



Studia i Materiały. *Miscellanea Oeconomicae*
Rok 19, Nr 1/2015
Wydział Zarządzania i Administracji
Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

**Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie
– doświadczenia i wyzwania**

Elżbieta Czarny¹, Jerzy Menkes², Katarzyna Śledziwska³

UMOWA O PARTNERSTWIE HANDLOWO-INWESTYCYJNYM MIĘDZY STANAMI ZJEDNOCZONYMI I UNIĄ EUROPEJSKĄ W DOBIE OBECNEJ FAZY REGIONALIZMU I GLOBALIZACJI⁴

Wprowadzenie

Trwają negocjacje Umowy o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską (TTIP, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*) stanowiącej porozumienie typu RTA (*Regional Trading Agreement*). TTIP pogłębi związki gospodarcze dwóch światowych potęg. Będzie to alians, który dopełni istniejący od dziesięcioleci związek społeczno-polityczny i kontakty gospodarcze państw członkowskich dawnych Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej) z USA. W przyszłej zinstytucjonalizowanej współpracy można widzieć wzmocnienie konstrukcji mostu atlantyckiego budowanego w trakcie i po zakończeniu II wojny światowej najpierw w odpowiedzi na nazizm, a później w reakcji na zagrożenia ze strony „bloku wschodniego”⁵.

W dalszej części tego opracowania analizujemy TTIP jako typowe porozumienie należące do trzeciej fali integracji. Przedstawiamy również jego specyfikę wynikającą z cech partnerów zawierających porozumienie. Następnie badamy potencjały gospodarcze stron porozumienia i ich międzynarodową pozycję w wymianie towarowej. Analizujemy również handel UE i USA produktami przetwo-

¹ Dr hab. prof. SGH Elżbieta Czarny, profesor, Szkoła Główna Handlowa.

² Prof. dr hab. Jerzy Menkes, profesor, Szkoła Główna Handlowa.

³ Dr hab. Katarzyna Śledziwska, adiunkt, Uniwersytet Warszawski.

⁴ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/09/B/HS4/01488.

⁵ Za instytucjonalny symbol i początek istnienia mostu atlantyckiego oraz gwarancję trwałej więzi USA z Europą (odrzućenia izolacjonizmu w polityce amerykańskiej, którego ostatnia znacząca fala nadeszła w latach 1939-44) uważa się podpisanie w 1949 r. Traktatu waszyngtońskiego.

rzonymi o różnej intensywności wykorzystania czynników produkcji, który jest dominującą częścią wymiany towarowej stron umowy.

Punktem odniesienia czynimy grupę BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), który obecnie zyskuje na znaczeniu w gospodarce światowej. Badanie obejmuje lata 1995-2012 (w przypadku danych ogólnoeconomicznych) oraz lata 1995-2013 w odniesieniu do handlu produktami przetworzonymi (różny ostatni rok w obu częściach analizy wynika z ograniczonej dostępności danych statystycznych).

1. TTIP jako składnik współczesnych procesów integracyjnych

Dotychczasowy przebieg negocjacji nad TTIP dowodzi, że pod względem zawartości merytorycznej oraz położenia geograficznego partnerów, będzie to względnie typowe porozumienie typu RTA należące do obecnej, trzeciej fali integracji⁶. Po pierwsze, w trakcie obecnej fali integracji gospodarczej względnie często zawierane są bowiem porozumienia o preferencjach handlowych z odległymi geograficznie partnerami (zob. np. porozumienia typu RTA zawarte przez UE⁷ i USA – tabele 1 i 2). Trudno jest zatem mówić o regionalnym (w sensie geograficznym) charakterze tych porozumień, chociaż w czasie poprzednich fal integracji RTA łączyły głównie państwa sąsiedzkie (np. jeszcze w 2006 r. 88% istniejących RTA miało formę regionalną⁸). Integracja międzyregionalna wynika m.in. z wyczerpywania się możliwości zawierania porozumień typu RTA z państwami sąsiedzkimi ze

⁶ Za Bhagwatim (J. Bhagwati, *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, [w:] *Trading Blocks. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, J. Bhagwati (Ed.), MA: The MIT Press, Cambridge 1999., s. 9 i nast.) dzielimy powojenne procesy integracyjne (regionalizm) na trzy fale. Pierwsza fala obejmuje okres od 1948 r., czyli od powstania GATT i uregulowania artykułem XXIV kwestii preferencji handlowych, do 1985 r., kiedy – w obliczu zastoju w negocjacjach nad niedyskryminacyjną liberalizacją handlu w ramach GATT – USA zaczęły uczestniczyć w dyskryminacyjnej liberalizacji handlu. Druga fala trwała od 1986 r. do 1995 r., czyli do zakończenia Rundy Urugwajskiej i powstania WTO. Trzecia fala rozpoczęła się po zakończeniu poprzedniej i trwa do dziś (wiąże się ją z rozczarowaniem wynikami rokowań GATT oraz z kryzysem azjatyckim i zwrotem państw Azji w kierunku regionalizmu). Zdaniem Jasperta (J. Jaspert, *Regionalismus in südlichen Afrika. Die Handel- und Sicherheitspolitik der SADC*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010.) regionalizm należy inaczej dzielić na etapy. Pierwszy etap integracji zakończył się w latach 70. XX w. (tzw. stary regionalizm). Drugi etap (nowy regionalizm) zaczął się w połowie lat 80. (Ibidem, s. 25-27). Przymiotnik „nowy” odnosi się zarówno do cech integracji, jak i do obszarów geograficznych objętych tym procesem.

⁷ UE negocjowała także inne porozumienia typu RTA, które jednak dotychczas nie obowiązują. Negocjacje umowy z Singapurem zakończono w grudniu 2012 r. Negocjacje umowy z Mołdawią, Armenią i Gruzją (*Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA*) zakończono. Z Mołdawią i Gruzją obowiązuje umowa o stowarzyszeniu (*Association Agreement*) podpisana 27.06.2014 r., natomiast Armenia, z którą negocjacje DCFTA zakończono w lipcu 2013 r., we wrześniu 2013 r. zadeklarowała udział w unii celnej z Rosją, Białorusią i Kazachstanem, co uniemożliwia zawarcie porozumienia z UE. UE podpisała 21.03.2014 r. rozdział polityczny Umowy stowarzyszeniowej z Ukrainą, zaś po ukraińskiej zapowiedzi ratyfikacji umowy do końca 2014 r. zdecydowała o tymczasowym jej stosowaniu od 1 listopada 2014 r.

⁸ E. Czarny, J. Menkes, K. Śledziewska, *Regionalizacja a liberalizacja handlu międzynarodowego – analiza empiryczna*, [w:] *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*. Zeszyty Naukowe nr 126, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

względu na ich udział w innych tego typu porozumieniach. Znacznie obniżył się też względny koszt zawarcia RTA z partnerem spoza regionu w porównaniu z kosztem porozumienia regionalnego. Innowacje w sferze przepływu informacji i komunikacji obniżyły koszty transakcyjne czyniąc odległość mniej istotną. Dzięki ekspansji RTA

Tabela 1. Porozumienia typu RTA zawarte przez Unię Europejską.

