

Mikołaj Sokołowski
<http://orcid.org/0000-0003-4988-0224>
Akademia Ignatianum w Krakowie
mikotinho@vp.pl
DOI: 10.35765/pk.2022.3702.08

Polityka konkurencji Unii Europejskiej w kontekście współpracy gospodarczej ze Stanami Zjednoczonymi

STRESZCZENIE

Polityka konkurencji Unii Europejskiej stanowi jeden z najważniejszych elementów funkcjonowania całej Wspólnoty Europejskiej (WE), ponieważ jej zagadnienia oscylują wokół wspólnego rynku. Aspekt gospodarczy jest zasadniczy, żeby zrozumieć działania podejmowane wokół założenia Wspólnot Europejskich (Europejska Wspólnota Gospodarcza z 1957 r.). Początkowo WE miała charakter w dominującej części gospodarczy, dopiero po wejściu w życie traktatu z Maastricht w 1993 r. Unia Europejska przeorientowała się na wspólnotę polityczną. W niniejszej pracy zostanie zestawiony wpływ siły gospodarczej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych na światowe związki gospodarcze, ze szczególnym wyjaśnieniem specyfiki prowadzenia polityki handlowej przez UE i USA, a także sposobu, w jaki oddziałuje ona na wzajemne relacje handlowe. Następnie omówiona będzie polityka konkurencji Unii Europejskiej oraz jej specyficzne cechy, które odgrywają decydującą rolę w powstawaniu konfliktów gospodarczych pomiędzy partnerami z obydwu stron Atlantyku. Istotną funkcję w tej tematyce pełni również zagadnienie mechanizmu ISDS (Investor-State Dispute Settlement) oraz różnice w pojmowaniu praw pracowniczych w Stanach Zjednoczonych i w Unii Europejskiej.

SŁOWA KLUCZE: Unia Europejska, USA, polityka konkurencji, handel międzynarodowy, ISDS

ABSTRACT

The Competition Policy of the European Union in the Context of Economic Cooperation with the United States

The European Union's competition policy is one of the most important elements in the functioning of the entire European Community (EC), as its issues oscillate around the shared market. The economic aspect is key to

understanding the actions taken around the founding of the European Communities (European Economic Community of 1957). Initially, the EC was predominantly economic in nature, and only after the Maastricht Treaty came into force in 1993 did the European Union reorient itself into a political community. This paper juxtaposes the impact of the European Union's and the United States' economic powers on global economic relations, with a particular explanation of the specifics of how the EU and the US conduct their trade policies, and how this implies mutual trade relations. Then, the European Union's competition policy and its specific features are discussed, which have a decisive impact on the emergence of economic conflicts between the partners from both sides of the Atlantic. An important role is also played here by the issue of ISDS (investor-state dispute settlement) mechanism and differences in the understanding of labor rights in the United States and the European Union.

KEYWORDS: European Union, USA, competition policy, international trade, ISDS

Wpływ siły gospodarczej Unii Europejskiej i USA – porównanie

Porównując produktywność i wzrost gospodarczy, od ponad 20 lat widać przewagę amerykańskiej gospodarki nad gospodarką unijną. Ten fakt wyjaśnia nam, dlaczego przywódcy unijni zainicjowali serię programów mających na celu zwiększenie siły ekonomicznej UE, np. strategię rozwoju gospodarczego Europa 2020 oraz szereg jej instrumentów pochodnych przedstawionych w 2010 r. Niestety, nie udało się w pełni zamienić przestrzeni europejskiej w bardziej efektywną i szybko rosnącą „gospodarkę opartą na wiedzy”. Zgodnie z wytycznymi strategii lizbońskiej przyjętej w 2000 r. Unia Europejska miała być najbardziej konkurencyjnym obszarem gospodarczym na świecie do 2010 r. Historia pokazała, że dążenia przywódców UE pozostały wyłącznie ideą znajdującą odzwierciedlenie w dokumentach. Partnerstwo transatlantyckie może się stać szybkim bodźcem pobudzającym wzrost gospodarczy zarówno w USA, jak i UE (*The Lisbon Strategy 2000–2010 analysis*). Korzyści wynikające z relacji handlowych pomiędzy partnerami po obydwu stronach Atlantyku są bezdyskusyjne, a pogłębiona współpraca może przynieść wzajemne zyski. Istotnym aspektem spajającym dla UE będzie zwiększenie poziomu stosunków gospodarczych Unii z państwami członkowskimi, co jest niezwykle ważne w kontekście dokonanego brexitu (Bieńkowski, Prokopowski i Dąbrowska, 2015, s. 90).

