

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Uniwersytet Łódzki

e-mail: aleksandra.nacewska@gmail.com

**PROGNOZA ZMIAN W EKSPORCIE PAŃSTW
CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ
DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH W KONTEKŚCIE TTIP**

**CHANGES IN THE EXPORT OF EU MEMBER STATES
TO THE UNITED STATES
IN THE CONTEXT OF TTIP**

DOI: 10.15611/pn.2017.466.17

JEL Classification: F13, F15, F17

Streszczenie: Spadek udziału w handlu światowym skłonił Unię Europejską i Stany Zjednoczone do zmian w ich polityce handlowej. W efekcie rozpoczęto negocjacje nad Transatlantyckim Partnerstwem Handlowym i Inwestycyjnym, które w znaczącym stopniu wpłyną na zmiany w handlu. Wpływ ten jest w przypadku UE zróżnicowany, a proponowane rozwiązania liberalizacyjne w różnym stopniu obejmują poszczególne sektory gospodarki. Celem pracy jest analiza wpływu TTiP na eksport poszczególnych krajów członkowskich UE, w zależności od ich struktury handlowej i udziału w wymianie towarowej z USA. Proponowane zmiany promują w szczególności Niemcy i Belgię, a w przypadku pozostałych 26 krajów prognozowany wzrost eksportu jest mniej niż proporcjonalny w stosunku do ich udziału w handlu z USA.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, Unia Europejska, TTIP, handel.

Summary: Decline in the world trade has prompted the European Union and the United States to change their trade policy. As a result negotiations on the Transatlantic Trade and Investment Partnership began. The impact of TTiP vary according to different sectors of the economy. The aim of the study is to analyze the impact of TTiP on export of individual EU Member States, depending on their trade structure and participation in trade with the United States. Proposed changes encourage, in particular Germany and Belgium, while in the remaining 26 countries, the projected increase in exports is less than proportionate to their share in trade with the United States.

Keywords: trade policy, European Union, TTIP, trade.

1. Wstęp

Polityka handlowa Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych ewoluowała i obecnie skupia się na rozwiązaniach bilateralnych, które powoli zastępują multilateralne rozwiązania handlowe. Zmiany w polityce handlowej nie następowały jednak w sposób synchroniczny i kiedy w USA, właściwie do końca lat 80., nikt nie próbował wprowadzać rozwiązań bilateralnych lub regionalnych, w Unii już one funkcjonowały. Na początku lat 90. znów rozwiązania multilateralne, zwieńczone zakończeniem rundy urugwajskiej, były najistotniejsze po obu stronach Atlantyku. W kolejnych latach UE, zajęta głównie największym jak dotychczas rozszerzeniem, realizowała politykę integracji w *stricte* regionalnym obszarze, Stany Zjednoczone zaś postawiły na rozwój stosunków dwustronnych. Dopiero pod koniec pierwszej dekady XXI wieku UE i USA ponownie zsynchronizowały swoją politykę handlową, w której istotne znaczenie mają rozwiązania dwustronne, czego zwieńczeniem było rozpoczęcie współpracy nad Transatlantyckim Partnerstwem w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP).

Jedną z głównych przyczyn podjęcia wysiłków na rzecz wspólnej umowy jest malejący udział w handlu międzynarodowym Unii i Stanów Zjednoczonych. Realizacja negocjowanego porozumienia będzie miała ogromny wpływ na wymianę handlową obu partnerów. Podpisanie umowy pozwoliłoby na utworzenie największej na świecie strefy wolnego handlu, która w znaczący sposób zmieniłaby warunki funkcjonowania gospodarki światowej. W przypadku Unii Europejskiej wpływ ten może różnić się dla poszczególnych krajów członkowskich. Celem artykułu jest próba ustalenia, które z państw członkowskich może liczyć na zwiększenie swojego eksportu do USA i jakim stopniu. W pracy wykorzystane zostaną materiały źródłowe, poddane krytycznej analizie, a także dane statystyczne obejmujące poszczególne państwa członkowskie UE.