RTA	Zakres przedmiotowy	Typ	Wprowadzenie
Albania	dobra i usługi	FTA i EIA	1 grudnia 2006(dobra) / 1 kwietnia 2009(usługi)
Algieria	dobra	FTA	1 września 2005
Andora	dobra	CU	1 lipca 1991
Bośnia i Hercegowina	dobra	FTA	1 lipca 2008
Kamerun	dobra	FTA	1 października 2009
CARIFORUM	dobra i usługi	FTA i EIA	1 listopada 2008
Ameryka Centralna	dobra i usługi	FTA i EIA	1 sierpnia 2013
Chile	dobra i usługi	FTA i EIA	1 lutego 2003 (dobra) / 1 marca 2005 (usługi)
Kolumbia i Peru	dobra i usługi	FTA i EIA	1 marca 2013
Wybrzeże Kości Słoniowej	dobra	FTA	1 stycznia 2009
Afryka Wschodnia i Południowa	dobra	FTA	14 maja 2012
Egipt	dobra	FTA	1 czerwca 2004
Wyspy Oweze	dobra	FTA	1 stycznia 1997
Macedonia	dobra i usługi	FTA i EIA	1 czerwca 2001(dobra) / 1 kwietnia 2004 (usługi)
Islandia	dobra	FTA	1 kwietnia 1973
Izrael	dobra	FTA	1 czerwca 2000
Jordania	dobra	FTA	1 maja 2002
Republika Korei	dobra i usługi	FTA i EIA	1 czerwca 2011
Liban	dobra	FTA	1 marca 2003
Meksyk	dobra i usługi	FTA i EIA	1 lipca 2000 (dobra) / 1 października 2000 (usługi)
Czarnogóra	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2008 (dobra) / 1 maja 2010 (usługi)
Maroko	dobra	FTA	1 marca 2000
Norwegia	dobra	FTA	1 lipca 1973
Kraje i terytoria zamorskie	dobra	FTA	1 stycznia 1971
Autonomia Palestyńska	dobra	FTA	1 lipca 1997
Papua Nowa Gwinea / Fuji	dobra	FTA	20 grudnia 2009
San Marino	dobra	CU	1 kwietnia 2002
Serbia	dobra	FTA	1 lutego 2010
Republika Południowej Afryki	dobra	FTA	1 stycznia 2000
Szwajcaria i Liechtenstein	dobra	FTA	1 stycznia 1973
Syria	dobra	FTA	1 czerwca 1977
Tunezja	dobra	FTA	1 marca 1998
Turcja	dobra	CU	1 stycznia 1996
Europejski Obszar Gospodarczy	usługi	EIA	1 stycznia 1994

Źródło: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, (12.02.2013).

nastąpiła zmiana wzorca światowego handlu, który w ostatnich dekadach rozwijał się głównie dzięki liberalizacji w ramach GATT/WTO. Zdaniem Śledziewskiej obecnie połowę światowego handlu prowadzą między sobą państwa członkowskie RTA⁹.

Po drugie, TTIP – jak wiele innych umów typu RTA zawartych w trakcie trzeciej fali integracji – jest porozumieniem dwustronnym (zawartym przez USA z podmiotem zbiorowym, jakim jest UE). Tak jest głównie dlatego, że trudno jest znaleźć grupę państw wolnych od wcześniejszych zobowiązań wynikających z udzielonych preferencji.

Po trzecie, podobnie, jak inne państwa, także negocjujące TTIP Unia Europejska i Stany Zjednoczone, uczestniczą w wielu porozumieniach typu RTA (zob. tabele 1 i 2). Zdaniem Estevadeordala i Suominen do zawierania licznych RTA może skłaniać spadek jednostkowych kosztów transakcyjnych ich przygotowania następujący wraz ze wzrostem ich liczby¹⁰. Wtedy, kiedy UE lub USA zawierają RTA z państwami rozwijającymi się lub z państwami o względnie małym potencjale gospodarczym, zazwyczaj stosują wręcz własny standard takiej umowy.

Tabela 2. Porozumienia typu RTA zawarte przez USA.

RTA	Zakres przedmiotowy	Typ	Wprowadzenie
CAFTA-DR (Republika Dominikany i Ameryka Centralna)	dobra i usługi	FTA i EIA	1 marca 2006
Republika Korei	dobra i usługi	FTA i EIA	15 marca 2012
NAFTA	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 1994
Australia	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2005
Bahrajn	dobra i usługi	FTA i EIA	1 sierpnia 2006
Chile	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2004
Kolumbia	dobra i usługi	FTA i EIA	15 maja 2012
Izrael	dobra	FTA	19 sierpnia 1985
Jordania	dobra i usługi	FTA i EIA	17 grudnia 2001
Maroko	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2006
Oman	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2009
Panama	dobra i usługi	FTA i EIA	31 października 2012
Peru	dobra i usługi	FTA i EIA	1 lutego 2009
Singapur	dobra i usługi	FTA i EIA	1 stycznia 2004

Źródło: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, (12.02.2013).

W TTIP, podobnie, jak w wielu innych zawieranych obecnie RTA, uczestniczą partnerzy o podobnym poziomie rozwoju. Strony umowy nie są też zróżnicowane pod względem potencjałów gospodarczych (zob. tabela 3). TTIP jest nowym porozumieniem, nie zaś kontynuacją wcześniejszych porozumień typu RTA łączących obu part-

⁹ Zob. K. Śledziewska, *Regionalizm handlowy w XXI w. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*. Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012, s. 109.

¹⁰ A. Estevadeordal, K. Suominen, *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalising World*. Oxford, Oxford University Press, New York 2009, s. 95.

nerów (co nie oznacza, że ci partnerzy nie zawarli dotychczas żadnych umów o wzajemnej współpracy gospodarczej, o czym piszemy w dalszej części opracowania).

Jednak porozumienie TTIP ma też cechy, które czynią je unikalnym. Tym, co najbardziej wyróżnia je spośród zawieranych obecnych RTA, jest charakterystyka stron umowy. UE i USA są bowiem globalnymi potęgami politycznymi i gospodarczymi. A zatem, pogłębienie ich więzi gospodarczych zmieni układ sił w całej gospodarce światowej.

Stany Zjednoczone zajmują centralne miejsce w obecnym porządku międzynarodowym charakteryzującym się postępującą fragmentacją świata, a równocześnie poczuciem nieuchronności globalizacji. USA realizują przy tym ściśle określone wartości, do których należą: wilsonizm (czyli odrzucenie izolacjonizmu, który cechował jacksonizm), zorientowanie na gospodarkę (czego przejawem jest m.in. znaczenie NAFTA i WTO (GATT) w polityce amerykańskiej) oraz realizm (traktujący stabilność jako stan szczególnie pożądaną). W stosunkach międzynarodowych łączą polityki: neointernacjonalizmu, unilateralizmu i przywództwa, które nie są prowadzone na zasadzie wyboru wykluczającego się¹¹.

Także Unia Europejska jest rzeczywistym aktorem na arenie międzynarodowej¹². Nikt nie podważa zdolności UE do tworzenia i wdrażania polityki zagranicznej oraz polityki bezpieczeństwa. Udowodniła ona zdolność do skutecznego funkcjonowania w sferze globalnych stosunków międzynarodowych, po pierwsze, skłaniając Iran do wstępnej współpracy w obszarze reżimu nieproliferaacji¹³. Po drugie, Unia Europejska sformułowała i realizowała politykę wobec arabskiej „wiosny ludów”. Nie jest przy tym dowodem słabości UE konieczność korzystania z amerykańskiego potencjału wojskowego, gdyż istotą jej samodzielnej pozycji nie jest powielanie potencjału USA, lecz subsydiarność i kompatybilność wobec niego.