Wyższość gospodarcza Stanów Zjednoczonych nad Unią Europejską przejawia się w takich aspektach, jak m.in.: stopa wzrostu PKB w długim okresie, stopa inflacji, stopa bezrobocia oraz umiejętność tworzenia nowych miejsc pracy. Przewaga USA wynika z większej elastyczności rynku, bardziej efektywnej przedsiębiorczości, poważniejszych osiągnięć w zakresie rozwoju technologicznego oraz bardziej przystosowanego do wymagań rynkowych kształcenia uniwersyteckiego (*Dangerous Liaisons*, 2016). Wzrost tych zalet notowany od lat 80. zwiększył lukę konkurencyjną pomiędzy USA a UE. Czynniki te sugerują, że Stany Zjednoczone mają lepszą pozycję negocjacyjną, ponieważ posiadają silniejszą i bardziej konkurencyjną gospodarkę, zwłaszcza w kilku narodowych sektorach, takich jak towary zaawansowane technologicznie oraz regulacje w odniesieniu do środowiska biznesowego, przede wszystkim międzynarodowych korporacji, co zwiększa znacznie siłę tych przedsiębiorstw w ekspansji gospodarczej na rynki europejskie (Bieńkowski, Prokopowska i Dąbrowski, 2015, s. 108–109).

Różnice w sile ekonomicznej mogą mieć wpływ na zyski wynikające ze współpracy, jednakże różne teorie i ostatnie badania pokazują, iż słabszy partner nie musi wcale zyskać mniej podczas negocjacji i wdrażania umów handlowych. Z drugiej jednak strony, ponieważ analiza dowiodła przewagi ekonomicznej Stanów Zjednoczonych, może to prowadzić do wniosku, że Amerykanie lepiej poradziłiby sobie w warunkach globalnej konkurencji niż UE. Gospodarki Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej należą do czołowych elementów światowych obrotów handlowych, inwestycyjnych oraz ustanawiania standardów prawnych. Na obecnym międzynarodowym rynku w realiach wciąż pogłębiających się procesów globalizacyjnych nawet najsilniejsze gospodarki powinny wykorzystać nadarzające się możliwości do zachowania wzrostu gospodarczego, jak również zwiększenia swojej pozycji konkurencyjnej (Krajewski i Hoffman, 2017, s. 7–8).

USA i UE muszą konkurować pod względem pozycji handlowej czy inwestycyjnej z coraz mocniejszymi krajami, takimi jak: Chiny, Brazylia, Korea Południowa, Indie, Rosja, Singapur czy RPA (*House of Lords*). Państwa te wykorzystują różne mechanizmy integracji gospodarczej, aby wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną i przyspieszyć wzrost gospodarczy. Dobrym przykładem jest tutaj Partnerstwo Transpacyficzne. Jest to umowa handlowa pomiędzy dwunastoma krajami regionu Pacyfiku, podpisana w 2014 r. w Auckland (Nowa Zelandia) po siedmiu latach negocjacji. Do utrzymania pozycji światowego lidera przez USA i UE potrzebny jest podobny krok. Są to gospodarki, których skuteczna współpraca zwiększy własny potencjał i pozytywnie wpłynie na protekcję światowego przywództwa (Sokołowski, 2018, s. 8–10). Pomimo istnienia pewnych różnic

w rozwoju gospodarczym, społecznym i edukacyjnym Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej partnerzy są zgodni, że powinni czerpać korzyści z eliminowania ograniczeń pozataryfowych w handlu i inwestycjach oraz rozpocząć zakrojoną na szeroką skalę współpracę w dziedzinie badań i innowacji. Istnieją badania wskazujące, że opóźnienie w negocjacjach umów handlowych może mieć gorszy wpływ na Unię niż na Stany. Biorąc pod uwagę negatywne tendencje konkurencyjności UE w ciągu ostatnich 20 lat oraz brexit, Europa będzie tracić swoją przewagę konkurencyjną. Wyniki Unii Europejskiej wyraźnie wskazują, że pogłębienie partnerstwa może spowolnić, a nawet odwrócić te negatywne tendencje gospodarcze i konkurencyjne (Bieńkowski, Prokopowska i Dąbrowski, 2015, s. 108).

Relacje handlowe USA i UE na tle ich polityki handlowej

Reguły określające ramy wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej zawarte w traktatach rzymskich nie uległy do dzisiaj istotnej zmianie. Traktatowa polityka handlowa kreowana jest na mocy umów i porozumień zawieranych przez UE z organizacjami międzynarodowymi oraz państwami trzecimi. Tytuł V art. 218 TFUE (dawny art. 300 TWE) stanowi, że umowy pomiędzy Unią a państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi są negocjowane i zawierane zgodnie z określoną procedurą (Title V Article 218 TFEU). Rokowania prowadzi Komisja Europejska na podstawie mandatu Rady Unii Europejskiej w konsultacji ze specjalnym Komitetem ds. Polityki Handlowej (dawny Komitet art. 133) (Czermińska, 2014, s. 21). Do wejścia w życie umowy handlowej w przypadku nałożenia na UE zobowiązań finansowych potrzebna jest zgoda Parlamentu Europejskiego (Fox, s. 352–354).