2. Ewolucja polityki handlowej Unii Europejskiej i USA

Zarówno w Europie, jak i w USA zmiany w polityce handlowej były odpowiedzią na wyzwania, jakie przed tymi gospodarkami stawiała gospodarka światowa. W okresie powojennym, w związku z próbami powołania Międzynarodowej Organizacji Handlu oraz przystąpieniem do Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), polityka handlowa kreowana miała być na zasadach multilateralnych. Podjęte wówczas wysiłki miały przede wszystkim na celu zapobiec powojennemu zwiększeniu poziomu protekcji przy jednoczesnym ustaleniu wspólnych zasad handlowych, które w kolejnych latach sprzyjałyby dalszej liberalizacji i odtworzeniu powiązań handlowych.

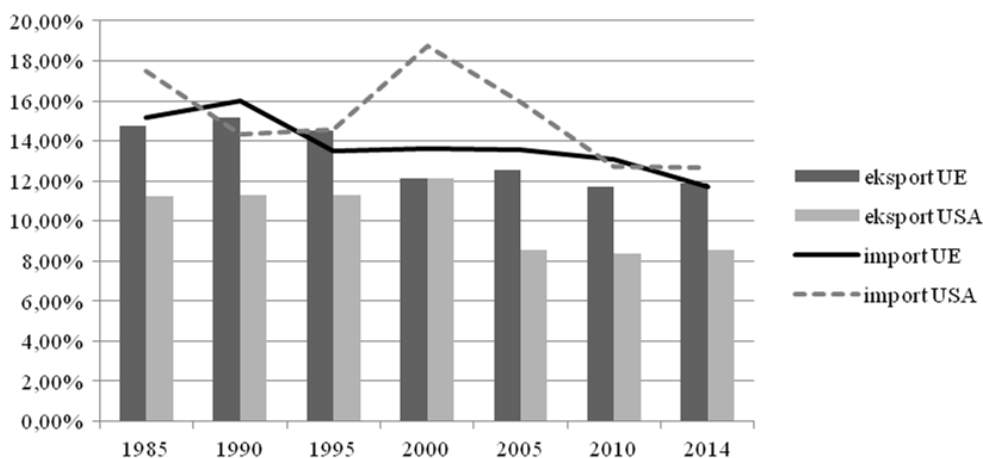
Podjęcie multilateralne było jednak w kolejnych latach niewystarczające dla gospodarek europejskich i w połowie lat 50. podjęta została próba utworzenia regionalnej organizacji gospodarczej. Europejska Wspólnota Węgla i Stali, a następnie Europejska Wspólnota Gospodarcza, choć powstały w ramach przewidzianych przez

art. XXIV GATT, to skupione były na regionalnej liberalizacji handlowej. Jednocześnie w związku z przeszłością historyczną poszczególnych państw członkowskich konieczne stało się stworzenie systemu, który wspomagałyby były kolonie oraz kraje najslabiej rozwinięte. W ramach wprowadzanych w polityce handlowej rozwiązań kraje członkowskie zdecydowały m.in. o wykorzystaniu rozwiązań bilateralnych.

W tym samym czasie Stany Zjednoczone nadal wykorzystywały rundy GATT jako podstawowe narzędzie kreowania zewnętrznej polityki handlowej. Dopiero pod koniec lat 80. podjęły decyzję o uregulowaniu handlu w sposób dwustronny z Izraelem i Kanadą. W pierwszym przypadku była to decyzja podyktowana względami politycznymi, w drugim natomiast była to odpowiedź na pogłębiającą się współpracę gospodarczą w Europie. Z tego samego powodu kolejnym krokiem USA było podjęcie negocjacji z Meksykiem i w następstwie utworzenie Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA).

Jednocześnie po obu stronach Atlantyku na początku lat 90. przywiązywano szczególną wagę do rozwiązań multilateralnych, w ramach których po 8 latach negocjacji w 1995 r. powstała Światowa Organizacja Handlu. To nowe forum negocjacji obejmujących liberalizację handlu stało się jednak mało skuteczne [Wojtas 2015] i choć zarówno USA, jak i UE przywiązują wciąż bardzo dużą wagę do rozwiązań wielostronnych, podjęcie negocjacji bilateralnych stało się nieuniknione [Mucha-Leszko 2014], by przeciwdziałać spadkowi udziału w handlu międzynarodowym (rys. 1).