Przyczyn poprawy międzynarodowej pozycji Unii Europejskiej jest wiele. Z jednej strony, jej członkowie mają świadomość efektu synergii, który sprawia, że rola i ranga UE w stosunkach międzynarodowych nie tylko przewyższa znaczenie każdego z należących do niej państw, lecz także sumę ich potencjałów. Z drugiej strony rozpad systemu dwubiegunowego uczynił wymóg bezwzględnego podporządkowania się liderowi bloku zbędnym reliktem (w tym przypadku USA jako przywódcy zachodniej hemisfery). W porządku wyłaniającym się w ostatniej

¹¹ Szerzej zob. R.N. Hass, *Paradigm lost*. Foreign Affairs, Vol. 74, Iss. 1, 1995, s. 50 i n., oraz C. Apodaca, *Understanding US human rights policy. A paradoxical legacy*. NY: Cambridge University Press, New York 2006, s. 149 i nast.

¹² Niegdyś fakty decydowały o krytycznej wobec Europy i jej zdolności do odgrywania adekwatnej do aspiracji roli w polityce zagranicznej. H. Kissinger, w reakcji na zarzut, że USA nie uzgadnia polityki globalnej z Europą odpowiedział, że nie ma numeru telefonu „Pana Europa”, zob. http://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Henry_Kissinger, (15.03.2014).

¹³ Ta ocena jest niezależna od tego, czy należało skłaniać Iran do takiej współpracy i czy ta polityka spowodowała rezygnację Iranu z „opcji nuklearnej” polegającej na traktowaniu broni jądrowej jako instrumentu realizacji agresywnej polityki zagranicznej, czy też właściwe były inne opcje. Jednak Europa sięgnęła po pokojowe środki rozwiązania problemu, w odróżnieniu od USA, które tego nie zrobiły. Warto również pamiętać, że wcześniej UE włączyła się do dialogu wokół wyzwania pochodzącego z Korei Północnej.

dekadzie XX w., w wariacie zarówno jednobiegunowym, jak i policentrycznym, jest potrzebny silny i stabilny podmiot regionalny, zdolny do działania w stosunkach uniwersalnych. Takim podmiotem stała się Unia Europejska¹⁴.

Ogólnoświatowe znaczenie TTIP wynika jednak nie tylko ze specyfiki stron, lecz również z ich ambitnych planów dotyczących merytorycznej zawartości porozumienia. Ma ono znacznie wykraczać poza ramy strefy wolnego handlu (FTA, *Free Trade Area*), jaką TTIP zapewne będzie w rozumieniu WTO. Dotychczas w handlu wzajemnym UE i USA stosuje się uzgodnienia wielostronne poczynione w ramach GATT oraz – obecnie – WTO.

Na szerszy niż FTA zakres przygotowywanej umowy UE – USA wskazuje zarówno jej robocza nazwa *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, jak i charakter wcześniejszych porozumień gospodarczych obu partnerów oraz dotychczasowych RTA z ich udziałem, a także przebieg dotychczasowych negocjacji.

Podobnie, jak inne zawierane obecnie porozumienia typu RTA, notyfikowane przez WTO jako strefy wolnego handlu albo unie celne (*customs union*, CU), TTIP zyska najpewniej rozszerzenie przedmiotu preferencji o wolny handel usługami (artykuł V GATS), określane przez WTO mianem integracji ekonomicznej¹⁵ (EIA, *Economic Integration Agreement*). Ponieważ swobodny handel usługami wymaga m.in. obecności usługodawcy na rynku partnera oraz swobodnego przepływu nabywców i dostawców usług, jego wprowadzenie oznacza głębsze powiązanie gospodarek niż w następstwie wolnego handlu towarami.

Także wcześniejsze inicjatywy UE i USA nacelowane na współpracę gospodarczą są zapowiedzią szerokiego zakresu planowanego TTIP. Najnowszą z tych inicjatyw było utworzenie w 2007 r. Transatlantyckiej Rady Gospodarczej (*Transatlantic Economic Council*, TEC) jako części projektu zaawansowania transatlantyckiej integracji gospodarczej (*Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration*; tę inicjatywę zgłosił rząd niemiecki w czasie swojej prezydencji w UE i dlatego często określa się ją mianem inicjatywy kanclerz Merkel). Zamierzano, po pierwsze, usunąć

¹⁴ Formalnie podmiotowość prawnomiędzynarodowa UE została potwierdzona art. 47 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE) stanowiącym, że „Unia ma osobowość prawną”. Artykuł 47 znacząco poszerza zakres kompetencji traktatowych UE, czego najbardziej wyraźnym dowodem jest wskazanie *expressis verbis* kompetencji w zakresie przystąpienia do europejskiej Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności (art. 6 ust. 2 TUE, art. 218 ust. 6 TFUE i Protokole nr 8 dotyczącym art. 6 ust. 2 TUE w sprawie przystąpienia Unii do europejskiej konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności). Szerzej zob. J. Menkes, A. Wasilkowski, *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*. Wolters Kluwer, Warszawa 2010., s. 214-252.

¹⁵ Stosowany w tym kontekście termin „integracja ekonomiczna” nie jest tożsamy z pełną integracją gospodarczą w rozumieniu Balassy (B. Balassa, *Economies of Scale in the European Common Market*. *Economia Internazionale*, Vol. 14, Iss. 2, 1961). Ta ostatnia stanowi bowiem scalenie obszaru zintegrowanego, pierwsza zaś jest elementem tego procesu. Porozumienia zawierające liberalizację handlu usługami opisujemy używając skrótu EIA. Pamiętajmy przy tym, że liberalizacja handlu usługami zawsze towarzyszy uwolnieniu wymiany towarowej w ramach FTA, albo CU (zawarte wówczas porozumienia określa się jako FTA + EIA, albo CU + EIA). Przykładem FTA + EIA jest NAFTA (*North American Trade Agreement*). Za CU + EIA uznawano do 1985 r. Europejską Wspólnotę Gospodarczą utworzoną w 1958 r.

lub zmniejszyć bariery pozataryfowe hamujące handel transatlantycki. Drugim celem było doprowadzenie do polubownego i sprawnego rozwiązywania obecnych i przyszłych sporów handlowych między UE i USA. Po trzecie, chodziło o uzgodnienie wspólnego podejścia obu stron do kwestii handlowych o znaczeniu ogólnoświatowym¹⁶. Jednak jej efektów nie uważa się za zadowalające¹⁷.

Wnioskowanie na podstawie poczynionych już uzgodnień dotyczących regulacji FTA między UE i Kanadą, a także innych umów o preferencjach gospodarczych zawartych przez UE oraz USA (zwłaszcza z państwami wysoko rozwiniętymi), wskazuje na to, że TTIP obejmie nie tylko zasady liberalizacji handlu, lecz także regulację takich kwestii, wykraczających poza ramy FTA + EIA, jak: likwidacja pozataryfowych barier handlowych, reżim inwestycji zagranicznych, zasady realizacji zamówień publicznych i ochrony praw własności intelektualnej, a także sposoby rozstrzygania sporów, m.in. w relacji inwestor – państwo. Zresztą, jeśli idzie o spory, to w dotychczasowych kontaktach transatlantyckich było ich, zdaniem Evenetta i Sterna¹⁸, względnie mało np. w porównaniu z całkowitą liczbą sporów zgłaszanych np. na forum WTO i były one rozstrzygane bez uszczerbku dla dalszych kontaktów obu stron¹⁹.

