



**Bogna Gawrońska-Nowak<sup>1</sup>**

## **OPINIA PUBLICZNA JAKO CZYNNIK KSZTAŁTOWANIA POLITYKI HANDLOWEJ NA PRZYKŁADZIE CETA**

**Streszczenie:** Bilans zysków i strat z tytułu zawierania umów o wolnym handlu podlega ciągłej dyskusji toczącej się w Internecie. Współczesne media sprawiają wrażenie bardziej wszechwładnych od polityków, choć pozbawionych przecież konkretnego, spersonifikowanego oblicza. Niniejszy artykuł jest w dużej mierze podsumowaniem badań własnych (opartych na analizie treści) przeprowadzonych w okresie 2016-2017 na temat internetowej debaty w Polsce dotyczącej umowy CETA (Kompleksowej Umowy Gospodarczo-Handlowej). Ważną przesłankę do tych badań stanowiła obserwowana polaryzacja poglądów dotycząca implementacji umowy. Ignorowanie i odrzucanie głosów eksperckich może mieć bardzo szkodliwe społecznie konsekwencje, takie jak stwarzanie i umacnianie konfliktów, błędność decyzji politycznych oraz nieefektywność gospodarcza.

**Słowa kluczowe:** analiza treści, polityka handlowa, umowy o wolnym handlu

### **Wstęp**

Umowy o wolnym handlu zawsze budziły kontrowersje i powodowały zróżnicowany odbiór społeczny. Politycy zaś zawsze starali się umiejętnie odczytywać te nastroje i „wychodzić im naprzeciw”. Na przykład w palecie postaw amerykańskich decydentów wobec umowy NAFTA (Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu) zawartej w 1993 mamy – nazwanie jej „pomyłką” przez Hillary Clinton w trakcie kampanii w 2008 roku, a także sceptycyzm Baracka Obamy, który proponował renegezację tej umowy (potem nigdy nie spełnił tej obietnicy, jak wiadomo).

---

<sup>1</sup> Prof. nadz. dr hab. Bogna Gawrońska-Nowak, Katedra Ekonomii, Uczelnia Łazarskiego w Warszawie.

Amerykańska opinia publiczna postrzegала porozumienie NAFTA jako siłę generującą bezrobocie i „raka trawiącego klasę średnią”, co miało następnie zaważyć na braku akceptacji Kongresu dla wprowadzenia w życie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji – TTIP – projektu, który Barack Obama już jako urzędujący prezydent współtworzył, wspierał i propagował<sup>2</sup>. Donald Trump natomiast w 2017 roku złożył swój podpis pod rozporządzeniem o formalnym wycofaniu się Stanów Zjednoczonych z udziału w pakiecie transpacyficznym TPP, tym samym ugruntowując swoją silnie protekcjonistyczną wizję polityki handlowej i rozwiewając nadzieje na rychłe ratyfikowanie TTIP.

Bilans zysków i strat z tytułu zawierania umów o wolnym handlu podlega ciągłej dyskusji eksperckiej. Jednak to nie przebieg tej dyskusji wydaje się wywoływać i napędzać określone nastroje społeczne. Trudno też dziś przypisać samym politykom rolę wielkich demiurgów. Pozostają oni raczej żniwiarzami niż siewcami zbiorowych emocji. Współczesne media, w tym w szczególności internet sprawiają wrażenie bardziej wszechwładnych od polityków, choć pozbawionych przecież konkretnego, spersonifikowanego oblicza. Możliwość natychmiastowego dzielenia się informacją przy jednoczesnej skrótowości przekazu stwarza kanały bardzo bezpośredniej transmisji poglądów, stereotypów, szkodliwych i pożytecznych postaw. Byłoby naiwnością zignorować znaczenie percepcji ludzkiej w ocenie szans na pomyślną realizację ważnych międzynarodowych przedsięwzięć, włączając w to umowy o wolnym handlu.