Wspólnej polityce handlowej towarzyszy wykorzystywanie szeregu instrumentów taryfowych i pozataryfowych. Podstawowym elementem, dzięki któremu Unia Europejska chroni swój rynek wewnętrzny, są cła oraz wspólna zewnętrzna taryfa celna wprowadzona po raz pierwszy 1 lipca 1968 r. UE stosuje również środki chroniące przed nieuczciwym i nadmiernym importem z państw trzecich, jak dumping i subsydia, które także podlegają zasadom wspólnej polityki handlowej. Istnieją też instrumenty liberalizacyjne, które stwarzają preferencje w warunkach dostępu do wspólnego rynku. Są to autonomiczne środki taryfowe w postaci zawieszenia cel oraz kontyngentów taryfowych. Co więcej, Unia Europejska w przypadku niektórych towarów prowadzi politykę stosowania środków nadzoru statystycznego, czyli nadzór następczy oraz uprzedni, a także ograniczenia ilościowe w postaci kontyngentów ilościowych lub zakazu eksportu bądź importu (Czermińska, 2014, s. 22–23).

Prowadzenie amerykańskiej polityki handlowej leży w gestii Kongresu i prezydenta USA. Jego władza w zakresie wyznaczania kierunków negocjacji oraz zawierania porozumień handlowych wywodzi się z przekazanych mu przez Kongres uprawnień. Szczegółowe ustalanie zakresu działań wchodzących w politykę handlową USA to zadanie Biura Przedstawiciela ds. Handlu USA, które swoimi kompetencjami obejmuje rozwój, koordynację i realizację działań w jej obrębie. Na czele Biura stoi Przedstawiciel ds. Handlu (USTR), który zasiada w rządowym gabinecie oraz jest głównym doradcą prezydenta USA, negocjatorem i rzecznikiem dbającym o respektowanie praw handlowych. Do zadań Biura należy m.in. obserwowanie bilateralnych, regionalnych lub wielostronnych porozumień handlowych, negocjacje porozumień handlowych USA, ogólny przegląd narzędzi polityki handlowej (system GSP czy nieuczciwe praktyki handlowe), a także kwestie związane z protekcją praw własności intelektualnej oraz kontakty z WTO. Biuro prowadzi szeroką współpracę z wyspecjalizowanymi agencjami rządowymi, takimi jak Grupa Przeglądowa Polityki Handlowej oraz Komitet Personalny Polityki Handlowej. W 1974 r. Kongres USA utworzył system prywatnych komitetów doradczych, aby sektor prywatny również był reprezentowany w organach kształtujących politykę handlową Stanów Zjednoczonych. Natomiast Komisja ds. Handlu Międzynarodowego jest zobowiązana do opracowywania taryfy celnej USA. Stany, podobnie jak Unia, używają innych niż cła instrumentów taryfowych i pozataryfowych, które modelują wielkość eksportu oraz importu (*Financial Services Group*).

Klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU) charakteryzuje relacje handlowe pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Oznacza to, że partnerzy nie przyznają sobie oraz nie stosują wobec własnych towarów preferencyjnych stawek celnych. UE stosuje konwencyjne stawki celne wobec towarów z USA. Stawki w taryfie celnej obu partnerów nie są wysokie, przez co nie stanowią znacznej bariery w handlu. Amerykanie mają niższą średnią arytmetyczną wszystkich stawek celnych KNU niż Unia – średnia ta wynosiła w 2012 r. 3,4%. Natomiast średnia arytmetyczna wszystkich stawek KNU w Europie była na poziomie 5,5% (Czerwińska, 2014, s. 22–24).

Niski poziom stawek celnych znacząco wpływa na stosowanie barier pozataryfowych w relacjach handlowych pomiędzy partnerami. Jest to poważne utrudnienie dla producentów, ponieważ generują one 60–80% dodatkowych kosztów przeznaczonych na adaptację produktów do wymagań rynkowych państwa przyjmującego. Bardzo często krajowe certyfikaty bezpieczeństwa nie są uznawane przez kraj partnerski, co zmusza producenta do przeprowadzania dodatkowych badań nad danym produktem, a w najgorszym przypadku do produkcji jednego towaru w dwóch

wersjach: przeznaczonych na rynek amerykański oraz europejski. Problemy tego rodzaju występują m.in. w branży motoryzacyjnej, farmaceutycznej, telekomunikacyjnej, chemicznej. Podstawowe znaczenie ma dopuszczalność ilości GMO w żywności oraz ochrona danych osobowych w ramach transgranicznej wymiany danych (Czermińska, 2014, s. 25).

Polityka konkurencji UE

Polityka handlowa UE należy do tych obszarów, które stanowią wyłączną kompetencję Unii Europejskiej na podstawie traktatów. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej wymienia politykę celną oraz wspólną politykę handlową jako dziedziny, w których rozszerzone kompetencje mają Komisja Europejska, Parlament Europejski oraz Rada Unii Europejskiej. Ustalenia na forum WTO oraz światowe trendy gospodarcze wpłynęły na poszerzenie zakresu wspólnej polityki handlowej. Istotnym faktem jest system powszechnych preferencji, który stosuje Unia w swojej polityce handlowej w stosunku do państw trzecich. Rozszerzono formułę przechodzenia od zasady jednostronności do preferencji wzajemnych. Zabieg ten ma służyć zwiększaniu konkurencji kolejnych krajów oraz włączeniu ich do globalnego rynku. Była to odpowiedź na wzrost udziału państw wschodzących oraz rozwijających się w światowych inwestycjach i wymianie, jak również partycypujących w zawieraniu regionalnych i bilateralnych umów handlowych (Zielińska-Głębocka, 2016, s. 91). Unia Europejska realizuje system powszechnych preferencji w trzech różnych formach:

- GSP standardowe, ogólne, które polegają na obniżeniu ok. 66% wszystkich pozycji taryfowych Unii (korzysta z nich 30 krajów);
- GSP+, zakładające pełną eliminację ceł dla krajów, które ratyfikowały i wprowadziły w życie porozumienia międzynarodowe odnośnie do praw człowieka, praw pracowniczych, zasad dobrego rządzenia i ochrony środowiska; zerowe stawki dotyczą 66% pozycji taryfowych UE (korzysta z nich 13 krajów);
- program „Wszystko oprócz broni”, przyznający preferencje najsłabiej rozwiniętym krajom otrzymującym bezcłowy dostęp do wszystkich produktów poza bronią i amunicją (korzysta z niego 49 najbiedniejszych krajów świata) (Zielińska-Głębocka, 2016, s. 98–99).

Unia Europejska reprezentuje otwarte podejście do bilateralnych i regionalnych porozumień. Polityka ta jako główny cel zakłada przywrócenie WTO centralnej roli w tworzeniu globalnego systemu handlu. Obecnie Unia jest związana ok. 50 umowami handlowymi, kolejne są przygotowywane lub negocjowane. Do najbardziej zaawansowanych pod

względem gospodarczym należy Porozumienie handlowo-gospodarcze z Kanadą (CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement), a także Układ o wolnym handlu podpisany z Koreą Południową (Latozek i Kłós, s. 364–367). Wspólna polityka handlowa opiera się na założeniu, że należy budować efektywność poprzez uwzględnienie nowych uwarunkowań gospodarki światowej. Bardzo ważnym aspektem przyswiewającym UE jest promocja europejskich wartości, takich jak: prawa człowieka, ochrona konsumenta, ochrona pracownika, zrównoważony rozwój czy ochrona środowiska. Do realizacji tak ambitnych postanowień niezbędne jest wykraczanie poza ramy standardów mających swoje źródła w wielostronnych i regionalnych umowach handlowych oraz tworzenie nowych zasad, których propozycję zawiera katalog WTO-X, będący odpowiedzią na dynamicznie zmieniające się trendy w światowym handlu (Zielińska-Głąbocka, 2016, s. 100–101).

Rola Komisji Europejskiej oraz Parlamentu Europejskiego w kształtowaniu polityki konkurencji UE

Nie ulega wątpliwości, że polityka konkurencji prowadzi do wywierania presji na przedsiębiorców, którzy są zmuszeni do oferowania jak najlepszych produktów po najbardziej konkurencyjnych cenach na rynku. Działalność gospodarcza powinna być oparta na regułach konkurencji dostosowanych do konsumentów, aby korzyści przez nich odnoszone były jak największe. Przedsiębiorstwa krajowe oraz międzynarodowe często sięgają po narzędzia ograniczające konkurencję w celu osiągnięcia większych korzyści. W takim wypadku Komisja Europejska musi podjąć działania, aby utrzymać rynki produktowe oraz zapobiegać postępowaniu naruszającemu wolną konkurencję lub korygować politykę konkurencji (Moisejevas, s. 634–636). Komisja obejmuje swym nadzorem:

- umowy zawierane przez przedsiębiorstwa w celu ograniczenia konkurencji (tzw. porozumienia antykonkurencyjne);
- przypadki nadużycia pozycji dominującej (większa firma próbująca wyeliminować mniejszą z wolnego rynku);
- fuzje oraz inne umowy pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzące do połączenia i wzmocnienia pozycji danej firmy (działania legalne pod warunkiem sprzyjania powiększaniu rynku oraz zwiększeniu korzyści dla konsumentów);
- starania na rzecz otwierania rynków na konkurencję (wiele monopolii państwowych, które wchodzi na wolny rynek, może posiadać niebezpieczną dla polityki konkurencji przewagę);

- pomoc finansowa dla przedsiębiorstw realizowana przez państwo (jest dozwolona, jeśli nie zakłóca konkurencji oraz nie wyrządza szkód gospodarce);
- współpraca z krajowymi organami ochrony konkurencji w państwach członkowskich UE (ponoszą one odpowiedzialność za wdrażanie elementów wspólnej polityki konkurencji w celu zapewnienia jednakowych standardów w całej Unii) (*Rola Komisji Europejskiej*).

Parlament Europejski również odgrywa znaczącą rolę w kształtowaniu oraz ochronie wspólnej polityki konkurencji UE. Jest on najczęściej zaangażowany w tworzenie legislacji poprzez procedurę konsultacji. PE kilkakrotnie apelował, aby również i na tę politykę Unii Europejskiej rozszerzyć zwykłą procedurę ustawodawczą, co by znacznie wzmocniło jego pozycję względem Komisji Europejskiej oraz Rady Unii Europejskiej. Najważniejszą rolą Parlamentu jest kontrola organów wykonawczych. Komisarz odpowiedzialny za politykę konkurencji zobowiązany jest kilka razy w roku do składania sprawozdań przed Komisją Gospodarczą i Monetarną (ECON), w których zawiera omówienie decyzji oraz działań prowadzonych przez KE względem całej polityki konkurencji UE. W celu obrony interesu konsumentów członkowie PE wypracowali ustalenia polegające na tym, iż decyzje krajowych organów ds. konkurencji są postrzegane jako istotny element walki z nieuczciwą konkurencją oraz możliwość dochodzenia własnych racji w procesie odszkodowawczym. Dowodzi to, że na forum Parlamentu Europejskiego podnoszona jest kwestia polityki konkurencji UE (Rola Parlamentu Europejskiego).