TTIP może też stać się wzorem dla następnych RTA, szczególnie w odniesieniu do standardów technicznych produktów. Gdyby UE i USA zgodziły się choćby tylko na wzajemne uznawanie regulacji, nastąpiłaby standaryzacja wielu dziedzin gospodarki. TTIP może też istotnie wpłynąć na dalsze losy wielostronnych negocjacji liberalizacyjnych w ramach WTO, gdyż zawierać będzie gotowe rozwiązania, albo przynajmniej zacząć do dalszych dyskusji.

Nie można również lekceważyć swoistego defensywnego wymiaru dążenia UE do pogłębienia więzi z USA. Unia Europejska, i szerzej Europa, muszą się bowiem obawiać konsekwencji ewentualnego trwałego zwrotu USA w stronę regionu Pacyfiku i radykalnego zmniejszenia amerykańskiej obecności w Europie. Konsekwencją takiej zmiany priorytetów (określanej jako *pivot to Asia*)²⁰, jest bowiem powstanie w Europie pustki bezpieczeństwa, szczególnie groźnej w obli-

¹⁶ Szerzej zob. S.J. Evenett, R.M. Stern, *Condemned to Cooperate? [w:] Systemic Implications of Transatlantic Regulatory Cooperation and Competition*. S.J. Evenett, R.M. Stern (Eds.), World Scientific, London, Singapore i in., 2011. s. 5.

¹⁷ *Ibidem*, s. 6-8.

¹⁸ *Ibidem*, s. 9-14.

¹⁹ W kulturze zachodniej hemisfery przeniesienie sporu na drogę sądową nie odbija się negatywnie na przyszłych powiązaniach między stronami (w odróżnieniu np. od kultury japońskiej). Przedmiotem sporów między UE i USA były kwestie nader zróżnicowane. Strony broniły wartości/fundamentów polityki (tak było w przypadku sporów związanych z „ochroną morskich zasobów żywych” i „bananów”), a zarazem spór był ochroną egzekutywy przed krajowymi żądaniami protekcji gospodarczej (szerzej zob. Słok-Wódkowska (M. Słok-Wódkowska, *Ochrona środowiska w systemie prawnym Światowej Organizacji Handlu*, EuroPrawo, Warszawa 2012) oraz Menkes, Wasilkowski (Menkes J., Wasilkowski A., *Organizacje..., op.cit.*). Jednocześnie w odniesieniu do TTIP istotne są obawy UE przed sporami w reżimie „investor-state dispute settlement mechanism”. Chodzi o obawę przed agresywnymi podmiotami amerykańskimi (racjonalność tych obaw pokazują m.in. doświadczenia Kanady).

²⁰ S. Robles, *Is the US “pivot to Asia” in danger?* The International, Iss. October 2, 2013.

czu powrotu Rosji do agresywnej i ekspansjonistycznej polityki dawnego Związku Radzieckiego.

Negocjacje TTIP trwają. Ich zakończenie i zawarcie umowy planowano na połowę I kwartału 2015 r., lecz ten termin nie został dotrzymany. Zanim TTIP zostanie podpisane, warto przyrzeć się potencjałom gospodarczym i handlowym partnerów porozumienia. Na tej podstawie można wnioskować o znaczeniu Partnerstwa dla gospodarki światowej. Należy również zbadać zmiany zachodzące w gospodarkach USA i UE również w ujęciu relatywnym, w tym zwłaszcza poprzez porównanie do, zyskujących na gospodarczym znaczeniu, państw BRIC. W takiej analizie widać szczególnie wyraźnie, jak obecna ekspansja państw BRIC zmienia pozycje USA i UE w świecie i w jakich obszarach USA i UE tracą na znaczeniu.

2. Unia Europejska i Stany Zjednoczone w gospodarce światowej i międzynarodowej wymianie towarowej

W 1995 r. USA i UE²¹ wytwarzały łącznie prawie 60% światowego PKB (w wartościach realnych). Ich eksport (w przypadku UE eksport zewnętrzny²²) przekraczał 25% eksportu globalnego (zob. tabele 3 i 4). Zarówno na początku, jak i na końcu badanego okresu UE miała nieco większą gospodarkę niż USA (PKB odpowiednio: w 1995 r. 10,9 bln USD i 9,1 bln USD; w 2012 r. 14,6 bln i 13,6 bln). UE była też większym eksporterem niż USA. W 1995 r. jej eksport był o 0,1 bln USD większy od eksportu Stanów Zjednoczonych, natomiast w 2012 r. ta różnica zwiększyła się do 0,7 bln USD. Warto jednak pamiętać, że do wzrostu PKB i eksportu UE przyczyniły się również akcesje, jakie nastąpiły w badanym okresie.

Na początku drugiej dekady XXI w. pozycja obu partnerów w gospodarce światowej jest znacznie gorsza niż w końcu XX w. Przyczyną był m.in. globalny kryzys gospodarczy rozpoczęty jesienią 2008 r., który doprowadził do spadku aktywności gospodarczej z powodu m.in. bezprecedensowego załamania handlu międzynarodowego. Piszą o tym Czarny i Śledziwska²³. W 2012 r. łączny udział UE i USA w światowym PKB był bowiem o 7 punktów procentowych (p.p.) mniejszy niż w 1995 r. i wyniósł 52,3%. Z kolei eksport obu partnerów przekraczał 20% eksportu światowego. Względne rozmiary spadku ich udziału w światowym PKB były prawie dwa razy mniejsze niż spadku udziału w globalnym eksporcie (odpowiednio 11,8% i 20,6%).

Zmniejszeniu udziałów UE i USA w światowym PKB i eksporcie towarzyszyła poprawa międzynarodowej pozycji gospodarczej państw o względnie niskim po-

²¹ Badana zgodnie z jej składem członkowskim w poszczególnych latach, a zatem, w badaniu obejmującym lata 1995–2012 następują zmiany liczby jej członków w związku z kolejnymi akcesjami.

²² Ponieważ badamy pozycję gospodarczą całej UE, w tym badaniu pomijamy handel między jej państwami członkowskimi, chociaż zdajemy sobie sprawę z jego dużej intensywności. Dane dotyczące unijnego eksportu dóbr zawarte w tabeli 4 dotyczą zatem wyłącznie jej eksportu do krajów trzecich.

²³ E. Czarny, K. Śledziwska, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa 2012, s. 34-38.

ziomie rozwoju należące do grupy BRIC²⁴. Łącznemu spadkowi udziału realnego PKB UE i USA w globalnym PKB o 7 p.p. towarzyszył w badanym okresie wzrost udziału PKB państw BRIC o 7,2 p.p. Taki awans BRIC spowodowała duża (zwłaszcza w porównaniu z UE i USA) dynamika wzrostu ich produktu krajowego, który w latach 1995-2012 potroił się.