Niniejszy artykuł jest w dużej mierze podsumowaniem badań własnych przeprowadzonych w okresie 2016-2017<sup>3</sup> na temat internetowej debaty w Polsce dotyczącej umowy CETA (Kompleksowej Umowy Gospodarczo-Handlowej). Ważną przesłankę do tych badań stanowiła obserwowana polaryzacja poglądów dotycząca implementacji umowy. Polaryzacja ta przebiegała zgodnie z utartymi schematami ludzko przypominając – zwłaszcza po stronie przeciwników – zestawy argumentów przytaczanych w kontekście negocjacji porozumienia TTIP. Taka reakcja publiczna była dość rozczarowująca, gdyż rzetelne porównanie treści CETA i TTIP musiało prowadzić do konkluzji, że umowy te wiele ważnych – dla szerokiej opinii – kwestii traktują zupełnie inaczej, czego przykład stanowi podejście do mechanizmu ISDS (ang. „*Investor State Dispute Settlement*”). Na mocy postanowień CETA ISDS zostaje zastąpiony nowym systemem (ang. „*New Investment Court System*”), który miał poprawić przejrzystość postępowania, i podnieść standardy.

Biorąc pod uwagę niedostrzeżenie przez opinię publiczną obiektywnie występujących różnice pomiędzy TTIP a CETA można zapytać, czy i w jakim stopniu główne wątki dyskusji poświęconej CETA bazują na założeniach merytorycznych. Ignorowanie i odrzucanie głosów eksperckich w szerszym dyskursie może mieć

---

<sup>2</sup> D.A. Irwin, *Free trade under fire*, Princeton University Press, 2015, s. 2.

<sup>3</sup> J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social expectations concerning free trade agreements: perception versus reality*. *Studia Polityczne*, 2017; J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social Debate on Free Trade Agreements: Illusions Versus Reality*. *Economics & Sociology*, 2017, 10(3), s. 116-135.

bardzo szkodliwe społecznie konsekwencje, takie jak stwarzanie i umacnianie konfliktów, błędność decyzji politycznych oraz nieefektywność gospodarcza.

### **Czynniki kształtujące opinię publiczną – ujęcie teoretyczne**

Nawet posługując się ściśle ekonomiczną analizą umów o wolnym handlu trudno pominąć znaczenie ich wymiaru politycznego, w tym odbioru społecznego. Tzw. „grupy nacisku” wywierają wpływ na ten odbiór i w ten sposób wymuszają zmiany odpowiednich zapisów w ostatecznym brzmieniu umów, co może skutkować realną zmianą efektów ekonomicznych.

Ciekawe wyjaśnienie jak powstaje „podkład” do określonej percepcji społecznej oferuje w swojej koncepcji „oczekiwań fikcyjnych” (ang. „*fictional expectations*”) Beckert<sup>4</sup>. Oczekiwania te są wywoływane czy kreowane na podstawie scenariuszy zdarzeń odnoszących się do niepewnej przyszłości, uprawdopodobnianych przez odpowiednie szczegóły, dostarczane przez ich autorów – liczby, precyzyjne opisy. Wszystko to ma silnie zadziałać na wyobraźnię odbiorcy, tak żeby w efekcie powstał obraz fikcyjny ale na tyle „oswojony”, by uznać go za właściwie istniejący, prawdziwy, rzeczywisty i stąd kluczowy dla procesów podejmowania decyzji. Beckert<sup>5</sup> pisze wręcz o procederze „zarządzania oczekiwaniami” przez pewne podmioty czy grupy interesów. Proceder ten – z jednej strony spełnia ludzką, społeczną potrzebę polegania na jakiś wskazówkach do interpretowania i przewidywania niepewnej przyszłości, a z drugiej pozwala – poprzez sugestywną projekcję – wpływać na decyzje ludzi zgodnie z czyimś interese.

Dür i Mateo<sup>6</sup> próbują dokonać pewnej systematyki mechanizmów transmisji określonych stanowisk grup nacisku na opinię publiczną. Autorzy wskazują na różne sposoby oddziaływania grup nacisku obejmujące komunikaty prasowe, wydarzenia informacyjne, akcje protestacyjne, reklamy medialne – wszystko mieszczące się pod pojęciem „strategii zewnętrznej”. Jednak skuteczność tych metod zależy – w dużej mierze – od wstępnej aprobaty społecznej dla „lokowanego” przekazu. Często – na przekór grupom lobbującym i ich komunikatom – opinia publiczna zajmuje przeciwne stanowisko. W ocenie Autorów większe szanse na uzyskanie społecznego poparcia mają grupy wyrastające ze środowisk „obywatelskich”, prezentując system wartości, etos „zwykłych, szarych ludzi”. Warto też zauważyć, że w komunikacji pomiędzy grupami nacisku a społeczeństwem występują również sprzężenia zwrotne. Wówczas indoktrynowani czy agitowani sami stają się „emitentami” pewnych haseł i idei. Reasumując – skuteczność wpływu na opinię publiczną zależy od skali oddziaływania, znaczenia i rozmiaru grupy nacisku, społecznego „popytu” na daną „ideę” oraz trafności doboru taktyki komunikacyjnej.

