji, państwa prawa, standardów ochrony praw konsumenckich oraz środowiska naturalnego. Założyciele inicjatywy obywatelskiej przeciwko TTIP twierdzą, iż podpisanie umowy doprowadzi do obniżenia standardów dotyczących ochrony zatrudnienia oraz deregulacji usług publicznych, takich jak np. dostarczanie wody pitnej. Protestujący przeciwko porozumieniu na ulicach Berlina nieśli transparenty z napisem „Zatrzymać tego konia trojańskiego”. Nawet zwolennicy porozumienia przyznają, iż debata publiczna i kampania informacyjna odnośnie TTIP zakończyły się w dużym stopniu fiaskiem. Dla wielu obserwatorów umowa jeszcze zanim weszła w życie już stała się symbolem neoliberalnej hiper-globalizacji, podporządkowywania dóbr publicznych prywatnym celom, ekonomicznego wyścigu na dno czy nawet post-demokracji (Crouch, 2014). Wielu obywateli postrzega TTIP jako kolejny technokratyczny projekt forsowany przez elity bez uwzględnienia kosztów dla zwykłych obywateli.

Wśród państw europejskich największa niechęć wobec TTIP występuje w Niemczech i w Austrii. Zgodnie z badaniami Eurobarometru z listopada 2014 roku większość Europejczyków (58 proc.) popiera umowę handlową ze Stanami Zjednoczonymi, podczas gdy jedna czwarta jest przeciwna. Państwa europejskie o najwyższym poparciu społecznym wobec umowy, w których więcej niż siedmiu na dziesięciu obywateli popiera porozumienie, to Holandia (74 proc.), Polska (73 proc.), Dania (71 proc.), Irlandia (71 proc.). W badaniu Eurobarometru jedyne państwa europejskie, w których poparcie dla TTIP nie przekracza 50 proc., to Niemcy, Austria i Luksemburg. W Austrii 39 proc. obywateli popiera umowę (53 proc. jest jej przeciwna), w Niemczech poparcie dla TTIP wynosi również 39 proc. (41 proc. obywateli sprzeciwia się zawarciu umowy), a w Luksemburgu 40 proc. obywateli popiera umowę (43 proc. jest przeciw).

Nie jest przypadkiem, iż największy opór wobec partnerstwa pochodzi z dwóch państw o skoordynowanych gospodarkach rynkowych (*coordinated market economies*). Zarówno Niemcy, jak i Austria posiadają wiele nierynkowych instrumentów koordynacji gospodarczej, takich jak porozumienia wielostronne, układy zbiorowe, związki zawodowe czy płaca minimalna (Hall, Soskice, 2001; Hancke, 2009). Gospodarki obu państw różnią się od amerykańskiego modelu liberalnej gospodarki rynkowej (*liberal market economy*) pod względem typów powiązań, jakie firmy wytwarzają z otoczeniem gospodarczym i podmiotami regulacyjnymi; sposobów, w jakie firmy wykorzystują kapitały znajdujące się w sferze społecznej i otoczeniu instytucjonalnym; rozwiązań w dziedzinie transferu technologii, rynku akcji, dostępności kapitału, szko-

leń zawodowych czy porozumień płacowych. Z tego powodu wielu obserwatorów w Niemczech uważa, iż porozumienie handlowe z USA może uruchomić konwergencję zgodnie z mechanizmem wyścigu na dno (*race to the bottom*), która osłabić może wyjątkową efektywność niemieckiego modelu gospodarczego. Warto pamiętać, iż bariery pozataryfowe, w większym stopniu niż bariery taryfowe, stanowią odzwierciedlenie szerszego konsensu społecznego, a także wyraz norm i preferencji obywateli oraz narodowych kultur regulacyjnych. Historycy słusznie zauważają, iż amerykańska kombinacja ekonomicznej niepewności, nierówności społecznych oraz minimalnej interwencji rządu mogłaby się okazać wybuchowa w wielu społeczeństwach europejskich (Judt, 2009). Jest zatem zrozumiałe, że tematy wywołujące najwięcej kontrowersji w dyskusjach poświęconych TTIP w Europie, to zarazem kwestie kluczowe dla europejskiego modelu społecznego.

