



**Europa w globalnym świecie: uwarunkowania i perspektywy
integracji transatlantyckiej**

Jacek Pera¹

**TRANSATLANTYCKIE PARTNERSTWO – STANY
ZJEDNOCZONE – UNIA EUROPEJSKA
W MODELU UN-GPM. ASPEKT RYZYKA**

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza ryzyka skutków podpisania Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, w obrębie przyjętej metodologii badawczej. Realizację celu osiągnięto poprzez omówienie: istoty partnerstwa transatlantyckiego, ekonomicznych relacji pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi oraz ryzyka wprowadzenia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej. W opracowaniu przyjęto następującą hipotezę badawczą: ocena ryzyka skutków wprowadzenia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, nie daje obecnie legitymizacji do podpisania tego Porozumienia. Badania oparto na modelu UN-BPM (*UNGlobalPolicy Model*). Wyniki przeprowadzonych badań pokazują, że negocjacja TTIP w takim kształcie jak obecnie doprowadzi w UE do spadku PKB, dochodów osobistych i zatrudnienia, wzrostu niestabilności finansowej oraz utrzymania ciągłej tendencji spadkowej udziału pracy w tworzeniu PKB.

Słowa kluczowe: transatlantyckie partnerstwo, ryzyko, model UN-GPM

Wprowadzenie

Współczesne stosunki transatlantyckie w relacji i powiązaniach między Unią Europejską (UE) i Stanami Zjednoczonym (USA) zachodzą w wielu dziedzinach: politycznej, gospodarczej, społecznej, jak również współpracy pozarządowej. Charakteryzują się dużą dynamiką, a ich przebieg i zakres mają znaczący wpływ na politykę obu partnerów i pozostałych uczestników stosunków międzynarodowych. UE

¹ Dr Jacek Pera, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

i USA pełnią dominującą rolę na arenie międzynarodowej we wszystkich wymienionych dziedzinach i w dużym stopniu ich pozycja oraz zachowanie w określonych sytuacjach mają wpływ na rozwój wydarzeń w świecie.

Celem artykułu jest analiza ryzyka skutków podpisania Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, w obrębie przyjętej metodologii badawczej.

Realizację celu osiągnięto poprzez omówienie: istoty partnerstwa transatlantyckiego, ekonomicznych relacji pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi oraz ryzyka wprowadzenia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej.

W opracowaniu przyjęto następującą hipotezę badawczą: ocena ryzyka skutków wprowadzenia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, nie daje obecnie legitymacji do podpisania tego Porozumienia.

Badania oparto na modelu UN-BPM (*UNGlobalPolicy Model*). Wyniki przeprowadzonych badań pokazują, że negocjacja TTIP w takim kształcie jak obecnie doprowadzi w UE do spadku PKB, dochodów osobistych i zatrudnienia, wzrostu niestabilności finansowej oraz utrzymania ciągłej tendencji spadkowej udziału pracy w tworzeniu PKB.

Ekonomiczne relacje UE-USA

Relacje łączące UE i USA należą z pewnością do jednych z najbardziej otwartych na świecie, a sieć powiązań między oboma gospodarkami, jest niezwykle gęsta. Niewątpliwie o skali i złożoności tych powiązań decyduje potęga obydwu obszarów gospodarczych (tabela 1) oraz ich atrakcyjność inwestycyjna i konsumencka.

Tabela 1. Źródła potęgi UE i USA

Typ potęgi	Źródła potęgi	USA	UE (28)
Twarda siła (<i>hard power</i>)	Surowce	+2	+1
	Siła militarna	+2	+1
	Siła ekonomiczna	+2	+2
	Innowacje technologiczne	+2	+1
Miękka siła (<i>soft power</i>)	Spoistość społeczna	+2	0
	Atrakcyjność kulturowa	+2	+2
	Instytucje międzynarodowe	+2	+2

Potencjał: +2 – bardzo duży, +1 – duży, 0 – średni, –1 – bardzo mały

Źródło: Opracowanie na podstawie: J.N. Nye, *Bound to Lead. The Changing Nature of American Power*, Basic Books, New York 1991, s. 174.

Na wzajemne relacje gospodarcze pomiędzy obydwooma obszarami wpływ ma koniunktura światowa, ale również sytuacja wewnętrzna w gospodarce USA i gospodarkach unijnych. W ostatnich latach tempo wzrostu gospodarczego, mierzone dynamiką PKB w Stanach Zjednoczonych było nieco wyższe niż w krajach Unii Europejskiej (28) – por. tabela 2.

W 2016 r. tempo wzrostu w krajach UE (28) i USA było dodatnie i wyniosło odpowiednio: 2,0% i 3,1%. PKB na 1 mieszkańca jest w USA znacznie wyższe i wynosi (wg parytetu siły nabywczej) ponad 52 tys. dolarów, a w UE (28) ponad 35 tys. dolarów. Wskaźniki inflacji zarówno dla UE (28), jak i dla USA nie są wysokie i oscylują wokół 2,2% (USA) i 1,2% (UE).

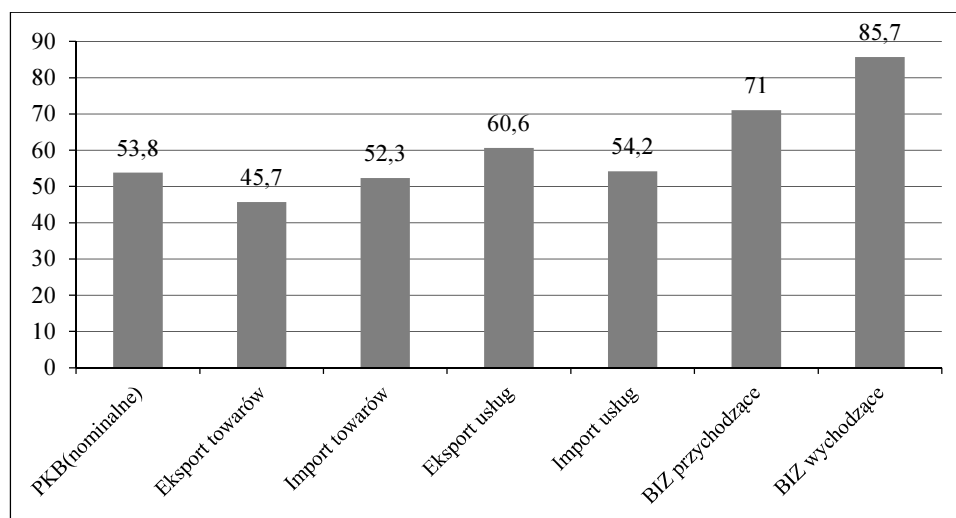
Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla UE i USA w latach 2010-2016