---

<sup>4</sup> J. Beckert, *Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy, Theory and Society*, 2013, 42 (2).

<sup>5</sup> *Ibidem*.

<sup>6</sup> A. Dür, G. Mateo, *Public opinion and interest group influence: how citizen groups derailed the Anti-Counterfeiting Trade Agreement*. *Journal of European Public Policy*, 2014, 21(8), s. 1199-1217.

Jak celnie zauważa Eliasson<sup>7</sup>, opinia publiczna kształtuje się obudowując różne formy stereotypizacji, przesady, wierzenia i upodobania – często dość archetypiczne. Zatem agitujące grupy nacisku licząc na sukces swoich strategii PR-owych powinny umiejętnie nawiązywać do tych emocjonalnych pokładów, nawet schlebiać im. Jakaś zgodność przekazu z panującym tzw. „ogólnym przekonaniem” jest tutaj kluczowa. Van den Hoven<sup>8</sup> zadaje w tym kontekście dość ważne pytanie, na ile opinia publiczna dysponuje jednak ukształtowanym już osądem w danej sprawie, oraz na ile osąd ten jest ugruntowany i stabilny. Poruszanie się w bezpiecznych granicach kodu kulturowego wyznaczanych przez przyswojone wartości i normy społeczne stanowi więc swoistą gwarancję skutecznego przekazu, i w konsekwencji determinuje model realizacji polityki handlowej. Jeżeli politycy i decydenci próbują bombardować opinię publiczną nadmiarem informacji dość rażąco niezgodnych z głęboko zakorzenionymi przekonaniem, to czeka ich ryzyko odrzucenia i – dotkliwy zwłaszcza w demokratycznych warunkach – brak społecznego poparcia dla modelu.

Druckman<sup>9</sup> przedstawia teorię „ramkowania” (ang. „*framing theory*”) tłumacząc bardziej szczegółowo, w jaki sposób elity mogą dokonywać manipulacji medialnych. Ramkowanie oznacza „produkcję” specjalnych „klisz interpretacyjnych” złożonych zjawisk, które łatwo trafiają do społecznej świadomości poprzez uproszczenie czy spersonalizowanie przekazu. Znamienne jest też „etykietowanie” czy posługiwanie się odpowiednimi „wskazówkami” (ang. „*cues*”). Chodzi o stosowanie tzw. „skrótów myślowych” i zastępowanie nimi szerszej wiedzy, która jest wymagana do rzetelnego i zobiektywizowanego zgłębienia tematu. Uruchomienie społecznych emocji daje w tym wypadku pożądany „efekt rezonansu”.

Wzajemne powiązania pomiędzy opinią publiczną a decydentami są również przedstawione w teorii „kosztu widowni” (ang. „*audience cost theory*”). Mówi ona o tym, że rozbieżności pomiędzy obietnicami polityków a praktyką ich działania wywołują bardzo negatywne reakcje społeczne. Opinia publiczna „wymierza kary” obłudnym, czyli daje wyraz swojego potępienia i braku zaufania „hejtując”, upowszechniając złe opinie, wycofując poparcie. Chaudoin<sup>10</sup> próbuje zbadać znaczenie „kosztu widowni” jako czynnika sprzyjającego lub zniechęcającego polityków do podpisania międzynarodowych umów. Chaudoin<sup>11</sup> przeprowadzając eksperyment stara się odpowiedzieć na pytanie, co może silniej oddziaływać na opinię publiczną – niezadowolenie wynikające z niewywiązania się z politycznych obietnic czy niezgodność z preferencjami obywateli, z ich utartym światopoglądem. To drugie okazuje się mieć większe znaczenie.

---

<sup>7</sup> L.J. Eliasson, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Interest Groups, Public Opinion, and Policy*, Different Glances at EU Trade Policy, 2016.

<sup>8</sup> A. Van den Hoven, 11 *European Union regulatory capitalism and multilateral trade negotiations. Values and principles in European Union foreign policy*, 2006, 185.

<sup>9</sup> J.N. Druckman, *What's it all about? Framing in political science. Perspectives on framing*, 2011, s. 279-302.

<sup>10</sup> S. Chaudoin, *Promises or policies? An experimental analysis of international agreements and audience reactions. International Organization*, 2014, 68(1), 235-256.