Ewolucja i modernizacja polityki konkurencji UE

Godziwe warunki funkcjonowania konkurencji wobec wspólnego rynku Unii Europejskiej są priorytetem całej wspólnoty (od początków powołania WE). Procesy rozwoju integracji, szeroko pojęte procesy globalizacyjne czy światowy kryzys finansowy ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu strefy euro doprowadziły do podjęcia znaczących zmian w funkcjonowaniu całej polityki konkurencji UE (Salahaddin i Taúpinar, s. 109–111).

Od końca lat 90. trwa najpoważniejszy i najbardziej intensywny proces zmian w unijnej polityce konkurencji. Występują w nim dwa główne trendy: decentralizacja prawa konkurencji (w następstwie czego dochodzi do wzmocnienia pozycji krajowych organów ds. konkurencji), a także wzrastające znaczenie czynników ekonomicznych w badaniach konkurencji (Odrobina, 2012, s. 44).

Należy podkreślić, iż procesy rozszerzenia Wspólnot Europejskich/ Unii Europejskiej zawsze wywierały poważny wpływ na funkcjonowanie wspólnotowej polityki konkurencji. Niezwykle poważną zmianę w funkcjonowaniu wspólnego rynku wymusiło największe rozszerzenie Unii z 2004 r., kiedy to przystąpiło do niej dziesięciu nowych członków. Różnice w poziomie gospodarczym były tak duże, iż stało się jasne, że do prawidłowego działania i realizowania czterech swobód (przepływ towarów, kapitału i płatności, usług oraz siły roboczej) będą potrzebne istotne zmiany oraz odpowiednie reformy. Jako przykład można podać fakt, że w tym momencie doszło do decentralizacji polityki konkurencji UE, czego skutkiem było nadanie krajowym organom ds. konkurencji możliwości orzekania na gruncie prawa europejskiego w kwestiach związanych z konkurencją. Taki krok jest niezwykle istotny z punktu widzenia zmian w funkcjonowaniu wspólnego rynku, ponieważ do 2004 r. jedynym organem orzekającym na bazie zapisów traktatowych była Komisja Europejska (Resch, s. 4–6).

Jeżeli nie doszłoby do takich zmian instytucjonalnych wobec tak szerokiego rozszerzenia Unii Europejskiej, wywołałoby to niewątpliwie paraliż administracyjny, który w konsekwencji uniemożliwiłby sprawne funkcjonowanie prawa w zakresie konkurencji. Pozostaje oczywiste, że nadrzędną funkcję wciąż pełni Komisja Europejska, jednakże krajowe organy ds. konkurencji oraz sądy posiadają kompetencje do stosowania prawa europejskiego w sposób bezpośredni. Dodatkową zmianą było wprowadzenie ułatwień w kontaktach krajowych instytucji z Komisją, przede wszystkim jeśli chodzi o uzyskanie informacji, opinii KE czy też pomocy w rozstrzyganiu spraw dotyczących polityki konkurencji (Colomo i Kalintiri, 2020, s. 4–7).

W celu zrozumienia zmian, które się dokonały, należy wyjaśnić, jakie rozwiązania zostały wprowadzone poprzez Rozporządzenie 1/2003. Były to przede wszystkim: możliwość stosowania w pełnym zakresie przez krajowe organy ds. konkurencji artykułów 101 i 102 TFUE, zniesienie instytucji notyfikacji porozumień na rzecz tzw. samooceny oraz wprowadzenie reguł ścisłej współpracy pomiędzy krajowymi organami ds. konkurencji a KE w ramach tzw. Europejskiej Sieci Konkurencji (European Competition Network – ECN) (Odrobina, 2012, s. 45–46).

Europejską Sieć Konkurencji tworzą krajowe organy ochrony konkurencji państw członkowskich Unii Europejskiej. W ramach ECN współdziałają przy realizacji wspólnotowej polityki konkurencji w zakresie ograniczających ją porozumień oraz nadużywania pozycji dominującej. Uelastycznieniu uległa również cała polityka konkurencji UE. W Polsce Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta pełni funkcje ochrony konkurencji za pośrednictwem działań prezesa, pracowników urzędu oraz poszczególnych delegatur (*Competition cooperation and enforcement*).