Obszar/Kraj/Lata	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PKB na 1 mieszkańca (w USD)							
UE-28	30 157	31 076	32 257	33 987	34 448	35 099	35632
USA	47 702	49 159	49 498	49 997	50 783	51 722	52 195
Tempo wzrostu PKB (w %)							
UE-28	2,0	1,7	-0,4	1,2	1,9	2,1	2,0
USA	2,5	1,8	2,8	4,0	2,0	1,6	3,1
Inflacja (w %)							
UE-28	2,1	3,1	2,6	1,0	-0,1	0,2	1,2
USA	1,6	3,0	2,0	1,5	0,8	0,7	2,2
Bezrobocie (w %) *							
UE-28	9,6	9,6	10,4	10,7	9,8	9,0	8,2
USA	9,4	8,3	8,1	6,7	5,4	5,0	4,4

* - dane opracowano na podstawie dwóch źródeł, które różnie wyliczają wskaźnik

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu oraz IMF, www.imf.org.

Stopa bezrobocia w UE w ostatnich latach wykazuje tendencję rosnącą: 9,8% w 2014 r. w porównaniu do 8,2% w 2016 r., w USA natomiast stopa bezrobocia nieznacznie, ale maleje: 5,4% w 2014 r., a w 2016 – 4,4% (por. tabela 2).



Wykres 1. Udział łączny UE i USA w gospodarce światowej (wg stanu na 2016 w %).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EU-US Economic Relations 2017.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone to kluczowe podmioty w gospodarce światowej i handlu międzynarodowym. Ich udział na koniec 2016 roku w globalnym PKB wynosił 53,7%, eksport i import towarów wynosił odpowiednio: 45,7% i 52,3% a w dokonanych w całym świecie bezpośrednich inwestycjach zagranicznych aż 85,7%. Eksport i import w zakresie usług na koniec 2016 roku wynosił: 60,6% i 54,2%² – por. wykres 1.

UE jest wiodącą gospodarką światową – jej 500 mln mieszkańców dysponując, średnio, rocznymi przychodami *per capita* w wysokości 36 tys. euro tworzy obecnie największy rynek świata i jest czołowym importerem towarów i usług. Może pochwalić się największym poziomem realizowanych inwestycji zagranicznych, jest także ich głównym odbiorcą w skali światowej. UE to również pierwszy inwestor w Stanach Zjednoczonych, drugi w kolejności cel eksportu amerykańskich towarów i największy rynek zbytu dla amerykańskich usług. Należy przypomnieć, że już dziś USA i UE codziennie wymieniają się towarami o wartości 2 mld euro i tworzą połowę produkcji gospodarczej całego świata.

Stany Zjednoczone pozostają od lat największym odbiorcą towarów z Unii Europejskiej, będąc zarazem głównym rynkiem importu towarów z tego obszaru – chociaż udział eksportu UE (28) do USA wykazuje tendencję malejącą: z 19,2% w 2010 r. do 10,8% w roku 2016.

W 2016 r. eksport towarów UE do USA osiągnął wartość 362,0 mld euro i był wyższy o 112,0 mld euro w stosunku do wartości z 2010 r. (por. tabela 3). Stany Zjednoczone wyeksportowały do UE w 2016 roku towary o wartości 204,0 mld dolarów, ponad 36 mld dolarów mniej niż w 2010 r. Charakterystyczną cechą bilateralnej wymiany handlowej w ostatnich latach jest utrzymująca się nadwyżka UE w handlu z USA, która w 2016 r. wyniosła 114,0 mld euro. Z kolei Stany Zjednoczone odnotowują rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską: 80,0 mld dolarów w 2010 r., a w 2016 r. 162,0 mld dolarów (por. tabela 3). Rosnący deficyt w handlu z Unią Europejską przyczynia się do wzrostu deficytu bilansu handlowego USA, który w 2016 r. był najwyższy od 2012 roku i wyniósł 502,3 mld dol., czyli 1,9 mld dol. więcej niż w 2015 r.

O sile transatlantyckich powiązań gospodarczych w istotnym stopniu świadczy skala inwestycji. Od początku XX w. Europa była głównym miejscem inwestowania amerykańskiego kapitału, a od 1945 r. europejskie inwestycje zagraniczne lokują się przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. W latach 2010-2016 około 56% amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych przypadało na Europę – do 2016 r. inwestycje firm amerykańskich w krajach UE wyniosły 1 bln 652 mld euro, z kolei europejskie firmy zainwestowały w Stanach 1 bln 687 mld euro (por. wykres 2). Przedsiębiorstwa amerykańskie zainwestowały w krajach Unii do tej pory trzy razy więcej niż w całej Azji, a wartość unijnych nakładów za oceanem stanowi ośmiokrotność tego, co UE inwestuje łącznie w Chinach i Indiach.