<sup>11</sup> *Ibidem*.

## Nastawienie Europejczyków wobec wolnego handlu

W przypadku Europy przekrojowy materiał dotyczący opinii publicznej, włączając w to nastawienie do wolnego handlu dostarczają badania prowadzone w ramach Eurobarometru – wykonywane dwa razy każdego roku wiosną i jesienią. Tabela 1 prezentuje wyniki. Im dłuższa perspektywa spojrzenia, tym wyraźniej widać malejący entuzjazm, choć bilans tych zmian nadal zapewnia dominujący udział pozytywnie nastawionych wobec wolnego handlu i inwestycji respondentów.

Tabela 1. Rozkład odpowiedzi na pytanie dotyczące skojarzeń, jakie budzi w respondentach wolny handel

data	pozytywne	negatywne	nie wiem
wiosna 2016	68%	24%	8%
jesień 2016	68%	22%	10%
jesień 2015	69%	21%	10%
jesień 2014	70%	21%	9%
jesień 2009	77%	17%	6%

Źródło: Eurobarometer.

Jeżeli przyjrzeć się rozkładowi tych nastrojów w rozbiciu na poszczególne kraje to widać, że najmniej pozytywne skojarzenia wobec wolnego handlu mają Austriacy – tuż obok nich Francuzi, Cypryjczycy, Grecy i Belgowie – a najbardziej entuzjastyczni są Włosi, również Polacy, Maltańczycy, Estończycy i Holendrzy (zob. Eurobarometer, 2015). Przełożenie tych postaw na stosunek do konkretnej umowy – TTIP – nie odbywa się jednak z dokładnym, matematycznym odwzorowaniem. W 2015 roku najbardziej kontestujący TTIP byli Austriacy (23% „za” wobec 67% „przeciwko”), Niemcy (31% „za” wobec 51% „przeciwko”) oraz Luksemburczycy (37% „za” wobec 49% „przeciwko”), a najbardziej sprzyjający TTIP Litwini (79% „za” wobec 7% „przeciwko”), Rumuni (78% „za” wobec 10% „przeciwko”) oraz Irlandczycy (77% „za” wobec 12% „przeciwko”). Spadek poparcia dla TTIP odnotowano aż w 14 krajach członkowskich, wzrost w 9, a utrzymanie nastrojów w 5. Warto zauważyć, że największe spadki poparcia dotknęły i tradycyjnych przeciwników TTIP – Austriaków (aż o 16 punktów procentowych poparcie w dół) jak i dawnych entuzjastów – Holandia (obniżenie poparcia deklarowanego na poziomie 74% w 2014 roku o 11 punktów procentowych).

Eurobarometr nie zawiera pogłębionych pytań związanych z wolnym handlem i konkretnymi umowami, które pozwoliłyby na szczegółową analizę składowych określonego nastawienia Europejczyków wobec tych kwestii.

Dlatego interesujące w tym względzie wydają się wyniki innego badania przeprowadzonego przez YouGov na zlecenie Fundacji Bertelsmanna. Objęło ono zarówno europejskich jak i amerykańskich respondentów i dotyczyło ich opinii na temat TTIP. 23 lutego 2016 roku kwestionariusz dostępny internetowo wypełniło 1126 obywateli amerykańskich, a w dniach 17-19 lutego 2016 roku 2019 obywateli niemieckich. Wyniki przedstawia Tabela 2.

Tabela 2. Rozkład odpowiedzi na pytanie: Jak twoim zdaniem TTIP wpłynie na wymienione kategorie?

	Niemcy				Stany Zjednoczone			
	1*	2*	3*	4*	1*	2*	3*	4*
wzrost gospodarczy	27%	26%	19%	28%	29%	23%	8%	39%
zatrudnienie i warunki rynku pracy	23%	28%	22%	28%	21%	27%	11%	41%
międzynarodowa konkurencyjność	29%	24%	19%	28%	24%	22%	11%	43%
wpływ twojego kraju na świat	23%	21%	26%	29%	31%	15%	16%	38%
ochrona konsumenta	12%	48%	13%	27%	23%	22%	12%	43%
standardy ekologiczne	12%	46%	16%	27%	18%	19%	29%	44%
prawa pracownicze	10%	40%	22%	29%	17%	24%	15%	45%
różnorodność kulturowa	24%	17%	30%	28%	26%	12%	22%	39%
usługi publiczne	10%	27%	31%	31%	15%	13%	26%	46%
demokracja	10%	28%	32%	29%	20%	14%	23%	43%
niezależność w stanowieniu prawa	9%	37%	22%	32%	17%	22%	15%	47%

\* 1-pozytywnie; 2-negatywnie; 3- neutralnie; 4- nie wiem  
 Źródło: Raport z badania Fundacji Bertelsmanna, 2016, s. 18.