Jako pierwsze działania podjęły USA, gdzie w 2002 r. przyjęto ustawę dającą prezydentowi szerokie prerogatywy w zakresie negocjacji umów handlowych [Michalski 2014]. W ciągu następnych pięciu lat Stany Zjednoczone podpisały 12 bilateralnych porozumień handlowych (tab. 1). Działania te były jednak swego rodzaju



Rys. 1. Udział UE i USA w handlu światowym w latach 1985-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych statystycznych [WTO 2016].

wstępem do rozpoczęcia negocjacji o charakterze regionalnym. W 2010 r. ruszyły rozmowy w sprawie Porozumienia o Partnerstwie Transpacyficznym (TPP), które oprócz USA miało objąć Australię, Chile, Nową Zelandię, Peru, Singapur, Sułtanat Brunei i Wietnam. W kolejnych latach do negocjacji dołączyły Japonia, Kanada, Malezja i Meksyk i tym samym nowa umowa handlowa miała objąć 25% handlu światowego [Żołądkiewicz 2015]. Na początku 2016 r. TPP została podpisana i obecnie podlega procesowi ratyfikacji. Umowa przewiduje ponad 98% redukcję stawek celnych i ponadto obejmuje kwestie dotyczące inwestycji i handlu usługami. We wszystkich umowach Stany Zjednoczone podejmowały negocjacje wykraczające poza mandat WTO, co w efekcie miało wpłynąć na pogłębienie współpracy handlowej poprzez wprowadzenie znaczących ułatwień w dostępie do rynków wewnętrznych.

Tabela 1. Umowy handlowe Stanów Zjednoczonych podpisane w latach 2003-2007

| Partner | Data podpisania umowy | Data wejścia umowy w życie |
|------------------|-----------------------|----------------------------|
| Singapur | 06.05.2003 | 01.01.2004 |
| Chile | 06.06.2003 | 01.01.2004 |
| Australia | 18.05.2004 | 01.01.2005 |
| Salwador | 28.05.2004 | 01.01.2006 |
| Honduras | 28.05.2004 | 01.01.2006 |
| Nikaragua | 28.05.2004 | 01.01.2006 |
| Gwatemala | 28.05.2004 | 01.01.2006 |
| Kostaryka | 28.05.2004 | 01.01.2009 |
| Maroko | 15.06.2004 | 01.01.2005 |
| Dominikana | 01.08.2004 | 01.03.2007 |
| Bahrajn | 14.09.2004 | 01.01.2006 |
| Oman | 19.01.2006 | 01.01.2009 |
| Peru | 12.04.2006 | 01.02.2009 |
| Kolumbia | 22.11.2006 | 15.05.2012 |
| Panama | 28.06.2007 | 31.11.2012 |
| Korea Południowa | 30.06.2007 | 15.05.2012 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Departament 2016].

Również Unia Europejska rozpoczęła działania na rzecz rozwinięcia współpracy dwustronnej. Od 2006 r. aspekt ten zaczął coraz częściej pojawiać się w oficjalnych dokumentach unijnych¹. Z jednej strony stagnacja w ramach rundy z Doha, z drugiej

¹ Między innymi w: „Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku”, Komisja Wspólnot Europejskich 4.10.2006, *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska 3.03.2010, *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, Komisja Europejska 9.11.2010 czy *Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej*, Komisja Europejska 14.10.2015.

aktywne działania USA wpłynęły na decyzję o podjęciu intensywnych negocjacji. Wybór partnerów wiązał się przede wszystkim z maksymalizacją efektów ekonomicznych, miały to więc być kraje, na rynkach których europejscy eksporterzy napotykali największe utrudnienia [Woolcock 2007]. Choć od tego czasu z sukcesem zakończyły się negocjacje m.in. z Koreą Południową, Kanadą czy częścią państw Andyjskich, to postęp Unii Europejskiej w kształtowaniu swojej polityki handlowej na zasadach bilateralnych w porównaniu do USA jest znacznie mniejszy.