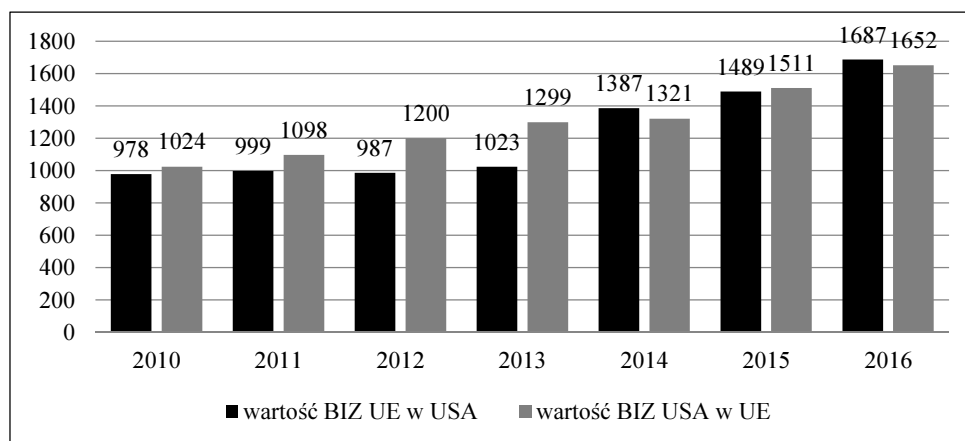
² J.A. McKinney, *Transatlantic Conflict and Cooperation Concerning Trade Issues*, "Managing Global Transition", 2014, vol. 12 (3), s. 15-16.

Tabela 3. Obroty towarowe UE z USA i USA z UE w latach 2010-2016 (w mld euro i w %)

Rok	Import UE z USA w mld USD	% jako wzrost	Eksport UE do USA w mld USD	% jako wzrost	Saldo w mld USD
2010	173022	13,9	242 322	19,2	69 300
2011	191 516	10,7	263 744	8,8	72 228
2012	205 170	7,1	292 193	10,8	87 024
2013	213 005	10,9	299 203	10,1	86 198
2014	232 067	10,4	302 121	11,4	70 054
2015	240 567	10,3	343 233	10,6	102 666
2016	247 826	11,0	362 153	10,8	114 327
Rok	Import USA z UE w mld USD	% jako wzrost	Eksport USA do UE w mld USD	% jako wzrost	Saldo w mld USD
2010	319 263,8	13,3	239 591,0	8,6	-79 672,9
2011	368 475,2	15,4	268 455,3	12,0	-100 019,9
2012	381 207,6	3,5	265 359,6	-1,2	-115 848,0
2013	382 123,4	9,9	245 332,7	-0,8	-136 790,7
2014	378 321,7	10,0	205 000,0	-10,0	-173 321,7
2015	380 112,9	9,6	200 871,0	-10,2	-179 241,9
2016	365 767,9	9,6	203 997,8	-10,2	-161 770,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu oraz IMF, www.imf.org, Comext, Comtrade 2017.

Towary rolne stanowią jedynie 3,66% całości importu z USA oraz 5,7% unijnego eksportu do USA. Trzeba też pamiętać, że całe rolnictwo wytwarza zaledwie 1,2% PKB USA i 1,8%PKB Unii Europejskiej³.



Wykres 2. Skumulowana wartość wzajemnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) pomiędzy UE i USA w latach 2010-2016 (w mld euro)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat 2017.

³ J. Morraill, *Determining Compatible Regulatory Regimes between the US and the EU*, U.S. Chamber of Commerce – Advancing Transatlantic Business, Washington 2013, s. 7.

Zdaniem T. Paszewskiego⁴ w handlu z USA i UE wciąż istnieje wiele barier handlowych sprawiających, że potencjał współpracy nie jest w pełni wykorzystany. Można je podzielić na dwie zasadnicze kategorie: cła oraz bariery pozataryfowe (*non-tariff barriers* – NTB). Ta druga obejmuje praktycznie wszystkie inne utrudnienia w handlu lub inwestycjach (poza kwotami ilościowymi), począwszy od tych związanych z procedurami granicznymi, poprzez wszelkie różnice wynikające z różnych norm i regulacji, aż po ograniczenia administracyjne w dostępie do określonych rynków.

Wysokość cel w handlu transatlantyckim jest generalnie niska: po stronie USA wynoszą one średnio 2,1%, po stronie UE zaś 2,8%, przy czym jedna czwarta towarów w ogóle nie jest objęta cłami. Z drugiej strony 25% kategorii towarów jest objętych cłami wynoszącymi przeszło 6,5% w przypadku UE i ponad 5,5% w USA⁵. Poza tym nawet niewielkie stawki mogą stanowić odczuwalny koszt dla przedsiębiorstw. Podkreśla się często, że około 40% transatlantyckiego handlu obejmuje dostawy części lub komponentów w ramach zakładów należących do tej samej firmy (*intra-firm trade*), przez co płacone przez nie cła, działające jak swoisty podatek, zmniejszają konkurencyjność amerykańskich i europejskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Podobnie jest w przypadku dostaw komponentów w ramach jednej gałęzi przemysłu (*intra-industry trade*). Trzeba też brać pod uwagę fakt, że już sama konieczność przejścia przez procedury celne powoduje dodatkowe koszty odczuwane zwłaszcza przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Główną jednak przeszkodę w handlu transatlantyckim stanowią bariery pozataryfowe, zwiększające, w zależności od sektora, koszty eksportu od 10% do 70%⁶.

Najważniejszą grupą w tej kategorii są utrudnienia wynikające z różnic regulacyjnych, dotyczących przede wszystkim norm i standardów technicznych, zdrowotnych, sanitarnych i ochrony środowiska. Szczególnie odczuwalne są one w takich sektorach jak lotniczy, samochodowy, chemiczny, kosmetyczny, farmaceutyczny, urządzeń elektrycznych czy rolno-spożywczy, a także w wielu rodzajach usług, w tym w usługach biznesowych. Gdyby USA i UE wzajemnie uznawały testy i standardy bezpieczeństwa w przemyśle motoryzacyjnym, cena samochodu bądź ciężarówki mogłaby być niższa o 7%⁷.

Pozostałe dwie grupy barier we wzajemnych relacjach gospodarczych mają charakter typowo protekcyjnistyczny. Są to utrudnienia lub ograniczenia w dostępie do niektórych rynków usług oraz brak dostępu do części rynku zamówień publicznych,

⁴ T. Paszewski, *Perspektywy transatlantyckiej strefy wolnego handlu*, [w:] *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne*, red. Fiszer J., Olszewski P., Piskorska P., Podraza A., Instytut Studiów Politycznych PAN, Fundacja im. Adenauera, Konrad Adenauer Stiftung, Warszawa 2014, s. 145-146.