Analizując te odpowiedzi pod kątem „racjonalności” postaw respondentów warto najpierw zastanowić się, jaką rolę w ich kształtowaniu odgrywają czynniki ekonomiczne, a więc takie które łatwiej zmierzyć – i w rezultacie łatwiej być może poddać owej „racjonalizacji”. Wydaje się, że deklarowane oceny dotyczące ekonomicznych aspektów TTIP są dość ambiwalentne, jednak z lekką przewagą rokowań pozytywnych. Nieco bardziej na pobudzenie wzrostu gospodarczego na skutek TTIP liczą Amerykanie (29%) niż Niemcy (27%) i jest to u nich drugi czynnik (zaraz po „zyskiwaniu wpływu twojego kraju na świat”) pod względem ważności dla odsetka osób wykazujących percepcję pozytywną. Niemcy zaś najwyżej (spośród wszystkich 11 kategorii) dobrze oceniają swoje szanse na zwiększenie międzynarodowej konkurencyjności oraz pobudzenie wzrostu gospodarczego, gdyby TTIP zaczęło obowiązywać. Jeśli chodzi o ocenę wpływu TTIP na zatrudnienie i rynek pracy, to jest ona negatywna i u Niemców i u Amerykanów. Jednak nawet te wysoko pozycjonowane na liście dobrych oczekiwań makro-efekty jak i ta ostatnia z wymienionych kategorii, rodząca większość złych skojarzeń nie są w stanie przebić u Niemców niechęci wobec TTIP ze względu na „ochronę praw konsumentów” „standardy dotyczące środowiska naturalnego” czy „prawa pracownicze”. U Amerykanów nie ma tak zdecydowanych postaw – ani „na nie”, ani „na tak”. Trudno też nie zauważyć, że zarówno wśród respondentów niemieckich jak i amerykańskich (zdecydowanie więcej takich postaw w USA) widoczny jest brak dominujących stanowisk i oprócz dość ekwiwalentnie znoszących się skrajnych poglądów sporą

grupę stanowią osoby deklarujące swoją neutralność oraz te niedysponujące odpowiednią znajomością tematu. Brak wiedzy jest szczególnie mocno obecny w deklaracjach amerykańskich respondentów.

### Nastawienie Polaków wobec wolnego handlu – dyskurs internetowy

W okresie 2016-2017 przeprowadziliśmy badania poświęcone dyskusji internetowej na temat wolnego handlu w polskich portalach społecznościowych. Wykonaliśmy badanie pilotażowe<sup>12</sup> oraz badanie pełne<sup>13</sup>. W sumie przebadano 7 portali: onet.pl, wp.pl, interia.pl, wyborcza.pl, rzeczpolska.pl, natemat.pl i fronda.pl. Po selekcji treści (dokonanej na podstawie słowa-klucza CETA) ostatecznie przedmiotem naszej analizy było 91988 dokumentów, z czego 512 stanowiły artykuły, a 91486 komentarze. Układ treści podzieliśmy na dwie główne kategorie – „wiedza ekspercka” i „wiedza powszechna”<sup>14</sup>. W artykułach dominowała wiedza ekspercka, natomiast w komentarzach aż 54% treści nie było w ogóle związanych z tematyką handlu (znajdując się w wątkach dyskusji temu właśnie poświęconej) i tylko 8% wypowiedzi można było zaliczyć do kategorii „wiedzy eksperckiej” (zob. Tabela 3).

Tabela 3. Podział treści dyskursu internetowego ze względu na ich merytoryczny charakter

	artykuły	komentarze
wiedza ekspercka	89%	7%
wiedza powszechna	11%	39%
nie związane	0%	54%

Źródło: obliczenia własne.

Wysoka zawartość treści eksperckich w artykułach raczej nie zaskakuje. Artykuły niejako ex definitione wpadają w tę kategorię – są wypowiedziami autorskimi, na ogół formułowanymi z pozycji autorytetu, często specjalistyczne w swoim tonie. Jednak bardziej jakościowa analiza komentarzy, wycinkowo skupiona na temacie ISDS pokazuje, że komentarze też mogą zawierać merytoryczne rozważania. Tabela 4 prezentuje przykładowe, zebrane przez nas wypowiedzi internautów zawarte w komentarzach.