Tabela 3. Realny PKB USA, UE i BRIC w latach 1995 i 2012 w bln USD, udziały w światowym PKB w % oraz zmiany udziałów w p.p.

	PKB			Udział w światowym PKB		
	1995	2012	Zmiana 1995-2012	1995	2012	Zmiana 1995-2012
BRIC	2,6	8,1	5,5	7,8	15,0	7,2
UE	10,9	14,6	3,7	32,3	27,1	-5,2
USA	9,1	13,6	4,5	27,0	25,2	-1,8

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org>, (02.02.2014).

Tabela 4. Eksport dóbr USA, UE (eksport zewnętrzny) i BRIC w latach 1995-2012 w bln USD, udziały w światowym eksporcie w % oraz zmiany udziałów w p.p.

	Wartość			Udział w światowym eksporcie		
	1995	2012	Zmiana 1995-2012	1995	2012	Zmiana 1995-2012
BRIC	0,2	2,6	2,4	4,4	14,1	9,6
UE	0,7	2,2	1,5	14,3	12,0	-2,2
USA	0,6	1,5	0,9	11,4	8,4	-3,0

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org>, (02.02.2014).

Jeśli chodzi o eksport, to poprawa względnej i bezwzględnej pozycji BRIC była jeszcze większa, niż ta, która dotyczyła PKB. UE i USA zmniejszyły łączny udział w światowym eksporcie o 5,3 p.p., zaś państwa BRIC zyskały więcej niż straciły UE i USA, bowiem wzrost ich udziału wyniósł 9,6 p.p. Grupa BRIC zyskała również w globalnym eksporcie względnie więcej niż w światowym PKB. W 2012 r. ich udział w światowym PKB był o 90% wyższy niż w 1995 r. W eksporcie te kraje zanotowały ponad 3-krotny wzrost udziału, osiągając przy tym 13-krotny wzrost wartości eksportu przy 3-krotnym wzroście PKB.

W ostatniej części analizy empirycznej zbadamy zmiany pozycji UE i USA w handlu produktami przetworzonymi różniącymi się zaawansowaniem technologicznym i czynnikochłonnością (zob. tabele 5-7). Produkty przetworzone dzielimy na cztery grupy: praco- i surowcochłonne, o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego, o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego oraz o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego.

²⁴ Grupa BRIC nie jest jednorodna. Zdecydowanie dominują w niej Chiny (największy eksporter świata). Do BRIC należy także Rosja o gospodarce zależnej od sektora paliwowo-energetycznego (czyli o cechach swoistej monokultury) oraz Brazylia, którą trudno jest uznać za potęgę gospodarczą.

Tabela 5. Udziały grup produktów przetworzonych o różnym zaawansowaniu technologicznym i intensywności wykorzystania czynników produkcji w eksporcie wybranych państw i grup (reporterów) z całym światem oraz UE (partnerzy) w latach 1995-2013 w % oraz zmiany udziałów w p.p.

Reporter	Produkty	Partner					
		Świat		UE		Zmiana	
		1995	2013	1995	2013	Świat	UE
BRIC	Produkty praco- i surowcochłonne	23,94	16,83	18,79	14,88	-7,11	-3,91
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	10,53	9,32	7,09	7,61	-1,21	0,52
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	12,40	17,91	8,73	12,53	5,51	3,80
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	14,61	29,29	12,41	22,05	14,68	9,64
UE	Produkty praco- i surowcochłonne	13,35	8,70	14,37	9,78	-4,65	-4,58
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	7,91	7,45	8,10	8,04	-0,45	-0,06
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	29,53	29,72	28,59	27,42	0,19	-1,17
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	25,44	27,26	23,66	27,15	1,82	3,49
USA	Produkty praco- i surowcochłonne	5,98	3,87	4,06	2,69	-2,11	-1,37
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	3,89	4,72	3,12	4,45	0,83	1,32
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	28,64	25,51	23,42	19,19	-3,14	-4,23
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	39,11	29,43	48,16	38,26	-9,68	-9,90
Świat	Produkty praco- i surowcochłonne	12,62	8,62	13,56	9,90	-4,00	-3,66
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	7,07	6,60	7,17	7,22	-0,47	0,05
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	25,59	22,02	25,46	22,43	-3,56	-3,04
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	27,34	26,54	25,46	25,80	-0,80	0,34

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org>, (28.07.2014).

Tabela 6. Eksport produktów przetworzonych o różnym zaawansowaniu technologicznym i intensywności wykorzystania czynników produkcji z wybranych państw i grup (reporterów) do całego świata oraz UE (partnerzy) w latach 1995-2013, w mld USD.

Re- porter	Produkty	Partner				Zmiana	
		Świat		UE		Świat	UE
		1995	2013	1995	2013		
BRIC	Eksport całkowity	305,42	3 308,00	73,27	709,08	3 002,58	635,81
	Produkty praco- i surowcochłonne	73,11	556,84	13,77	105,51	483,73	91,74
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	32,15	308,29	5,19	53,96	276,13	48,77
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	37,87	592,31	6,40	88,88	554,44	82,48
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	44,62	968,90	9,09	156,35	924,28	147,26
UE	Eksport całkowity	2 150,00	6 090,00	1 420,00	3 720,00	3 940,00	2 300,00
	Produkty praco- i surowcochłonne	287,00	530,00	204,00	364,00	243,00	160,00
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	170,00	454,00	115,00	299,00	284,00	184,00
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	635,00	1 810,00	406,00	1 020,00	1 175,00	614,00
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	547,00	1 660,00	336,00	1 010,00	1 113,00	674,00
USA	Eksport całkowity	583,00	1 580,00	127,00	264,00	997,00	137,00
	Produkty praco- i surowcochłonne	34,87	61,19	5,16	7,10	26,32	1,94
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	22,69	74,54	3,96	11,74	51,86	7,77
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	167,00	403,00	29,75	50,66	236,00	20,92
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	228,00	465,00	61,16	101,00	237,00	39,84

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org>, (28.07.2014).

Tabela 7. RCA UE, USA i BRIC w odniesieniu do eksportu światowego i eksportu do UE w latach 1995 i 2013.

Reporter	Produkty	Partner					
		Świat		UE		Zmiana	
		1995	2013	1995	2013	Świat	UE
BRIC	Produkty praco- i surowcochłonne	1,90	1,95	1,39	1,50	0,06	0,12
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	1,49	1,41	0,99	1,05	-0,08	0,07
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	0,48	0,81	0,34	0,56	0,33	0,22
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	0,53	1,10	0,49	0,85	0,57	0,37
UE	Produkty praco- i surowcochłonne	1,06	1,01	1,06	0,99	-0,05	-0,07
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	1,12	1,13	1,13	1,11	0,01	-0,02
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	1,15	1,35	1,12	1,22	0,20	0,10
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	0,93	1,03	0,93	1,05	0,10	0,12
USA	Produkty praco- i surowcochłonne	0,47	0,45	0,30	0,27	-0,02	-0,03
	Produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	0,55	0,72	0,44	0,62	0,16	0,18
	Produkty o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	1,12	1,16	0,92	0,86	0,04	-0,06
	Produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego	1,43	1,11	1,89	1,48	-0,32	-0,41

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org>. (28.07.2014).