⁵ G. Felbermayr, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement between the EU and US*, IFO Institute, Munich 2013, s. 4.

⁶ *Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations*, [COM(2013) 13b final], Strasburg 2013, s. 15.

⁷ D.S. Hamilton, J.P. Quinlan, *The Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, Center for Transatlantic Relations, John Hopkins University, Washington 2013.

przy czym większość z nich występuje głównie po stronie amerykańskiej. Na przykład rynek transportu lotniczego i morskiego w USA jest w dużej mierze zamknięty dla podmiotów zagranicznych, rynek zamówień publicznych zaś jest otwarty jedynie w 32% (ponad próg wyznaczony porozumieniem GPA), podczas gdy w UE 85% zamówień publicznych dostępnych jest dla firm amerykańskich.

Założenia, metoda, wyniki badań i wnioski

Założenia i metoda

Punktem odniesienia do przeprowadzonych badań jest Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP⁸) pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. W styczniu 2017 r. negocjacje w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa zostały wstrzymane⁹. Ostateczna decyzja o podpisaniu (lub nie podpisaniu) umowy nie została jeszcze podjęta, stąd zasadnym są dalsze badania w zakresie korzyści i kosztów wprowadzenia tej umowy. Według unijnych ekspertów – jeśli transatlantycki traktat wejdzie w życie, do 2027 r. przyczyni się on do zwiększenia PKB Unii o 0,5% czyli 86 mld euro rocznie, a gospodarki Stanów Zjednoczonych o 0,4% czyli 65 mld dol. rocznie – to oszacowania ekspertów z Brukseli¹⁰. Zdaniem autora jest to możliwe, pod warunkiem zmiany kształtu i założeń obecnej umowy TTIP.

Dotychczasowym negocjacjom dotyczącym TTIP towarzyszyła seria badań ekonometrycznych, których rezultatem było stworzenie średnioterminowych scenariuszy i symulacji gospodarczych skutków porozumienia¹¹.

Zdaniem autora, istniejące oceny TTIP nie dają odpowiedniej podstawy do podjęcia decyzji o dokonaniu tak ważnej zmiany w polityce gospodarczej UE, jakim było by wdrożenie TTIP w obecnym kształcie.

⁸ Porozumienie handlowe negocjowane od 2013 roku, którego głównym celem jest utworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską.

⁹ Prezydent Stanów Zjednoczony – Donald Trump potwierdził, że nie chce Partnerstwa Transpacyficznego składając podpis pod rozporządzeniem o formalnym wycofaniu się Stanów Zjednoczonych z TPP. Biorąc pod uwagę całość wizji Trumpa odnośnie relacji handlowych, wydaje się, że trudno będzie o podpisanie TTIP za jego kadencji. Niemniej jednak szanse na ratyfikowanie tego Partnerstwa są. Świadczy o tym chociażby stanowisko Kanclerz Niemiec A. Merkel, która opowiada się za wznowieniem rozmów ze Stanami Zjednoczonymi w sprawie TTIP. Sekretarz handlu USA Wilbur Ross poparł stanowisko Berlina w tej sprawie.

¹⁰ European Commission, *Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA*, Brussels 2014.

¹¹ Ecorys, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV, Rotterdam 2009, s. 3-7; CEP II, *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris 2013; CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, Centre for Economic Policy Research, London 2013; Bertelsmann, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Bertelsmann Stiftung, Gutersloh 2013, s. 13-19; G. Felbermayr, *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement between the EU and US*, IFO Institute, Munich 2013, s. 4-14.

Modele, które zostały do tej pory wykorzystane do próby oszacowania spodziewanych efektów określonych procesów ekonomicznych/przedsięwzięć gospodarczych, należą do klasy stosowanych modeli równowagi ogólnej (*computable general equilibrium models* – CGE). Do wad tej grupy modeli należy zaliczyć restrykcyjne założenia dotyczące pełnego zatrudnienia oraz elastyczności płac i cen. Komisja Europejska (KE) wyraźnie podkreśla, że pomimo świadomości tych wad uważa to podejście za jedyne wiarygodne dla potrzeb określania efektów TTIP. Intencją autora było rozszerzenie zakresu tych badań o analizę przyszłych zdarzeń i ryzyka ich wystąpienia. Dlatego w przeprowadzonych badaniach zastosowano dostępny na rynku model: *UNGlobalPolicy Model* (UN-GPM), który w swoich założeniach ukierunkowany jest w pierwszej kolejności na określenie ryzyka i stanowi dobrą alternatywę wobec stosowanych dotychczas w analizie TTIP – modeli CGE¹².

UN-GPM reprezentuje klasę modeli opartych na założeniach keynesowskich. Zamiast założenia dotyczącego pełnego zatrudnienia pojawia się tutaj zasada tzw. popytu efektywnego, a zatem aktywność gospodarcza sterowana jest raczej popytowo aniżeli pozostaje zależna od produktywności. W swoim pierwotnym założeniu UN-GPM był narzędziem służącym do badania i analizy polityki regionalnej i globalnej. Zmodyfikowany, współczesny UN-GPM nie jest modelem prognozowania krótkookresowego. Model UN-GPM za bliższe rzeczywistości uznaje oszacowanie efektów dla zatrudnienia (z wykorzystaniem danych statystycznych Międzynarodowej Organizacji Pracy), gdyż opiera się na prawie Okuna i dlatego pozwala definiować relację pomiędzy zatrudnieniem a wzrostem w ujęciu dynamicznym oraz z uwzględnieniem tzw. wzrostu bezzatrudnieniowego.