Zakończenie

Negocjacje dotyczące transatlantyckiego partnerstwa handlowego powinny być analizowane w szerszym kontekście przeobrażeń, jakie zaszły w gospodarkach państw rozwiniętych w ciągu ostatnich dekad. Jak słusznie zauważyli analitycy McKinsey Institute, formacyjne doświadczenia najważniejszych dzisiejszych przywódców Zachodu pochodzą z czasów relatywnego spokoju ekonomicznego. Okres około trzech dekad od początku lat 80. XX wieku do globalnego kryzysu ekonomicznego w 2008 roku został zapamiętany jako epoka Wielkiego Umiarkowania (*The Great Moderation*). Druga połowa XX wieku była okresem stabilności gospodarczej, której kulminacja przypadła na długi okres niskiej inflacji i wysokiego wzrostu gospodarczego. Do charakterystycznych cech epoki Wielkiego Umiarkowania należały niskie stopy procentowe, duża podaż tanich surowców naturalnych oraz dobre miejsca pracy czekające na wchodzących na rynek wykwalifikowanych pracowników (Roubini, Mihm, 2011). Współczesny świat jest z kolei miejscem niemal ciągłej, dynamicznej zmiany, gwałtownych kryzysów gospodarczych oraz utrzymujących się tendencji stagnacyjnych. Wielu dzisiejszych przywódców nie ma zdolności i doświadczenia, które pozwalają im zarządzać ładem gospodarczym całkowicie innym od tego, w którym dorastali.

Rosnąca w społeczeństwie obawa przed dalszymi procesami integracyjnymi na świecie, wynika w dużej mierze z niewłaściwego zarządzania i nierównej dystrybucji globalnych dóbr publicznych (Kaul, Conceição, Le Goulven, Mendoza, 2003). Jeśli TTIP zostanie wprowadzone w życie w wadliwym kształcie bądź wbrew opinii publicznej, zrodzi dalszy opór społeczny przed globalizacją i rosnącą niechęć wobec demokracji. Jednocześnie należy podkreślić, iż jeśli stronom ostatecznie nie uda się zawrzeć porozumienia w najbliższym czasie, to wynegocjowanie podobnej umowy w przyszłości będzie dużo trudniejsze. Wynika to z tego, iż Stany Zjednoczone znajdują się obecnie w środku fundamentalnej zmiany generacyjnej i etnicznej. Zgodnie z prognozami demograficznymi, w połowie XXI wieku Afroamerykanie, Azjaci i Latynosi stanowiąc będą większość amerykańskiego społeczeństwa (Taylor, 2014). W najbliższych latach rosnąć będzie liczba prominentnych uczestników amerykańskiego życia publicznego, dla których Europa nie jest już pierwszym i naturalnym punktem

odniesienia w polityce międzynarodowej. W konsekwencji w przyszłości zmaleć może znaczenie, jakie USA przywiązują do sojuszu transatlantyckiego.

Bibliografia

- Abdelal R., Meunier S. (2010), *Managed Globalization: Doctrine, Practice and Promise*, „Journal of European Public Policy”, t. 17, nr 3.
- Bremmer I. (2012), *Every Nation for Itself: What Happens When No One Leads the World*, New York.
- Castells M., Caracá J., Cardoso G. (2012), *Aftermath. The Cultures of the Economic Crisis*, Oxford.
- Crouch C. (2015), *Democracy at a TTIP'ing point: Seizing a slim chance to reassert democratic sovereignty in Europe*, <http://www.ippr.org/juncture/democracy-at-a-ttipping-point-seizing-a-slim-chance-to-reassert-democratic-sovereignty-in-europe>, 29.06.2015.
- Dobbs R., Manyika J., Woetzel J. (2015), *No Ordinary Disruption: The Four Global Forces Breaking All the Trends*, New York.
- Dullien S., Garcia A., Janning J. (2015), *A Fresh Start for TTIP*, ECFR Policy Brief, April.
- Felbermayr G., Lehwald S., Heid B. (2013), *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal*, Bertelsmann Stiftung.
- Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P. (2013), *Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*, Centre for Economic Policy Research, March.
- Hall P., Soskice D. (red.) (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford–New York.
- Hancke B. (red.) (2009), *Debating Varieties of Capitalism: A Reader*, Oxford University Press, Oxford.
- Hagemejer J. (2015), *Liberalization of Trade Flows Under TTIP From A Small Country Perspective. The Case of Poland*, University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences Working Papers, nr 17.
- Hamilton D. (red.) (2014), *The Geopolitics of TTIP. Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Washington.
- Judt T. (2009), *Reappraisals. Reflections on the Forgotten Twentieth Century*, Vintage Books, London.
- Kaul I., Conceição P., Le Goulven K., Mendoza U. R. (2003), *Providing Global Public Goods: Managing Globalization*, Oxford.
- Roubini N., Mihm S. (2011), *Ekonomia kryzysu*, Warszawa.
- Taylor P. (2014), *The Next America: Boomers, Millennials, and the Looming Generational Show-down*, New York.
- Zerka P. (2015), *Globalne porządki: TTIP, Polska i globalizacja*, Demos Europa, Warszawa.