Trzeba zauważyć, że w wypowiedziach stosowane są odwołania do liczb, wskaźników. Pojawiają się także odnośniki do konkretnych osób i źródeł danych. Używany język jest często profesjonalny i specjalistyczny. Jednocześnie większość komentarzy prezentuje negatywne nastawienie wobec ISDS.

<sup>12</sup> J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social expectations concerning free trade agreements: perception versus reality*, *Studia Polityczne*, 2017.

<sup>13</sup> J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social Debate on Free Trade Agreements: Illusions Versus Reality*, *Economics & Sociology*, 2017, 10(3), s. 116-135.

<sup>14</sup> Szczegóły podejścia metodologicznego można znaleźć w: J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social expectations...*, *op.cit.*; J. Działo, B. Gawrońska-Nowak, J. Jura, *Social Debate...*, *op.cit.*, s. 116-135.

Tabela 4. Wybrane wypowiedzi internautów dotyczące ISDS

źródło	treść (z zachowaniem oryginalnej pisowni)
onet	<p>„ISDS, czyli inwestor-przeciw-państwu. ICS ma być w stosunku do ISDS bardziej przejrzysty, pojawi się też ścieżka odwoławcza. Jednak naczelna zasada pozostaje bez zmian - koncern, który poczuje się pokrzywdzony, będzie mógł pozywać państwo z pominięciem ścieżki sądowej danego kraju. Ponieważ ISDS funkcjonuje już w wielu umowach handlowych, również podpisywanych przez Polskę, na jego przykładzie możemy przyjrzeć się, z czym on się wiąże. Poniżej tylko kilka z setek głośnych sporów rozstrzygniętych w ramach ISDS:</p> <p><i>Ethyl vs. Kanada (1998 r.)</i>- amerykańska firma Ethyl Corporation w ramach arbitrażu przewidzianego w umowie NAFTA pozwala kanadyjski rząd za zakaz stosowania toksycznego związku MMT w paliwie. Kanadyjski rząd zawarł ugodę, w myśl której zgodził się zapłacić koncernowi 13 mln dolarów, znieść wspomniany zakaz i reklamować MMT jako związek niegroźny dla człowieka i środowiska (mimo istnienia badań, które dowodzą czegoś zupełnie innego).</p> <p><i>Vattenfall vs. Niemcy (2009 r.)</i>- szwedzka firma energetyczna pozwala niemieckie władze za dodatkowe obostrzenia przy budowie elektrowni węglowej na terenie Hamburga. Pod presją opinii publicznej opóźniło się wydanie stosownych pozwoleń dla Vattenfall, na dodatek zażądano od inwestora ochrony rzeki Laby. Na podstawie Traktatu Karty Energetycznej Szwedzi zażądali blisko dwóch miliardów dolarów odszkodowania. Niemcy w obawie przed koniecznością wypłaty tak gigantycznej kwoty zawarli z koncernem ugodę i znieśli wszystkie dodatkowe obostrzenia chroniące środowisko.”</p>
onet	<p>„TTIP (Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji) to POTAJEMNIE (!?) negocjowana umowa między UE, a USA oficjalnie mająca na celu zniesienie wszelkich barier handlowych po obydwu stronach Atlantyku. Jak podaje The Guardian 92 % uczestników rozmów to lobbyści korporacyjni. Nieoficjalnie TTIP jest próba zmierzająca do urzeczywistnienia korporacyjnej dominacji nad państwami narodowymi. TTIP zawiera rozwiązania korzystne dla korporacji np. mechanizm ISDS Investor-state dispute settlement (inwestor przeciwko państwu). Daje on prawo do zaskarżenia państwa przez dużych graczy gospodarczych i domagania się odszkodowań, jeśli prawo obowiązujące w danym kraju może narazić korporacje na utratę spodziewanych zysków, które w przyszłości wcale nie musiałyby stać się rzeczywistością. Takie sprawy ma rozstrzygać sąd arbitrażowy. Zasiadzie w nim 15 osób: 5 sędziów z UE, 5 z Kanady i 5 z państw trzecich. (...)”.</p>
interia	<p>„CETA doprowadzi do zanikania małych gospodarstw rodzinnych w UE i Kanadzie, a wraz z nimi tradycyjnych form uprawy roślin i chowu zwierząt. Najdotkliwiej odczują to państwa z taka struktura rolnictwa, jak w Polsce. Wprowadzenie CETA ma skłonić Unie do zwiększenia importu kanadyjskiej wołowiny i wieprzowiny. Kanadyjskie przepisy dopuszczają mycie i przetwarzanie tusz wołowych i drobiowych w chlorowanej wodzie. Kontyngenty taryfowe dla mięsa z Kanady zwiększa się do 80 tys. ton wieprzowiny i 65 tys. ton wołowiny. Zdecydowano o tym, zanim Wielka Brytania zagłosowała za opuszczeniem Unii. Większość analityków rynkowych uważa, że bez Wielkiej Brytanii – największego partnera eksportowego Kanady w UE – kontyngenty te są zbyt duże i będą miały istotny wpływ na europejskich rolników, którzy już teraz zmagają się z niskimi cenami skupu produktów rolnych. Jak podaje raport, Kanada jest jednym z trzech największych producentów żywności zmodyfikowanej genetycznie (GMO) na świecie. Umowa może więc doprowadzić do zwiększenia importu na rynek europejski zmodyfikowanego genetycznie oleju rzepakowego, kukurydzy, soi i buraków cukrowych. Zagrożeń jest więcej. W ubiegłym roku Kanadyjczycy zezwolili na sprzedaż jabłek modyfikowanych genetycznie. Jest zatem prawdopodobne, że również i one trafią na europejski rynek, ponieważ Unia obniży zmienne cła wwozowe dla kanadyjskich jabłek z 9% do 0%. Pogorszy to i tak już trudną sytuację polskich sadowników uważa Waldemar Fortuna z IGO. (...)”.</p>