Posługując się UN-GPM, dokonano symulacji wpływu TTIP na ekonomię w UE i USA, w kontekście obecnej sytuacji gospodarczej tych obszarów a w szczególności ich niskiego wzrostu gospodarczego. Jednym z efektów tej symulacji było wskazanie potencjalnego przyszłego ryzyka, które wynika z wprowadzenia w życie Porozumienia dla UE. W analizie skoncentrowano się na pięciu wskaźnikach: eksporcie netto, PKB, zatrudnieniu, dochodzie z zatrudnienia i inflacji. Otrzymane wyniki badań pozwoliły też pośrednio ocenić aspekty fiskalne i finansowe wprowadzenia TTIP (nie były przedmiotem badania empirycznego): podatki i stabilność finansową. Wybór tych parametrów podyktowany był założeniami modelu UN-GPM, ich wpływem na poziom życia mieszkańców badanych obszarów, ryzykiem jakie generują oraz faktem, że w dotychczasowych analizach pominięto koszty dostosowawcze związane z takimi kategoriami, jak: rachunek obrotów bieżących, stan budżetu publicznego oraz bezrobocie.

W przeprowadzonych badaniach wykorzystano następujące zależności modelu UN-GPM (por. tabela 4):

$$\begin{aligned} \text{GDP, wydatki i wielkość wywozu netto} & \quad (1) \\ V &= H + TB0/pp0 \\ VV &= H + TB\$/rx \end{aligned}$$

¹² F. Cripps, A. Izurieta, *The UN Global Policy Model: Technical Description*, UNCTAD 2014, s. 9-15.

$$\begin{aligned} &\text{Dochody, PKB i warunki wymiany handlowej} & (2) \\ &Y = V \cdot tt + \text{BIT}\$/rx \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Dochody, wydatki krajowe i bieżące} & (3) \\ &H = C + IP + IV + G \\ &Y = H + \text{CA}\$/rx \\ &= H + \text{TB}\$/rx + \text{BIT}\$/rx \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Inflacja cenowa, inflacja kosztowa i warunki handlu} & (4) \\ &(1 + \pi/100) = (1 + \pi_v/100) \cdot tt(-1)/tt \\ &\text{PXD/PPT} = (\text{AXD}/\text{APT}) \cdot (\text{APT}_0/\text{AXD}_0) = \text{Ph} \cdot V / (\text{AXD} + \text{AXX} - \text{AXM}) \\ &= V / (H + \text{TB}\$/rx) = 1/tt \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Nominalna aprecjacja kursu walutowego} & (5) \\ &(1 + rx_{na}/100) = [(Ph/Ph(-1))]/(1 + \pi/100) \\ &\text{RXN} \cdot \text{PXD} = \text{AXD}/\text{AXD}_0 = Ph/pp_0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Sektor finansowy} & (6) \\ &\text{N}_x\$ = \text{L}_x\$ \text{ R}\$ \text{ A}_{xo}\$ \text{ i } \text{WP} = \text{DP} + \text{L}_{go} + \text{A}_{xo}\$/rx \text{ LN } \text{L}_x\$/rx \end{aligned}$$

gdzie:

TB0 – eksport netto w cenach bazowych: $TB_0 = \text{AXX}_0 - \text{AXM}_0$,

BIT\$ – saldo dochodów i transferów, rok bazowy: $\text{BIT}\$ = \text{CA}\$ - \text{TB}\$, \text{BIT}\$ = \text{XIT}\$ - \text{MIT}\$,$

rx – realna wymiana walut: $\text{Ph}/\text{Ph}_w, rx = rx_u / rx_{adj}$,

pp0 korekta parytetu siły nabywczej w roku bazowym: $\text{APT}(\text{podstawa})/\text{APT}_1(\text{podstawa}), pp_0$ – stałe,

APT – PKB w USD,

APT1 – PKB według siły nabywczej,

Y – dochód narodowy, roczna siła nabywcza $Y = (\text{AXD} + \text{BCA})/\text{Ph}$,

H – wydatki krajowe, siła nabywcza w skali roku: $\text{AXD}_0/pp_0, H = C + IP + IV + G$,

Ph – deflator wydatków krajowych, $\text{Ph} = \text{AXD}/H = \text{AXD} \cdot pp_0/\text{AXD}_0$,

CA\$ – rachunek obrotów bieżących, $\text{CA}\$ = \text{BCA}/\text{Ph}_w$,

V – wielkość PKB, parytet zakupów w roku bazowym: $\text{APT}_0/pp_0, V = H + \text{TB}_0/pp_0$,

VV – wydatki jako % PKB: $H + \text{TB}\$/rx, VV = H + \text{TB}\$/rx$,

tt – warunki wymiany (stosunek wartości PKB do wielkości PKB), $tt = (H + \text{TB}\$/rx) / (H + \text{TB}_0/pp_0)$,

PXD – cena stałych wydatków krajowych w walucie krajowej, $\text{PXD} = \text{AXD}_3/\text{AXD}_0$,

PPT – PKB w walucie krajowej, $\text{PPT} = \text{APT}_3/\text{APT}_0$,

AXD3 – wydatki krajowe w walucie krajowej,

APT3 – PKB w walucie krajowej,

RXN – kurs walutowy – dolary na jednostkę waluty krajowej, $\text{RXN} = \text{APT}/\text{APT}_3 = \text{AXD}/\text{AXD}_3$,

pvi – kosztinflacji (% p.a.), $pvi = 100(PPT/PPT(-1) - 1)$,
pi – inflacja w cenach krajowych(% p.a.), $pi = 100(PXD/PXD(-1) - 1)$,
rxna – aprecjacja nominalnego kursu walutowego (% p.a.), $rxna = 100(RXN/RXN(-1) - 1)$.

Badania obejmują okres 10 lat a więc do 2030 roku przy założeniu, że decyzja o ratyfikacji Porozumienia będzie pozytywna a umowa wejdzie w życie do końca 2020 roku, w swoim kształcie i na zasadach obecnych. Okres badań dostosowano do interwałów: 2025 i 2027 roku, które są wymieniane w analizach UE.

Tabela 4. Macierz dla TTIP w modelu UN-GPM

Obszar /sektor	Sektor finansowy	Sektor niefinansowy	Sektor governance	Handel	Pracownicy	Inflacja
Sektor finansowy	x	x	PPT	x	x	x
Sektor niefinansowy	x	x	VV, PPT	TB0	x	pi
Sektor governance	x	x	x	CA\$	APT1	x
Handel	BIT\$	tt	x	x	x	x
Pracownicy	x	x	x	x	x	APT1
Inflacja	x	x	x	x	pvi	x

Źródło: Opracowanie własne.