3. Transatlantyczne Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji – potencjalne korzyści i straty dla gospodarki Unii Europejskiej

Wobec zachodzących zmian zarówno Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone wróciły² do koncepcji podpisania bilateralnego porozumienia handlowego obejmującego handel i inwestycje [Żukrowska i in. 2013]. W lipcu 2013 r. Komisja Europejska uzyskała mandat do przeprowadzenia negocjacji [Council of the European Union 2013] i do lutego 2016 r. odbyło się 12 rund negocjacyjnych. Wśród podejmowanych podczas negocjacji tematów znajdują się kwestie obejmujące [European Commission 2015]:

- dostęp do rynku, czyli wprowadzenie ułatwień w eksporcie i imporcie oraz inwestycjach, a także uzyskanie dostępu do zamówień publicznych;
- współpracę w zakresie uregulowań prawnych, obejmującą spójność regulacyjną, bariery techniczne dla handlu i bezpieczeństwo w poszczególnych sektorach gospodarki;
- rozwiązania prawne, w tym w szczególności dotyczące zrównoważonego rozwoju, energii i surowców, ceł, MŚP, ochrony inwestycji i rozstrzygania sporów, konkurencji oraz własności intelektualnej.

Skala podjętych negocjacji jest tak duża, że pojawiły się wątpliwości o korzyści i koszty związane z realizacją porozumienia. Ich zestawienie zaprezentowane zostało w tabeli 2. W związku z nimi podjęta została decyzja o zwiększeniu przejrzystości w stosunku do działań podejmowanych przez Komisję Europejską, obejmująca przede wszystkim umożliwienie dostępu do informacji (komunikaty na temat negocjacji są prezentowane na stronach unijnych) oraz organizację szerokich konsultacji ze wszystkimi zainteresowanymi stronami.

Ponadto w oparciu o analizę przygotowaną przez ekspertów z Centrum Badań Polityki Gospodarczej (CEPR) oszacowany został potencjalny wpływ TTIP na gospodarkę Unii Europejskiej [Francois i in. 2013], gdzie m.in. wskazano, że:

- wzrost PKB UE wyniesie 0,5%, czyli ok. 120 mld euro rocznie;
- wzrost rozporządzalnego dochodu czteroosobowej rodziny w UE powiększy się o 545 euro rocznie;

² Pomysł zacieśnienia współpracy UE i USA pojawiał się już kilkakrotnie, a ostatnio w połowie lat 90. [Pollack, Shaffer (red.) 2001].

Tabela 2. Zestawienie najczęściej wysuwanych korzyści i kosztów realizacji porozumienia TTIP dla Unii Europejskiej

| Zwiększenie zatrudnienia i inwestycji | |
|---------------------------------------|---|
| Korzyści: | wzrost gospodarczy w Europie |
| | wprowadzenie nowych regulacji (norm i przepisów), które w przyszłości będą obowiązywać w gospodarce światowej |
| | propagowanie wspólnych wartości związanych z prawami człowieka, uczciwej konkurencji, ochroną praw człowieka i środowiska naturalnego |
| | zwiększenie konkurencji, które przełoży się na lepszą jakość i większy wybór |
| Koszty: | obniżenie norm obecnie stosowanych w UE |
| | brak niezależności organów regulacyjnych w UE |
| | nieutrzymanie zasady ostrożności (art. 191 TFUE) |
| | zawężenie pojęcia usług publicznych |
| | ograniczenie praw rządów UE w zakresie rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem |

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji Komisji Europejskiej.

- eksport Unii Europejskiej do USA wzrośnie o 28%, co stanowi wzrost o ok. 187 mld euro i ok. 6% wzrostu całego eksportu UE;
- eksport UE do pozostałych krajów wzrośnie o 33 mld euro.

Z drugiej strony zaprezentowane dane nie przekonują przeciwników TTIP, którzy wśród największych zagrożeń wymieniają pogorszenie obecnie funkcjonujących w Unii Europejskiej standardów i norm oraz ograniczenie swobody w kształtowaniu polityki wewnętrznej poszczególnych państw członkowskich poprzez mechanizm ISDS [Dziennik Gazeta Prawna 2015]. Mechanizm ten jest bowiem czasami wykorzystywany przez korporacje międzynarodowe do wysuwania roszczeń wobec państw wprowadzających nowe rozwiązania prawne, w związku z pośrednim wyłączeniem przyszłych choć obecnie nie występujących zysków.

4. Wpływ TTIP na eksport towarów krajów członkowskich Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych

Wpływ Transatlantyckiego Porozumienia w dziedzinie Handlu i Inwestycji na eksport poszczególnych państw UE został przygotowany w oparciu o analizę przygotowaną przez CEPR dla Komisji Europejskiej. Analiza obejmowała całą gospodarkę Unii Europejskiej, bez podziału na kraje członkowskie. Ponieważ jednak zaangażowanie poszczególnych państw unijnych w handel ze Stanami Zjednoczonymi nie jest takie samo, to i efekty wejścia w życie porozumienia będą w nich różne. Poniżej zaprezentowana została krótka analiza wpływu porozumienia TTIP na 28 państw UE na zmianę ich eksportu, w oparciu o dane handlowe z roku 2014³.