Źródło: interia.pl, onet.pl



Bardziej zobiektywizowaną ocenę znaczenia treści eksperckich zarówno w komentarzach jak i w artykułach dostarczają wartości wskaźnika ISDS (WISDS), którego definicja jest następująca:

$$WISDS = \frac{1 * słabe + 2 * umiarkowane + 3 * mocne}{n},$$

gdzie: **słabe** – częstotliwość występowania wszystkich słów-kluczy, które zostały uznane za pozostające w bardzo ogólnym związku z tematyką ISDS; **umiarkowane** – częstotliwość występowania wszystkich słów-kluczy, które zostały uznane za pozostające w ściślejszym związku z tematyką ISDS (głównie są to słowa zawierające geograficzne i instytucjonalne konotacje); **mocne** – częstotliwość występowania wszystkich słów-kluczy, które zostały uznane za pozostające w bardzo ścisłym związku z tematyką ISDS (specjalistyczne, profesjonalne pojęcia, słownictwo głównie z obszaru prawa i ekonomii, w szczególności dotyczące inwestycji), **n** – liczba wszystkich słów-kluczy dla podzbioru treści poświęconych tematyce ISDS.

W tabeli 5 zamieszczono wartości wskaźnika WISDS. Pokazują one stopień nasycenia merytoryką, osadzenia tematycznego dyskursu internetowego, który jest dość wyrównany zarówno dla artykułów jak i komentarzy w obszarze ISDS, co pozostaje w kontraście z tendencją ogólną, wcześniej prezentowaną w tabeli 3. Można więc przypuszczać, że defragmentacja dyskursu na wężiej definiowane grupy problemowe wymusza windowanie poziomu merytorycznego.

Tabela 5. Nasycenie treściami merytorycznymi dotyczącymi ISDS (liczba dokumentów i wartości wskaźnika WISDS)

	<b>mocne</b>	<b>umiarkowane</b>	<b>słabe</b>	<b>WISDS (w %)</b>
artykuły	354	204	86	56
komentarze	415	205	158	46
artykuły i komentarze	769	409	244	50

Źródło: obliczenia własne

Tymczasem główne wątki dyskusji internetowej (biorąc pod uwagę popularność słów-kluczy i ich dominację w tych wątkach) koncentrują się na dość szerokich zagadnieniach, takich jak „rolnictwo”, „korporacje”, „żywność”, „GMO”, „podatki” oraz „handel/biznes”. Bardzo charakterystyczne dla polskiego dyskursu internetowego jest również bliskie kojarzenie umów CETA i TTIP ze sobą (aż w 1955 komentarzach słowa te współwystępują ze sobą i jest to najwyższy wynik spośród współwystępujących nazw porozumień handlowych).