Dane do badań zostały pozyskane z: bazy danych GTAP (*Global Trade Analysis Project*), w której znajdują się informacje zgromadzone dla 113 krajów i 57 sektorów gospodarki, za dane okresy sprawozdawcze oraz danych statystycznych Międzynarodowej Organizacji Pracy.

Wyniki badań i wnioski

Prognozowane pozytywne efekty TTIP są relatywnie niskie w stosunku do poniesionych kosztów w badanym okresie. Przeprowadzone badania wykazały, że wprowadzenie TTIP po 10 pełnych latach prowadzi do ryzyka strat a nie zysków zarówno w kategoriach eksportu netto, jak i PKB czy dochodów z pracy oraz ma skutkować ryzykiem utraty a nie kreacji miejsc pracy. Nastąpi także, zdaniem autora, istotne ryzyko zastąpienia dochodów z pracy na rzecz dochodów z kapitału oraz spadek we wpływach budżetowych krajów unijnych (głównie z tytułu utraty przychodów) – por. tabela 5.

Ekspansja handlowa między krajami UE spowoduje koszty związane z rachunkiem obrotów bieżących. Na skutek TTIP import wzrośnie nieproporcjonalnie w stosunku do eksportu, a to może spowodować dewaluację i wpłynąć na poziom cen krajowych, a także na zadłużenie w obcej walucie firm i osób fizycznych. Ponadto wystąpią znaczne straty a w szczególności wahania i spadki eksportu netto a w konsekwencji straty w zagregowanym popycie we wszystkich gospodarkach UE. Ponadto niedostateczne uwzględnienie wystąpienia efektu przesunięcia handlu (*trade diversion*) znacząco osłabia pozytywny wydźwięk uzyskanych wyników. Prognozuje się, że największy spadek w zakresie eksportu netto odnotują: Grecja

(-2,59%), Bułgaria (-2,56%) i Portugalia (-2,12%), a najmniej: Polska (-0,75%), Luksemburg (-0,78%) i Irlandia (-0,79%) – por. tabela 5.

Tabela 5. Długoterminowe skutki wprowadzenia TTIP w UE do 2030 roku

Kraj/Wskaźnik	Eksport-netto (% PKB)	Wzrost PKB (%)	Zatrudnienie (ilość osób)	Dochód z zatrudnienia (EUR/pracownik)	Udział dochodów z pracy w PKB (%)	Inflacja (%)
AT	-1,12	-0,87	-5 000	-2 000	-0,98	+1,20
BE	-0,98	-0,34	-5 000	-1 500	-0,65	+1,10
BG	-2,56	-0,99	-50 000	-500	-0,12	+2,90
CY	-1,00	-0,67	-11 000	-200	-0,15	+1,80
CZE	-1,10	-0,89	-20 000	-450	-0,45	+1,70
DK	-0,99	-0,91	-2 000	-1000	-0,18	+1,00
EE	-2,10	-0,90	-15 000	-200	-0,34	+1,40
IE	-0,79	-0,56	-5 000	-450	-0,23	+1,10
EL	-2,59	-0,99	-5 000	-350	-0,35	+2,80
ES	-1,09	-0,97	-17 000	-650	-0,21	+1,67
FI	-0,97	-0,86	-5 000	-820	-0,33	+1,02
FR	-2,00	-0,88	-140 000	-6 500	-2,45	+1,50
GE	-1,19	-0,76	-150 000	-4 500	-2,05	+1,40
HU	-1,95	-0,85	-15 000	-400	-0,95	+1,32
HR	-1,99	-0,80	-10 000	-300	-0,89	+1,62
IT	-1,30	-0,83	-15 000	-890	+1,23	+1,78
LV	-2,10	-0,96	-20 000	-120	-0,99	+1,98
LT	-2,23	-0,95	-20 000	-180	-0,77	+1,98
LU	-0,78	-0,65	-10 000	-250	-0,86	+1,11
MT	-0,89	-0,60	-5 000	-210	-0,68	+1,21
NL	-0,88	-0,59	-5 000	-560	-0,91	+1,34
PL	-0,75	-0,55	-15 000	-150	-0,85	+1,20
PT	-2,12	-0,99	-8 000	-200	-0,71	+1,89
RO	-2,00	-0,89	-35 000	-300	-0,93	+1,75
SL	-1,18	-0,79	-5 000	-200	-0,98	+1,54
SK	-1,89	-0,68	-5 000	-190	-0,94	+1,33
SE	-0,91	-0,54	-1 000	-1100	-0,87	+1,02
UK*	-0,89	-0,71	-1 000	-5 000	-1,95	+1,35
USA	+1,30	+0,87	+ 800 000	+1 000	+2,98	+1,50
UE(28)	wymiana bilateralna	średnia	suma	średnia	średnia	średnia
	- 0,69	-0,93	- 600 000	-1042	-1,36	+1,54

Legenda:

AT – Austria, BE – Belgia, BG – Bułgaria, CY – Cypr, CZE – Czechy, DK – Dania, EE – Estonia, IE – Irlandia, EL – Grecja, ES – Hiszpania, FI – Finlandia, FR – Francja, GE – Niemcy, HU – Węgry, HR – Chorwacja, IT – Włochy, LV – Łotwa, LT – Litwa, LU – Luksemburg, MT – Malta, NL – Holandia, PL – Polska, PT – Portugalia, RO – Rumunia, SL – Słowenia, SK – Słowacja, SE – Szwecja, UK – Wielka Brytania.

*Z uwagi na sprzeczne informacje odnośnie terminu ostatecznego wyjścia Wielkiej Brytanii z UE, w przeprowadzonej analizie kraj ten nie został usunięty.

Źródło: Opracowanie własne.