Nowy system ochrony konkurencji ma charakter zdecentralizowany. Niezwykle istotną zmianą w jego funkcjonowaniu jest fakt, iż to właśnie krajowe organy ochrony konkurencji decydują o wszczęciu postępowania. Komisja Europejska nakreśliła zasady, którymi powinny kierować się organy krajowe, podejmując decyzje o wszczęciu postępowania w ramach niedozwolonych praktyk. Głównym czynnikiem decydującym o wszczęciu postępowania jest kwestia, czy dany organ jest w stanie skutecznie zwalczyć sprzeczną z prawem praktykę, a także czy ma on możliwość zebrania niezbędnych dowodów. Istotne jest, aby postępowanie prowadzić w państwie, które stwarza warunki do uzyskania najwyższej jakości działania instytucji państwowych. Komisja Europejska podejmuje interwencję wyłącznie w sytuacji, kiedy łamanie prawa konkurencji występuje w więcej niż trzech państwach członkowskich (Gorynia i Łaźniewska, red., 2009, s. 244–245).

W funkcjonowaniu ECN występują pewne trudności. Chodzi o brak harmonizacji reguł dotyczących łagodniejszego traktowania przedsiębiorców, którzy zdecydowali się na współpracę z Komisją Europejską i dostarczyli informacji odnośnie do niedozwolonych praktyk, jak również odmienną regulację co do sposobu nakładania kar w poszczególnych państwach członkowskich. Ponadto każdy organ krajowy stosuje przepisy krajowego prawodawstwa, a interpretacja zachowań ograniczających konkurencję pozostaje jednolita. Za to odpowiedzialna jest Komisja Europejska wraz z sądami wspólnotowymi, co znacząco wzmacnia pozycję unijnych instytucji i organów względem krajowych urzędów, ponieważ w najważniejszych sprawach to europejskie orzecznictwo ma największe znaczenie (Odrobina, 2012, s. 246).

Nadużycie pozycji dominującej w kontekście polityki konkurencji UE

Na wielu rynkach doszło do sytuacji, w której regularnie rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej prowadziły do powstania monopoli (najczęściej w branżach energetycznych lub komunikacyjnych). Pojawiły się więc podmioty mające dość silną pozycję, aby dyktować korzystne dla siebie warunki działalności innym podmiotom gospodarczym. Tego typu praktyki uwzględniono we wspólnej polityce handlowej i zakazano nadużycia pozycji dominującej (*Competition assessments and abuse of dominance*).

Kwestia definicji pozycji dominującej pozostaje wciąż otwartym zagadnieniem, ponieważ prawo wspólnotowe jasno jej nie określa. TFUE definiuje jedynie, co jest nadużyciem pozycji dominującej na rynku

unijnym. Stanowi on, że „niezgodne z rynkiem wewnętrznym jest nadużywanie przez jedno lub większą liczbę przedsiębiorstw pozycji dominującej w zakresie, w jakim może wpływać na handel między państwami członkowskimi” (Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej). Na podstawie orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej przyjmuje się, że istnieje pozycja dominująca, jeżeli przedsiębiorstwo (ang. *undertaking*) poprzez wykorzystanie własnej pozycji jest w stanie zagrozić uczciwej konkurencji, ma możliwość zapewnienia sobie niezależności w stosunku do odbiorców i konsumentów (*Abuse of a dominant position*).

Istnieją różne rodzaje porozumień ograniczających konkurencję:

- horyzontalne (kartele),
- wertykalne (pomiędzy podmiotami na różnych szczeblach obrotu),
- uzgodnione pisemnie lub ustnie nieformalne związki podmiotów gospodarczych,
- formalne lub nieformalne związki gospodarcze.

Od zawartych porozumień są wyjątki w dwóch przypadkach: gdy porozumienie przynosi polepszenie jakości produkcji oraz wymierne korzyści konsumentom, a także jeżeli istnieje ustalony wcześniej system dystrybucji. Ważnym elementem są ograniczenia wykluczające pomoc publiczną państwa dla przedsiębiorstwa. Chodzi tu o:

- pomoc pochodzącą z zasobów państwa,
- pomoc selektywną dla produkcji niektórych towarów,
- pomoc grożącą zakłóceniem konkurencji,
- pomoc mogącą wpłynąć na handel pomiędzy państwami członkowskimi UE (Østerud, s. 12–15).

Pomimo istniejących ograniczeń są też sytuacje, kiedy pomoc państwa jest zgodna z prawem Unii Europejskiej oraz polityką konkurencji. Należą do nich: pomoc o charakterze socjalnym, pomoc mająca na celu naprawienie szkód spowodowanych klęskami żywiołowymi bądź innymi wydarzeniami nadzwyczajnymi oraz pomoc przyznawana gospodarkom niektórych regionów Republiki Federalnej Niemiec dotkniętych podziałem Niemiec (chodzi tu o tereny byłej NRD). Oprócz tych rozwiązań istnieją inne możliwości pomocy, które są zgodne z rynkiem wewnętrznym:

- pomoc przeznaczona na sprzyjanie rozwojowi gospodarczemu regionów, gdzie poziom życia jest nienaturalnie niski, lub regionów, gdzie istnieje poważny stan niedostatecznego zatrudnienia;
- pomoc na realizację istotnych projektów stanowiących przedmiot wspólnego europejskiego zainteresowania;
- ułatwianie działań gospodarczo-rozwojowych;
- inwestowanie w dziedzictwo kulturowe państw członkowskich;
- inne, które Rada Unii Europejskiej zatwierdzi decyzją na wniosek Komisji Europejskiej (Vatiero, s. 8–11).