Koncentrujemy uwagę na produktach przetworzonych, gdyż stanowią one dominującą część eksportu interesujących nas państw i grup. I tak, w 1995 r. łączny udział czterech grup tych produktów w eksporcie USA wynosił aż 77,6%, zaś w eksporcie UE był niewiele mniejszy²⁵ (76,2%). Dla porównania, te produkty stanowiły wówczas 72,6% eksportu światowego i tylko 61,5% eksportu z państw BRIC (patrz tabela 5). W dalszej części tej analizy badamy zmiany udziału i wartości poszczególnych grup produktów przetworzonych w handlu UE i USA z całym światem i z UE oraz zmiany pozycji poszczególnych grup towarowych w eksporcie interesujących nas państw i ugrupowań. Tym razem uwzględniamy

²⁵ Trudno się dziwić dominacji produktów przetworzonych w eksporcie UE i USA, które należą do najwyższej rozwiniętych państw/grup i mają rozbudowane przetwórstwo, a w konsekwencji sprzedają wytwarzane w nim dobra także za granicą.

nie tylko eksport zewnętrzny, lecz również eksport wewnątrz UE, gdyż chcemy pokazać jego znaczenie. Badanie obejmuje lata 1995-2013.

W 2013 r. produkty przetworzone zajmowały mniej niż w 1995 r. miejsca w światowym eksporcie. Ich udział zmniejszył się bowiem o 8,8 p.p. do 63,8%. Jeszcze większy spadek ich udziału w eksporcie zanotowały Stany Zjednoczone (o 14,1 p.p. do poziomu 63,5%, który był bliski średniej światowej). Znacznie mniejszy był spadek ich udziału w eksporcie UE (3,1 p.p.). Natomiast grupa BRIC zwiększyła ich udział w eksporcie o prawie 12 p.p. W 2013 r. ich udział w eksporcie państw BRIC wynosił 73,35% i był nieco większy niż udział tych dóbr w eksporcie UE i o prawie 10 p.p. większy niż ich udział w eksporcie światowym oraz w eksporcie Stanów Zjednoczonych. Także w tym zestawieniu widoczny jest olbrzymi postęp, jaki dokonał się w państwach BRIC, które coraz częściej eksportują produkty będące do niedawna domeną państw uprzemysłowionych.

Postęp, jakiego dokonały państwa BRIC, staje się jeszcze lepiej widoczny wtedy, kiedy bada się udziały w eksporcie poszczególnych grup towarowych składających się na przetwórstwo. W 1995 r. w eksporcie państw BRIC względnie dużą rolę odgrywały produkty praco- i surowcochłonne stanowiące 23,9% całkowitego eksportu i 39% eksportu produktów przemysłu przetwórczego, natomiast udział produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego stanowił tylko 14,6% ich eksportu i 23,8% eksportu produktów przetwórstwa. W 2013 r. produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym dominowały w eksporcie państw BRIC stanowiąc 40% wartości ich eksportu produktów przetwórstwa i 29,3% wartości całego eksportu. Ten wynik imponuje zwłaszcza, że w 2013 r. UE zanotowała mniejszy niż BRIC udział produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym i wysokim wykorzystaniu kapitału ludzkiego w eksporcie (27,3%), zaś USA, choć w ich eksporcie analogiczny udział jest większy (29,4%), to jednak w badanym okresie zanotowały spadek o prawie 10 p.p. Warto też odnotować spory wzrost udziału eksportu produktów o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego w eksporcie BRIC (5,5 p.p.), w sytuacji, w której analogiczny udział w eksporcie UE praktycznie się nie zmienił, zaś w eksporcie USA zmniejszył się o 3,1 p.p.

W eksporcie produktów przetworzonych na rynek unijny (UE jako partner w tabeli 5 – patrz Tabela 5) zjawiska widoczne w światowym eksporcie w 1995 r. ujawniły się z jeszcze większą siłą. I tak, produkty przetworzone stanowiły wówczas prawie 80% amerykańskiego eksportu do UE, zaś prawie połowę eksportu stanowiły produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym (patrz Tabela 5). Z kolei dominującą część eksportu z państw BRIC do UE stanowiły produkty nieprzetworzone, natomiast produkty przetworzone stanowiły tylko 47% ich eksportu na rynek unijny. Wśród produktów przetworzonych dominowały wówczas dobra praco- i surowcochłonne (18,8%), zaś produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym stanowiły tylko 12,4% ich eksportu. W 2013 r. na rynku unijnym zaszły mniejsze zmiany w geograficznej strukturze eksportu produktów przetworzonych niż na rynku światowym, choć kierunek zmian w obu przypadkach był taki sam. USA straciły ponad 10 p.p. udziału, przy czym podobnie duży spadek

udziału w ich eksporcie zanotowały produkty o wysokim zaawansowaniu technologicznym. Państwa BRIC zyskały to, co straciły Stany Zjednoczone. Udział dóbr zaawansowanych technologicznie wzrósł bowiem w ich eksporcie do UE o prawie 10 p.p.

Kiedy spojrzymy na wartości eksportu całkowitego oraz eksportu produktów przetworzonych przekonamy się, że we wszystkich grupach towarowych wzrosty były notowane zarówno przez UE, jak i przez USA (tabela 6 – patrz tabela 6). Jednak były one niewielkie w porównaniu ze wzrostami osiąganymi przez państwa BRIC. W tych ostatnich następowała również bardzo pozytywna zmiana rzeczowej struktury eksportu produktów przetworzonych zarówno na rynek światowy, jak i – nawet z większą intensywnością – do UE.

Najsłabszy był wzrost eksportu Stanów Zjednoczonych. W latach 1995-2013 wartość ich całkowitego eksportu wzrosła 2,7-krotnie, zaś eksportu do UE – 2-krotnie. Że znacznie wolniej rósł eksport dóbr praco- i surowcowych nie dziwi, gdyż nie są to produkty stanowiące specjalizację eksportową państwa uprzemysłowionego, jakim są Stany Zjednoczone. Jednak wolniejszy wzrost eksportu produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym (do całego świata 2-krotny; do UE wzrost o 65%, czyli średniorocznie do świata o 7,7% i o 5% do UE) jest zastanawiający, gdyż firmy amerykańskie uchodzą za innowacyjne. Najszybszy był wzrost eksportu produktów o niskim zaawansowaniu technologicznym (3,3-krotny w eksporcie na rynek światowy i 3-krotny w eksporcie do UE). Zastanawiając się nad słabą dynamiką eksportu USA warto jednak pamiętać, że są one krajem o ogromnym rynku wewnętrznym, dostawy na który mogą z nawiązką równoważyć względne niedostatki eksportu.

Unia Europejska, mimo opinii o trwającym kryzysie, notuje znacznie większe przyrosty eksportu niż USA. Tak jest m.in. dlatego, że UE, inaczej niż USA, składa się ze względnie małych państw. Wobec tego, zwłaszcza w produkcji cechującej się rosnącymi korzyściami skali, musi polegać na eksporcie, gdyż rynki wewnętrzne poszczególnych państw nie pozwalają na wzrost produkcji wystarczający do istotnego obniżenia kosztów przeciętnych.