W zakresie PKB, wyniki badań wyraźnie pokazują pogłębianie się rozpiętości dochodowych pomiędzy krajami europejskimi a w rezultacie do spadku realnego produktu krajowego. W przypadku pełnej liberalizacji tzw. kraje nowej Unii stracą sumarycznie więcej niż bogaci członkowie. Można więc nawet mówić o częściowej dezintegracji procesu konwergencji w Europie na skutek wprowadzenia TTIP. Powstaną też konkretne koszty dla budżetów gospodarek europejskich, które będą musiały ponieść straty z tytułu utraconych przychodów z opłat taryfowych, co zwiększy deficyty fiskalne (zwłaszcza, że odcięcie od wpływów taryfowych nastąpi od razu). Dodatkowo słaba koniunktura połączona z dość turbulentną sytuacją polityczną (kryzys migracyjny, wzrost populizmu w Europie i USA, etc.) nie zapowiada bowiem dużej swobody w zakresie kształtowania założeń budżetowych.

Zyski z tytułu TTIP dla tzw. nowych członków UE będą porównywalnie mniejsze zarówno dla starych (zwłaszcza dla gospodarki Niemiec), jak i nowych członków UE. Handel wewnątrzunijny ulegnie zmniejszeniu wobec zwiększenia obrotów ze Stanami Zjednoczonymi. W przypadku nowych krajów unijnych efekt przesunięcia będzie niósł ze sobą relatywny wzrost cen dóbr importowanych. Biorąc pod uwagę wysokie uzależnienie produkcji tych krajów od importowanych dóbr pośrednich, może prowadzić do zmniejszenia konkurencyjności ich towarów eksportowych. Stąd też tak jak w przypadku eksportu netto, także w przypadku PKB największe straty dotyczyłyby gospodarek takich krajów jak: Bułgaria, Grecja, Portugalia po (-0,99%), Hiszpania (-0,97%) i Łotwa (-0,96%) – por. tabela 5. To te kraje w największym stopniu będą musiały ponieść straty z tytułu utraconych przychodów z opłat taryfowych, co znacząco powiększy ich deficyty fiskalne oraz koszty budżetowe.

Przeobrażenia strukturalne gospodarek UE związane z TTIP będą się wiązały z bezrobociem strukturalnym, które może mieć charakter uporczywy i długotrwały. W konsekwencji zmian związanych z liberalizacją handlu może dojść do wystąpienia zjawiska braku automatyzmu w mobilności siły roboczej. Zwykle automatyzm taki zapewnia sprawny transfer tych osób, które tracą pracę w sektorach niekonkurencyjnych do innych rosnących rozwojowo sektorów – zdolnych do konkurowania w nowych, zliberalizowanych warunkach gospodarczych. W przypadku wprowadzenia TTIP może wystąpić nierówna dynamika w kreacji miejsc pracy w poszczególnych sektorach – szczególnie w sytuacji niekorzystnej, szybkiej likwidacji miejsc pracy w sektorach niekonkurencyjnych i wolnego ich przyrostu w sektorach rozwojowych. Może też wystąpić zjawisko nieprzystawalności kwalifikacji w procesach dopasowania siły roboczej do ofert pracy oraz negatywne konsekwencje zubożenia istotnej części społeczeństwa, do tej pory zatrudnionej w sektorach „tradycyjnych”. Wszystko to spowoduje, że wprowadzenia TTIP w konsekwencji zaowocuje spadkiem zatrudnienia w krajach unijnych. Na podstawie przeprowadzonych badań, ocenia się, że w Unia Europejska straciłaby w sumie około sześćset tysięcy miejsc pracy. Liczbę tą tworzą w największym stopniu: Niemcy (-150000 miejsc pracy), Francja (-140000) oraz Europa Środkowo-Wschodnia (-210000 miejsc pracy) – por. tabela 5.

W ślad za sytuacją na rynku pracy, TTIP doprowadziłby do realnego spadku udziału dochodów z pracy w obrębie dochodu całkowitego i przesunięcie ich na kapitał. Największy spadek dotknąłby Francję (-6500 euro na pracownika), Wielką Brytanię (-5000 euro na pracownika), Niemcy (-4500 euro na pracownika) oraz Austrię (-2 000 euro na pracownika) – por. tabela 5.

W oparciu o przeprowadzone badania, prognozuje się, że wprowadzenie TTIP spowoduje – nieznaczny ale wzrost inflacji – por. tabela 5. Wraz ze zmniejszeniem się dochodów z eksportu, z dochodów z pracy i wpływów z podatków, zapotrzebowanie finansowe musiałyby być zaspokajane z zysków i inwestycji. Jednak wobec spadku konsumpcji nie można oczekiwać zysków pochodzących ze wzrostu sprzedaży dóbr i usług. W takim razie realistyczne jest przewidywanie, że zyski i inwestycje (zwłaszcza wiążące się z działalnością finansową) będą opierać się na wzroście cen. Niedawny kryzys finansowy wykazał dobitnie, że rezultatem tej strategii jest potencjalna niestabilność cenowa.

W przeprowadzonej analizie nie badano wpływu TTIP na sektor finansowy i podatki. Niemniej jednak uwzględniając otrzymane wyniki w zakresie pozostałych zbadanych wskaźników, trzeba założyć, że w procesach liberalizacji swobody przepływów inwestycji portfelowych, mniejsze kraje UE z gorszą pozycją konkurencyjną mogą być szczególnie narażone na gwałtowne napływy kapitału spekulacyjnego. To doprowadziłby do wystąpienia wysokiego poziomu ryzyka niestabilności finansowej i szybszego wzrostu długów i kredytów (które wynikałyby z konieczności stabilizowania na poziomie mikro i makro). TTIP doprowadziłby także do straty podatkowej. Nadwyżka z podatków pośrednich (takich jak VAT) netto od dotacji zmniejszy się we wszystkich państwach Unii Europejskiej. W rezultacie w każdym kraju europejskim zwiększy się rozdźwięk między produktem narodowym brutto a deficytem publicznym, co przesunie finanse publiczne na skraj bezpiecznych granic ustalonych Traktatem z Maastricht.

Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie pokazują, że dalsza negocjacja TTIP w takim kształcie jak obecnie doprowadzi w UE do ryzyka: spadku PKB, dochodów osobistych i zatrudnienia, wzrostu niestabilności finansowej oraz utrzymania ciągłej tendencji spadkowej udziału pracy w tworzeniu PKB. Makroekonomiczna ocena likwidacji barier pozataryfowych jest więc na ten moment negatywna.

Wnioski końcowe

Celem artykułu była analiza ryzyka skutków podpisania Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, w obrębie przyjętej metodologii badawczej. Przyjęta hipoteza badawcza: ocena ryzyka skutków wprowadzenia Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji dla Unii Europejskiej, nie daje obecnie legitymizacji do podpisania tego Porozumienia – została zrealizowana i potwierdziła, że TTIP generuje na dzisiaj istotne ryzyko dla krajów unijnych. Nie oznacza to, że docelowo taka umowa nie może być podpisana. Powinna ona jednak być ratyfikowana na warunkach korzystnych dla UE, a to nastąpi w momencie mitygacji ryzyka, które na ten moment generuje. Poza tym, TTIP

powinna być umową kompleksową, nie tylko ograniczającą tradycyjne bariery handlowe, ale przede wszystkim zmniejszającą różnice wynikające z odmiennych systemów regulacyjnych. W likwidacji barier pozataryfowych mogą jednak pojawić się widoczne efekty na poziomie gałęziowym, co może doprowadzić do zmiany struktury produkcji. O sile tych zmian decydować będą rozwiązania przyjęte na szczeblu poszczególnych branż.

Wyniki przeprowadzonych badań pokazują, że negocjacja TTIP w takim kształcie jak obecnie doprowadzi w UE do spadku PKB, dochodów osobistych i zatrudnienia, wzrostu niestabilności finansowej oraz utrzymania ciągłej tendencji spadkowej udziału pracy w tworzeniu PKB.

Transatlantyckie partnerstwo ma wielu przeciwników ale i wielu zwolenników.

Zarówno jedna, jak i druga grupa powinna wziąć pod uwagę fakt, że cechą charakterystyczną wymiany handlowej między UE a USA jest jej stabilność. Widoczna jest nieznaczna tendencja spadkowa wolumenu wymiany oraz wzrost dodatniego salda wymiany handlowej na rzecz Unii Europejskiej. Po stronie amerykańskiej obserwuje się wyraźnie utrzymującą tendencję spadkową w zakresie wolumenu oraz salda wymiany handlowej z UE. Oznacza to, że w zakresie poprawy wzajemnej wymiany handlowej pomiędzy UE a USA jest jeszcze dużo do zrobienia. Niewątpliwie umowa TTIP, przy odpowiedniej konfiguracji – wymianę tą znacznie by poprawiła.

Obecnie w wielobiegunowym, dość chaotycznym, pełnym wyzwań i problemów świecie partnerstwo transatlantyckie jest potrzebne zarówno Stanom Zjednoczonym, jak i państwom europejskim. Przed USA i UE stoją ważne i trudne zadania. Utrzymanie tej wspólnoty będzie wymagać od Europy więcej aktywności i odpowiedzialności, a od USA dalszego zaangażowania i uznania dla rangi UE.

Bibliografia:

- Bertelsmann, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Bertelsmann Stiftung, Gutersloh 2013.
- Carpenter T. G., *Beyond NATO. Staying out of Europe's Wars*, CatoInstitute, 1994.
- CEPII, *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris 2013.
- CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, Centre for Economic Policy Research, London 2013.
- Comext, Comtrade 2017.
- Cripps F., Izurieta A., *The UN Global Policy Model: Technical Description*, UNCTAD 2014.
- Ecorys, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECO-RYS Nederland BV, Rotterdam 2009.
- Eurostat 2017, [ONLINE]: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, (10.11.17).
- EU-US Economic Relations, 2017.
- European Commission, *Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA*, Brussels 2014.
- Felbermayr G., *Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement between the EU and US*, IFO Institute, Munich 2013.

- Hamilton D. S., Quinlan J.P., *The Transatlantic Economy 2013: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*, Center for Transatlantic Relations, John Hopkins University, Washington 2013.
- IMF 2017, [ONLINE]: www.imf.org, (10.11.17).
- Impact Assessment Report on the Future of EU–US Trade Relations*, [COM(2013) 13b final], Strasbourg 2013.
- McKinney J. A., *Transatlantic Conflict and Cooperation Concerning Trade Issues*, “Managing Global Transition”, 2014, vol. 12 (3).
- Morrall J., *Determining Compatible Regulatory Regimes between the US and the EU*, U.S. Chamber of Commerce – Advancing Transatlantic Business, Washington 2013.
- Nye J. S., *Bound to Lead. The Changing Nature of American Power*, BasicBooks, New York 1991.
- Paszewski T., *Perspektywy transatlantyckiej strefy wolnego handlu*, [w:] *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne*, red. Fiszer J., Olszewski P., Piskorska P., Podraza A., Instytut Studiów Politycznych PAN, Fundacja im. Adenauera, Konrad Adenauer Stiftung, Warszawa 2014.

Abstract

Transatlantic partnership – United States – European Union in the UN-GPM model. Risk aspect

The aim of this article is to analyse the risk of the consequences for the European Union of a Transatlantic Trade and Investment Partnership, within the agreed research methodology. The objective was achieved by discussing the essence of the Transatlantic Partnership, the economic relationship between the European Union and the United States, and the risk of establishing a transatlantic partnership on trade and investment for the European Union. The study assumes the following research hypothesis: an assessment of the risks to the European Union of the effects of the Transatlantic Partnership on Trade and Investment does not currently give legitimisation for the signature of this Agreement. The study was based on the UN-BPM model (UN Global Policy Model). The results of the research show that the TTIP negotiations as they currently stand will lead to a decline in GDP, personal income and employment in the EU, an increase in financial instability and a continuing downward trend in the contribution of labour to GDP generation.

Keywords: transatlantic partnership, risk, UN-GPM model