³ Zakres badania został zawężony w związku z ograniczoną wielością publikacji.

W modelu przygotowanym w sprawozdaniu dotyczącym redukcji barier w handlu między UE i USA wymianę handlową podzielono na sektory wg Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Rodzajów Działalności – ISIC (tabela 3). Klasyfikacja ta, z poziomu ONZ, jest zharmonizowana ze Statystyczną Klasyfikacją Rodzajów Działalności Gospodarczych w Unii Europejskiej – NACE [OECD 2010], tej zaś odpowiada Klasyfikacja Produktów wg Działalności – CPA [Polska Klasyfikacja Działalności 2007]. W oparciu o powiązaną strukturę dane statystyczne zaczerpnięte z Eurostatu zostały przypisane do poszczególnych sektorów, co umożliwiło przygotowanie analizy przybliżonego wpływu TTIP na eksport poszczególnych krajów członkowskich.

Tabela 3. Sektory z modelu ze sprawozdania dotyczącego redukcji barier w handlu między UE i USA oraz odpowiadające im sektory ISIC

| Nr | Nazwa sektora z modelu | Sektor ISIC |
|----|---|------------------------|
| 1 | Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo | ISIC 01-05 |
| 2 | Górnictwo | ISIC 10-14 |
| 3 | Artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe | ISIC 15-16 |
| 4 | Chemikalia | ISIC 24-25 |
| 5 | Maszyny elektryczne | ISIC 30-32 |
| 6 | Pojazdy samochodowe | ISIC 34 |
| 7 | Pozostały sprzęt transportowy | ISIC 35 |
| 8 | Pozostałe maszyny | ISIC 29,31,33 |
| 9 | Produkcja metali i wyrobów metalowych | ISIC 27-28 |
| 10 | Produkcja drewna i wyrobów z drewna | ISIC 20-22 |
| 11 | Przetwórstwo pozostałe | ISIC 17-19,23,26,36,37 |

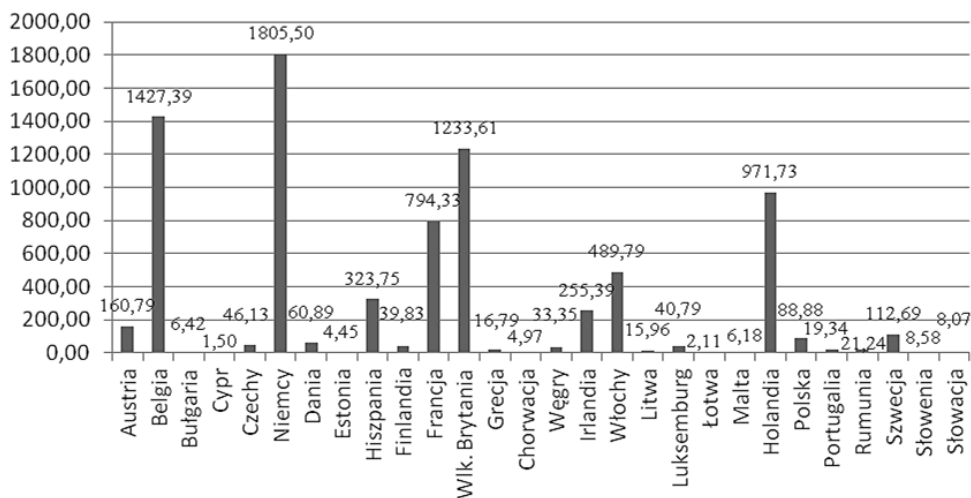
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania dotyczącego redukcji barier w handlu między UE i USA [Francois i in. 2013].

W analizie CEPR oszacowany został indeks wpływu realizacji porozumienia wg sektorów na eksport UE do USA. Autorzy zbudowali go w oparciu o taryfowe i pozataryfowe bariery w handlu, udział dodany wartości eksportu oraz elastyczność cenową w różnych sektorach. Ich szacunki przedstawione zostały w tabeli 4. Indeks przyjął największe wartości dla pojazdów samochodowych i chemikaliów.