Warte zanotowania jest i to, że całkowity eksport UE oraz jej eksport wszystkich (poza produktami o wysokim zaawansowaniu technologicznym) grup dóbr przetworzonych na rynek światowy rośnie szybciej niż na rynek wewnątrzunijny. I tak, całkowity eksport UE wzrósł w badanym okresie 2,8 razy, zaś eksport wewnętrzny 2,6 razy (podobne wzrosty zanotowały produkty o niskim zaawansowaniu technologicznym). Najwolniej rósł eksport produktów praco- i surowcowych (odpowiednio: 85% i 78%). Powodem, podobnie, jak w przypadku Stanów Zjednoczonych jest nastawienie UE, złożonej z państw uprzemysłowionych, na eksport dóbr o wyższym zaawansowaniu technologicznym, co potwierdzają dane statystyczne: najszybszy w badanej grupie (3-krotny) był wzrost eksportu produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym.

Jednak względnie wyższą niż w USA dynamikę eksportu relatywizuje wzrost eksportu państw BRIC, zaś sukces UE, wynikający z największego wzrostu jej eksportu produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym, analiza zmian struktury

rzeczowej eksportu BRIC. Otóż eksport z państw BRIC na rynek światowy wzrósł 11 razy, zaś ich eksport do UE prawie 10 razy. Ten wzrost przełożył się na zmianę rozmiarów ich eksportu w porównaniu z eksportem z UE i USA. O ile w 1995 r. całkowity eksport państw BRIC był prawie 2 razy mniejszy niż eksport USA i 7 razy mniejszy od eksportu UE, o tyle w 2013 r. był on 2 razy większy od eksportu USA i niecałe 2 razy mniejszy niż eksport z UE. Poprawę struktury eksportu produktów przetworzonych z BRIC widoczną już podczas analizy zmian udziałów poszczególnych grup towarowych w całkowitym eksporcie (patrz tabela 5) potwierdza również badanie zmian wartości eksportu poszczególnych grup towarowych. Najmniejszy (ok. 7,5-krotny) wzrost zanotował bowiem eksport produktów praco- i surowcochłonnych, największy natomiast eksport produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym (21,7-krotny wzrost wartości eksportu na rynek światowy i 17,2-krotny na rynek unijny). Państwa BRIC (w tym zwłaszcza, nieanalizowane w tym opracowaniu osobno, Chiny) stają się zatem poważnymi konkurentami wobec UE i USA na rynku zarówno światowym, jak i unijnym, zdobywając silną pozycję w grupie towarów najwyższej zaawansowanych technologicznie.

Oczywiście, poprawa pozycji państw BRIC w eksporcie produktów zaawansowanych technologicznie wynika głównie z udziału tych państw w międzynarodowych sieciach produkcyjnych oraz w przepływie kapitału bezpośredniego. Ponieważ po części FDI napływające do państw BRIC pochodzą z USA i UE, to tłumaczy także zmniejszanie udziału uczestników TTIP w produkcji i eksporcie produktów zaawansowanych technologicznie, bowiem produkcję rodzimą zastępują one produkcją zlokalizowaną w filiach ich firm ponadnarodowych.

Aby dopełnić analizę zmian zachodzących w handlu UE i USA, zbadamy ujawnione przewagi komparatywne²⁶ (*revealed comparative advantage*, RCA) poszczególnych grup towarowych w ich eksporcie. Zbadamy RCA obliczane w odniesieniu do struktury eksportu światowego oraz do eksportu do UE. Zbadamy zatem udziały grup towarowych w całkowitym eksporcie UE, USA i BRIC podzielone przez udziały tych grup towarowych w eksporcie światowym (partner „Świat” w tabeli 7 – patrz tabela 7) oraz udziały grup towarowych w eksporcie UE, USA i BRIC do UE podzielone przez udziały tych grup w eksporcie z całego świata do UE (partner „UE” w tabeli 7 – patrz Tabela 7). Pamiętajmy przy tym, że analiza RCA ma charakter opisowy i nie pozwala wskazać przyczyn istnienia korzyści (i niekorzyści komparatywnych). Jest też bardzo za-

²⁶ Jako pierwszy ujawnione przewagi komparatywne badał Balassa (1965), który chciał określić wpływ liberalizacji handlu na alokację czynników produkcji w poszczególnych branżach. Brak danych skłonił go do posłużenia się mniejszą ilością informacji. Zastosowana przezeń metoda pozwala wskazać te korzyści *ex post*. Mimo rosnącej dostępności danych, także dziś trudno jest uzyskać porównywalne w skali międzynarodowej informacje na temat poszczególnych branż, dlatego metoda Balassy pozostaje powszechnie używana. Jednak jej zastosowanie zmienia się w porównaniu z oryginalnym badaniem Balassy, który analizował RCA branży z danego kraju w handlu z całym światem. Obecnie często ogranicza się badanie do względnych pozycji określonego produktu na jednym rynku (np. unijnym tak, jak w naszym badaniu, gdzie w tabeli 7 (patrz Tabela 7) „partnerem” jest Unia Europejska).

leżna od wahań cen, w związku z czym nie należy uznawać jej za podstawę analiz długookresowych.

Z danych zawartych w tabeli 7 (patrz Tabela 7) wynika, że o ile w 1995 r. ujawnione przewagi komparatywne kształtowały się zgodnie z predykcjami teoretycznymi, o tyle w 2013 r. było już nieco inaczej. W 1995 r. USA miały przewagę komparatywną w eksporcie na rynek światowy dóbr o średnim oraz wysokim zaawansowaniu technologicznym, zaś w eksporcie do UE tylko w eksporcie produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym. Ich przewaga w eksporcie produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym na oba rynki utrzymała się również w 2013 r., choć jej wielkość zmniejszyła się.

W 1995 r. UE notowała przewagi komparatywne w eksporcie (i do całego świata i na rynek wewnątrzunijny) wszystkich produktów przetworzonych poza tymi o wysokim zaawansowaniu technologicznym. W 2013 r. uzyskała niewielką przewagę również w tej najbardziej zaawansowanej technologicznie grupie towarowej, tracąc ją jednak na rynku wewnątrzunijnym w grupie dóbr praco- i surowcowych.

Z kolei państwa BRIC stale notują przewagi komparatywne w eksporcie dóbr praco- i surowcowych, a na rynku światowym także w eksporcie produktów o niskim zaawansowaniu technologicznym. Jednak w 2013 r. uzyskały one korzyści komparatywne również w eksporcie na rynek światowy produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym, zaś ich wskaźnik RCA jest w odniesieniu do tej grupy tylko niewiele niższy niż odpowiedni wskaźnik USA i nieco wyższy niż wskaźnik UE. Taki stan po raz kolejny potwierdza, że państwa BRIC (w tym zwłaszcza Chiny) stają się realnymi konkurentami UE i USA w dostawach najbardziej zaawansowanych technologicznie dóbr na rynek światowy.

Zawarcie TTIP nie powinno znacząco zmienić kalkulacji RCA, bowiem obliczyliśmy te przewagi w odniesieniu do produktów przetworzonych (definicja na str. 9 i 10), na które cła zostały znacznie obniżone lub zniesione w toku niedyskryminacyjnej liberalizacji wymiany towarowej. Zmiany mogą się dokonać głównie dzięki likwidacji barier pozataryfowych (np. technicznych) oraz ułatwieniom w handlu, w tym także w handlu usługami towarzyszącymi wymianie towarowej (np. serwis, bankowa obsługa transakcji handlowych). Duże znaczenie z punktu widzenia intensyfikacji takiej wymiany może mieć także uzgodnienie standardów towarowych oraz wprowadzenie innych zasad wzajemnych FDI niż obecnie obowiązują.