Należy być świadomym, iż polityka konkurencji jest podstawowym narzędziem popierania przez Unię Europejską konkurencyjności na jej wspólnym rynku. Podejmuje ona bezpośrednią interwencję we wspólny rynek wewnętrzny, co czyni ją ściśle związaną z całym procesem kształtowania gałęzi handlowych, branż oraz całej unijnej gospodarki w funkcjonowaniu wewnętrznym oraz globalnym. Działania te są determinowane przez prawo konkurencji, a także zasady jego stosowania powstające w wyniku wydawania kolejnych decyzji przez KE oraz orzeczenia TSUE. Odrębne zasady funkcjonowania wspólnego rynku wykształciły się na zasadzie praktyki: ograniczania konkurencji zwłaszcza poprzez kartele, nadużywania pozycji dominującej, jak również pomocy państwa udzielanej dla przedsiębiorców. Zagadnienia konkurencji nie można rozpatrywać na poziomie narodowym, najistotniejsze jest wyciąganie wniosków na poziomie globalnym, czego dowodzą działania podejmowane bezpośrednio przez Unię Europejską (Margeian, s. 9–12).

Ochrona własności intelektualnej w USA i UE

W kwestii zagadnienia ochrony własności intelektualnej pragnę zwrócić uwagę na fakt, że Unia Europejska oraz Stany Zjednoczone odznaczają się najwyższym na świecie poziomem działań w tym zakresie. Na arenie międzynarodowej ściśle współpracują ze sobą w kwestii ochrony rzeczonych praw od 2005 r. Jednakże sprzeciw w wielu państwach członkowskich UE, jaki został wywołany przez opublikowanie projektu Umowy handlowej dotyczącej zwalczania obrotu towarami podrabianymi (ACTA), a także odrzucenie jej w lipcu 2012 r. przez Parlament Europejski, sprawił również, iż podczas rozmów dotyczących TTIP (ang. Transatlantic Trade and Investment Agreement¹) obie strony prowadziły bardzo szczegółowe spory odnośnie do omawianej kwestii, co w konsekwencji spowodowało wycofanie się z negocjacji strony amerykańskiej na początku prezydentury Donalda Trumpa (Kuźnar, 2016, s. 84–85).

W ciągu kilkunastu rund negocjacji uzgodniono strukturę rozdziału dotyczącego kwestii ochrony własności intelektualnej. Przewiduje się, że rozdział obejmujący prawa IP (ang. Internet Protocol) miałby się składać z czterech sekcji zawierających:

- listę traktatów międzynarodowych odnoszących się do własności intelektualnej, których stronami są UE i USA;

1 Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji.

- ogólne zasady podkreślające znaczenie IP jako narzędzia innowacji, wzrostu i miejsc pracy, a także wysokiego standardu uzgodnionych zasad dotyczących kluczowych tematów;
- wiążące zobowiązania dotyczące ograniczonej liczby istotnych kwestii związanych z własnością intelektualną;
- współpracę w obszarach wspólnego zainteresowania (*Intellectual Property EU Position Paper*).

Postanowiono, że porozumienie ma bazować na dotychczasowych rozmowach w tej kwestii pomiędzy obydwoma partnerami. W przeciwieństwie do kroków zasugerowanych w ACTA, nie ma mowy o ujednoczeniu przepisów, tylko wyeliminowaniu różnic w obu systemach oraz braku egzekwowania sankcji karnych w przypadkach dotyczących IP, a także odpowiedzialności dostawców usług internetowych (Kuźnar, 2016, s. 85).

Najważniejszym spornym obszarem z dziedziny własności intelektualnej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi jest kwestia oznaczeń geograficznych. UE ma w tym obszarze interesy ofensywne. Geograficzne oznaczenia pochodzenia produktu są symbolami z wydźwiękiem podkreślającym związek produktu z danym obszarem (*EU proposal – text outline for GI's*). Wielu producentów spożywczych wyrobów odwołuje się do niepowtarzalności warunków naturalnych czy tradycji wytwarzania w danym regionie, co potwierdza wagę oznaczeń ich produktów. To właśnie dzięki oznakowaniu zarówno producenci, jak i konsumenci są chronieni przed nieuczciwymi działaniami handlowymi, które wprowadzają odbiorców w błąd odnośnie do pochodzenia oraz jakości danych wyrobów (*Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment*).

Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone, będąc członkami WTO, zobowiązali się do zagwarantowania minimalnego poziomu protekcji oznaczeń geograficznych. Jest to wymagane przez Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS). Na forum WTO ujawniają się różnice pomiędzy UE a USA, np. partnerzy reprezentują odmienne stanowiska wobec utworzenia wielostronnego wykazu win i wyrobów spirytusowych, a także zagwarantowania szerszej ochrony produktów innych niż alkohole (*EU proposal on wine and spirit*). Dla firm amerykańskich, które eksportują na rynki państw trzecich produkty o nazwach rodzajowych chronionych w Unii Europejskiej, zgoda na stosowanie unijnych zasad oznaczałaby konieczność wycofania się z tych regionów. Sytuacja ta pokazuje, że w tej kwestii niezwykle ciężko będzie osiągnąć kompromis. UE, uważając ten obszar za jeden z najważniejszych w rozmowach, naciska na USA, aby podjęły działania służące poprawie systemu ochrony oznaczeń geograficznych. Możliwe, że Unia będzie musiała uelastyczyć swoje żądania, ponieważ stanowisko Stanów jest twarde w tej sprawie (*Transatlantic and Trade Investment Partnership*).