Tabela 4. Indeks wpływu realizacji porozumienia TTIP w poszczególnych sektorach z tabeli 3. wg analizy CEPR w %

| Nr sektora | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|-----------------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|
| Wartość indeksu | 0,37 | 0,00 | 5,67 | 8,39 | 0,89 | 15,99 | 3,04 | 1,26 | 2,36 | 1,20 | 1,03 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania dotyczącego redukcji barier w handlu między UE i USA [Francois i in. 2013].



Rys. 2. Wzrost wartości eksportu do Stanów Zjednoczonych w wyniku realizacji porozumienia TTIP
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Eurostat] oraz tabeli 3.

W oparciu o dane dotyczące wymiany handlowej poszczególnych państw członkowskich w 2014 r. w podziale na sektory ISIC/NACE/CPA oraz dane z tabeli 4 na rys. 2. przedstawione zostały szacunkowe efekty realizacji porozumienia TTIP w eksporcie towarów do Stanów Zjednoczonych⁴. Wśród krajów, które w największym stopniu zwiększą swój eksport, są odpowiednio Niemcy, Belgia, Wlk. Brytania, Holandia, Francja i Włochy. Na tym tle zmiany w eksporcie pozostałych krajów unijnych, zwłaszcza tzw. nowych państw członkowskich, są bardzo małe.

Udział największych sześciu eksporterów w zwiększonym eksporcie do USA to prawie 85% (tab. 5). Jednak wśród nich w szczególności wyróżniają się Niemcy

Tabela 5. Udział w eksporcie UE do USA w 2014 r. i szacowanym wzroście eksportu w poszczególnych krajach Unii Europejskiej (w %)

| Państwo UE | Udział w eksporcie UE do USA w 2014 r. | Udział we wzroście eksportu UE do USA |
|------------|--|---------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Austria | 1,44 | 2,01 |
| Belgia | 12,14 | 17,84 |
| Bułgaria | 0,14 | 0,08 |
| Cypr | 0,03 | 0,02 |
| Czechy | 0,97 | 0,58 |

⁴ Zaprezentowana analiza obarczona jest pewnymi uproszczeniami, wśród których należy podkreślić specyficzne wydzielenie sektorów w modelu. Poszczególne sektory są dość szerokie, jednak nie ma bardziej szczegółowych badań opisujących wpływ TTIP na wymianę handlową.

| 1 | 2 | 3 |
|---------------|-------|-------|
| Niemcy | 18,15 | 22,57 |
| Dania | 0,88 | 0,76 |
| Estonia | 0,07 | 0,06 |
| Hiszpania | 4,25 | 4,05 |
| Finlandia | 0,72 | 0,50 |
| Francja | 12,45 | 9,93 |
| Wlk. Brytania | 19,52 | 15,42 |
| Grecja | 0,26 | 0,21 |
| Chorwacja | 0,08 | 0,06 |
| Węgry | 0,71 | 0,42 |
| Irlandia | 2,95 | 3,19 |
| Włochy | 6,17 | 6,12 |
| Litwa | 0,15 | 0,20 |
| Luksemburg | 0,67 | 0,51 |
| Łotwa | 0,04 | 0,03 |
| Malta | 0,20 | 0,08 |
| Holandia | 13,89 | 12,15 |
| Polska | 1,39 | 1,11 |
| Portugalia | 0,46 | 0,24 |
| Rumunia | 0,35 | 0,27 |
| Szwecja | 1,57 | 1,41 |
| Słowenia | 0,16 | 0,11 |
| Słowacja | 0,18 | 0,10 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Eurostat] oraz tabeli 3.

i Belgia, których udział we wzroście eksportu będzie większy niż udział w eksporcie UE do USA w 2014 r. W takiej samej sytuacji będzie jeszcze Austria i Irlandia. Ten dodatkowy udział we wzroście eksportu wiąże się z dużym udziałem sektora chemicznego i pojazdów samochodowych w transakcjach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi. W pozostałych przypadkach szacowany udział we wzroście eksportu będzie niższy od udziału w handlu. Nowe kraje członkowskie UE łącznie zwiększą swój eksport jedynie o 3,01%, z czego Polska o 1,1%.