## Podsumowanie

Dyskurs internetowy w Polsce dotyczący wolnego handlu cechuje umiarkowane nasycenie wątkami merytorycznymi – wątki te rzadziej pojawiają w komentarzach niż w artykułach. Jednak w przypadku bardziej specjalistycznej tematyki, jaką jest ISDS, również w komentarzach można znaleźć rozbudowane argumenty, wsparte

liczbami i odniesieniami do konkretnych danych, ale z przewagą poglądów negatywnie oceniających ISDS. Europejska opinia publiczna pozostaje przychylnie nastawiona do wolnego handlu. W tendencji tej wyłom stanowi wyjątkowo niski poziom entuzjazmu Austriaków. Dodatkowo badania poświęcone społecznej percepcji umowy TTIP ujawniają wiele obaw związanych z wdrożeniem postanowień umowy w życie wśród respondentów niemieckich, mimo że upatrują oni w realizacji TTIP przyszłe źródło rozwoju gospodarczego. Znamienny jest niski poziom wiedzy na temat TTIP zarówno wśród Niemców jak i Amerykanów. Nastawienie społeczne wobec polityki handlowej wydaje się mieć istotne znaczenie w dobie narastającego populizmu i nowych, technologicznie zaawansowanych narzędzi manipulacji przekazem medialnym.

Bardzo charakterystyczne dla polskiego dyskursu internetowego jest również bliskie kojarzenie umów CETA i TTIP ze sobą, co stoi w sprzeczności z ekspercką oceną tych umów. Większość treści zamieszczanych w języku polskim w Internecie dotyczących wolnego handlu nie wykazuje cech wypowiedzi, które bazowałyby czy nawiązywałyby do głosu ekspertów. W komentarzach (które można traktować jako „*vox populi*”) poświęconych bardzo precyzyjnie zdefiniowanemu wątkowi o specjalistycznym charakterze (ISDS) należy jednak dostrzec inną tendencję – pojawia się tam dużo odniesień do danych liczbowych i sporo fachowych pojęć i terminów. Być może jest to ważny sygnał dla ekspertów i polityków gospodarczych mówiący o tym, że podniesienie merytorycznego poziomu dyskursu publicznego wymagałoby umiejętnego uszczegółowienia wątków. To jednak wiąże się z odpowiednim poziomem przygotowania i zaangażowania ze strony potencjalnych moderatorów takiego dyskursu.

### **Bibliografia:**

- Beckert J., *Imagined Futures: Fictional Expectations in the Economy, Theory and Society*, 2013, 42 (2).
- Chaudoin S., *Promises or policies? An experimental analysis of international agreements and audience reactions. International Organization*, 2014, 68(1), s. 235-256.
- Druckman J. N., *What's it all about? Framing in political science. Perspectives on framing*, 2011, s. 279-302.
- Dür A., Mateo G., *Public opinion and interest group influence: how citizen groups derailed the Anti-Counterfeiting Trade Agreement. Journal of European Public Policy*, 2014, 21(8), s. 1199-1217.
- Działo J., Gawrońska-Nowak, B., Jura, J., *Social expectations concerning free trade agreements: perception versus reality. Studia Polityczne*, 2017.
- Działo J., Gawronska-Nowak B., Jura J., *Social Debate on Free Trade Agreements: Illusions Versus Reality. Economics & Sociology*, 2017, 10(3), s. 116-135.
- Eliasson L.J., *The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Interest Groups, Public Opinion, and Policy. Different Glances at EU Trade Policy*, 2016.
- Irwin D.A., *Free trade under fire*, Princeton University Press, 2015.
- Van den Hoven, A., *11 European Union regulatory capitalism and multilateral trade negotiations. Values and principles in European Union foreign policy*, 2006, 185.

## **Abstract**

### **Public Opinion as Potential Factor Influencing Trade Policy**

For and against Free Trade Agreements (FTA) have been expressed in the continuous Internet discussion. Contemporary media, including in particular the Internet, appear to be more omnipotent than politicians, however with the media content authors remaining often anonymous. This article is largely a summary of own research conducted in the period 2016-2017 on the Internet debate in Poland concerning the CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). An important consideration for this study was the observed polarization of views on the implementation of the CETA. While public opinion is deviating from the path of rational judgment, dismissing and rejecting expert votes it can have very harmful consequences, such as the creation and strengthening of conflicts, the failure of political decisions, and economic inefficiency.

**Keywords:** content analysis, Trade Policy, Free Trade Agreements