Wnioski końcowe

Pod względem gospodarczym UE i USA tracą na znaczeniu, co widać szczególnie wyraźnie wtedy, kiedy uwzględnia się wyłącznie dane makroekonomiczne. W takiej klasyfikacji zyskują natomiast państwa BRIC. Jednak rozwoju BRIC nie należy postrzegać wyłącznie przez pryzmat utraty pozycji UE i USA, lecz przede wszystkim jako pewne zmniejszenie nierównowagi na świecie.

Niepokojące jest jednak, że spadek konkurencyjności towarów z UE i USA obserwowany jest nie tylko w handlu globalnym, ale również na rynku UE, gdzie przewagi traci nie tylko USA, lecz i państwa członkowskie samej UE.

W ujęciu geopolitycznym TTIP będzie sprzyjać utrzymaniu dominacji UE i USA w gospodarce światowej. W obliczu rosnącego znaczenia gospodarczego państw BRIC, możliwości samodzielnego stanowienia przez UE i USA reguł rządzących gospodarką światową ulegają ograniczeniu. Zjednoczenie sił obu potęg może im umożliwić wykorzystanie wagi ich potencjałów gospodarczych i udziałów w światowej współpracy gospodarczej do zwiększenia wpływu na globalny porządek ekonomiczny.

Uwolnienie handlu UE – USA oraz zawarcie porozumienia pozwalającego zintensyfikować handel usługami oraz przepływ FDI pozwoli na zwiększenie przewagi obu partnerów nad państwami BRIC i uniezależni ich od możliwej niestabilności rynków wschodzących.

Wobec silnej pozycji USA w NAFTA uważamy, że umowa o FTA między UE i USA będzie początkiem intensywnej współpracy gospodarczej UE – NAFTA i stworzenia wspólnej przestrzeni gospodarczej. Prawdopodobieństwo takiego scenariusza zwiększa istnienie porozumienia o FTA UE – Meksyk (zob. tabela 1) oraz zakończenie negocjacji umowy o FTA z Kanadą.

Wejście w życie umowy o preferencjach gospodarczych UE – USA wpłynie także na negocjacje wielostronne w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO). TTIP może skłonić państwa blokujące rokowania w ramach WTO do zwiększenia skłonności do współpracy. W przeciwnym razie realna może się stać groźba spadku znaczenia tych negocjacji i zastępowania ich umowami typu RTA. Byłoby to niekorzystne dla gospodarki światowej. Nie tylko bowiem zostałyby wówczas zahamowany proces tworzenia ogólnoświatowego systemu gospodarczego opartego na zasadzie niedyskryminacji, lecz na jego miejscu mogłyby się pojawić liczne, nieprzejrzyste, dwu- i wielostronne porozumienia o dyskryminacyjnej liberalizacji współpracy gospodarczej.

Bibliografia:

1. Apodaca C., *Understanding US human rights policy. A paradoxical legacy*, NY: Cambridge University Press, New York 2006.
2. Balassa B., *Economies of Scale in the European Common Market*, *Economia Internazionale*, Vol. 14, Iss. 2, 1961.
3. Balassa B., *Trade liberalization and "revealed" comparative advantage*, Yale University, Economic Growth Center Paper Nr 63, CT, New Haven 1965.
4. Bhagwati J., *Regionalism and Multilateralism: An Overview*, [w:] *Trading Blocks. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, J. Bhagwati (Ed.), MA: The MIT Press, Cambridge 1999.
5. Czarny E., Menkes J., Śledziwska K., *Regionalizacja a liberalizacja handlu międzynarodowego – analiza empiryczna*, [w:] *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*. Zeszyty Naukowe nr 126, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

6. Czarny E., Śledziewska K., *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa 2012.
7. Estevadeordal A., Suominen K., *The Sovereign Remedy? Trade Agreements in a Globalising World*, Oxford, Oxford University Press, New York 2009.
8. Evenett S.J., Stern R.M., *Condemned to Cooperate? [w:] Systemic Implications of Transatlantic Regulatory Cooperation and Competition*. S.J. Evenett, R.M. Stern (Eds.), World Scientific, London, Singapore i in. 2011.
9. Hass R.N., *Paradigm lost*, Foreign Affairs, Vol. 74, Iss. 1, 1995.
10. Jaspert J., *Regionalismus in südlichen Afrika. Die Handel - und Sicherheitspolitik der SADC*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010.
11. Menkes J., Wasilkowski A., *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*. Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
12. Robles S., *Is the US "pivot to Asia" in danger?* The International, Iss. October 26, 2013.
13. Słok-Wódkowska M., *Ochrona środowiska w systemie prawnym Światowej Organizacji Handlu*, EuroPrawo, Warszawa 2012.
14. Śledziewska K., *Regionalizm handlowy w XXI w. Przestanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
15. UNCTAD, [online] <http://unctadstat.unctad.org>.
16. UNCTAD, [online] http://unctad.org/en/Docs/gdscsir20041c6_en.pdf.
17. Wikipedia, [online] http://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Henry_Kissinger.
18. WTO, [online] <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

Abstrakt:

W tym opracowaniu analizujemy Umowę o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską (TTIP) porównując ją z innymi porozumieniami typu RTA należącymi do obecnej, trzeciej fali integracji gospodarczej. Analizujemy jej specyfikę wynikającą z cech zawierających ją partnerów. Badamy potencjały gospodarcze stron umowy i ich pozycję w międzynarodowym handlu dobrami. Analizujemy również handel UE i USA produktami przetworzonymi o różnej intensywności wykorzystania czynników produkcji, który stanowi istotną część ich wymiany towarowej. Badanie obejmuje lata 1995-2012 (w przypadku danych ogólnoeconomicznych) oraz lata 1995-2013 w odniesieniu do handlu produktami przetworzonymi. Strony TTIP porównujemy z grupą BRIC (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny), która zyskuje na znaczeniu w gospodarce światowej. Dowodzimy, że połączenie sił UE i USA pozwala im wykorzystać wspólne znaczenie ekonomiczne, w tym wagę w handlu światowym, do zwiększenia wpływu na globalny porządek gospodarczy.

Transatlantic trade and investment partnership in the current stage of regionalism and globalization

In the paper we analyse Trade and Investment Partnership between the United States and the European Union (TTIP) in the framework of the third wave of regional integration indicating its special characteristics. It comes with the parties'

particular features. We examine both parties to the agreement position in the world economy and in international trade in goods. We present a detailed analysis of both partners' trade in manufactured goods with different intensity of production factors' use as a crucial part of their trade. The reference point is the group BRIC (Brazil, Russia, India, and China). The examination covers years 1995-2012 (for general economic data) and 1995-2013 for trade in manufactured goods. We prove that TTIP can allow both the EU and the US take advantage of their significant role in the world economics and trade to increase their impact on the global economic order.

Elżbieta Czarny, Ph.D. professor SGH, Warsaw School of Economics.

Jerzy Menkes, Professor, Warsaw School of Economics.

Katarzyna Śledziwska, Ph.D., University of Warsaw.