5. Zakończenie

Zmniejszający się udział w handlu światowym UE i USA stał się poważnym problemem, a jednym z możliwych rozwiązań jest zacieśnienie współpracy gospodarczej. Transatlantyckie Porozumienie Handlowo-Inwestycyjne z pewnością wpłynie na globalne strumienie handlowe. Utworzenie największego porozumienia handlowego nie tylko wpłynie na wielkość wymiany handlowej między UE a USA, ale także umożliwi zwiększenie wpływu na globalny porządek gospodarczy. Może też stać się

elementem uniezależniającym gospodarkę europejską i amerykańską od niestabilnych rynków wschodzących [Czarny i in. 2014].

Nie ulega wątpliwości, że umowa handlowa między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi wpłynie na zwiększenie eksportu UE, jednak udział poszczególnych państw członkowskich będzie znacząco się różnił. Najbardziej zyskają te kraje, które przed podpisaniem umowy były największymi partnerami handlowymi USA, w pozostałych wzrost będzie bardzo ograniczony. Ta nierównowaga może prowadzić do problemów z ratyfikacją TTiP, która regulując kwestie będące w domenie państw członkowskich, podlega procedurze podwójnej ratyfikacji, najpierw przez kraje tworzące UE, a następnie przez Parlament Europejski. Tym samym realizacja TTiP uzależniona jest od zakończenia trudnych negocjacji, których efekt musi być satysfakcjonujący dla wszystkich państw UE.

Literatura

- Council of the European Union, 2013, *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America*, 11103/13, Brussels.
- Czarny E., Menkes J., Śledziwska K., 2014, *Umowa o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską jako narzędzie międzynarodowej współpracy gospodarczej*, Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej, nr 33, Gdańsk.
- Departament, 2016, Departament Stanu USA, <http://www.state.gov/e/eb/tpp/bta/fta/fta/> (14.03.2016).
- Dziennik Gazeta Prawna, 2015, *Prof. Leokadia Oreziak o TTIP: Umowa pomiędzy UE i USA będzie korzystna tylko dla wielkich korporacji*, 4.02.2015, <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/8512-65.prof-leokadia-oreziak-umowa-ttip-korzysci-dla-korporacji-isds.html> (22.03.2016).
- European Commission, 2015, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Towards an EU-US trade Deal. Inside TTIP. An overview and chapter-by-chapter guide in plain English.*, Directorate-General for Trade of the European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> (12.03.2016).
- Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P., 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report*, Centre for Economic Policy Research, Londyn.
- Komisja Wspólnot Europejskich, 2006, *Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku*.
- Komisja Europejska, 2010a, *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, <http://ec.europa.eu/trade> (17.03.2016).
- Komisja Europejska, 2010b, *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, Komisja Europejska 9.11.2010.
- Komisja Europejska, 2015, *Handel z korzyścią dla wszystkich. W kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej*.
- Michalski M., 2014, *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla wolnego handlu?*, Difin, Warszawa.
- Mucha-Leszko B., 2014, *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?*, Globalizacja. Liberalizacja. Etyka, Współczesne Problemy Ekonomiczne nr 8, Zeszyty Naukowe nr 800, Szczecin.

- OECD, 2010, *Pomiar działalności naukowo-badawczej. Proponowane procedury standardowe dla badań statystycznych w zakresie działalności badawczo-rozwojowej. Podręcznik Frascati 2002*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
- Pollack M.A., Shaffer G.C. (red.), 2001, *Transatlantic Governance in the Global Economy*, Rowman & Littlefield Publishers, Oxford.
- Polska Klasyfikacja Działalności, 2007, Załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24.12.2007 r., Dz.U. 251, poz.1885.
- Wojtas M., 2015, *Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku – główne trendy*, Gospodarka regionalna i międzynarodowa, t. 1, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 41, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Woolcock S., 2007, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper nr 3.
- WTO, 2016, WTO Statistics Database, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E> (22.02.2016).
- Żołądkiewicz K., 2015, *Partnerstwo Transpacyficzne (TPP) jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji-Pacyfiku*, Studia i Prace WNEiZ, nr 41, t. 1, Szczecin.
- Żukrowska K., Janus J., Pokrywka Ł., 2013, *Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, brief programowy Instytutu Kościuszki, wrzesień.