Protekcja patentowa charakteryzuje się wysokim poziomem zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej. Różnice w stanowiskach uwidaczniają się odnośnie do wydłużenia czasu trwania patentu, kwestii patentów na oprogramowanie oraz powiązania rozpoznawania patentowego z procedurą rejestracyjną leków. TRIPS zapewnia wydłużenie ochrony patentowej o ponad 20 lat w przypadku przedłużającej się procedury przyznania patentu (*Intellectual Property Right*). Odmienne rozwiązanie w stosunku do UE stosują USA poprzez składanie ofert wydłużenia tego typu ochrony spowodowanej opóźnieniem będącym skutkiem badania zdolności patentowej. Pomiędzy partnerami różnić się też może przyznawany czas dodatkowej ochrony, np. Unia Europejska w umowie z Koreą Południową umożliwia przedłużenie trwania patentu maksymalnie o 5 lat, natomiast porozumienie Stany Zjednoczone – Korea Południowa nie zawiera zapisów o dodatkowej ochronie (Kuźnar, 2016, s. 95).

Sprawa traktowania programów komputerowych przez prawo własności przemysłowej również uwidacznia znaczące różnice pomiędzy stanowiskami obydwu partnerów. Na terenie Unii Europejskiej ochrona programów komputerowych przypomina rozwiązania dotyczące ochrony utworów literackich. Oznacza to, że tylko forma (zasady, idee) jest objęta ochroną, nie zaś treść. Jest ona wyłączona z możliwości patentowania, ponieważ prawo nie uznaje jej za wynalazek. W Stanach Zjednoczonych natomiast obowiązują przepisy mówiące, że jeśli do kreowania wynalazku używa się komputera lub istnieje możliwość wykorzystania go przez komputer, to dotyczy on technologii i może podlegać protekcji patentowej. Komisja Europejska dowodzi natomiast, że na terenie UE patenty amerykańskie nie będą mogły być egzekwowane (Kuźnar, 2016; Sokołowski, 2018, s. 32–34).

Przypadek rozpoznania patentowego z procedurą rejestracyjną leków jest kontrowersyjny dla unijnego przemysłu farmaceutycznego. Jego przedstawiciele argumentują, że zharmonizowanie europejskich oraz amerykańskich przepisów prawa farmaceutycznego przyczyniłoby się do opóźnienia wejścia na rynek leków generycznych. Związane jest to z bardziej skomplikowaną procedurą amerykańską dopuszczającą tego typu wyroby do obrotu. W obliczu groźby opóźnień na obszarze UE pojawiły się obawy związane ze wzrostem cen leków (*EU's proposal for an annex on medical devices in TTIP*).

Ważnym aspektem rozmów jest kwestia tajemnicy handlowej, której włączenia do współpracy żądały grupy przedstawicieli przedsiębiorców po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego. W tej kwestii ważne jest wypracowanie wspólnych zasad postępowania odnośnie do krajów trzecich, które stosują praktyki kradzieży tajemnicy handlowej (przede

wszystkim Chin). Zwiększenie zapotrzebowania na technologię, wzrost jej znaczenia oraz potrzeba przechowywania danych osobowych powodują wzrost liczby przypadków kradzieży tajemnic handlowych. Jest to istotne z punktu widzenia zarówno amerykańskich, jak i europejskich firm, które często dzielą się wrażliwymi informacjami oraz kluczową wiedzą z zagranicznymi podmiotami (Kuźnar, 2016, s. 97).

Prywatny system arbitrażu

Mechanizm ISDS (Investor – State Dispute Settlement) z prawnego punktu widzenia ma szansę wykreować nowy standard międzynarodowego prawa inwestycyjnego. Większość umów BIT (Bilateral Investment Treaty) gwarantuje inwestorom zagranicznym prawo do równego i sprawiedliwego traktowania (Fair and Equitable Treatment, FET) (*Investor Dispute Settlement Navigator*). Największym problemem jest ogólny sposób sformułowania FET, ponieważ stworzył on możliwości dla trybunałów arbitrażowych do rozszerzającej interpretacji standardu, przy równoczesnej kompensacji ograniczenia ochrony przed wyłączeniem inwestycji zagranicznej. Ten fakt wywołuje lęk przeciwników ISDS. FET wzbudza największe obawy w międzynarodowym prawie inwestycyjnym, mimo że uznaje się go za najważniejszy standard umów międzynarodowych dotyczących inwestycji. Mechanizm ten nie zawiera zgody na stwierdzenie, czy równe i sprawiedliwe traktowanie ma charakter relatywny, czy obiektywny (Menkes, 2017, s. 86–87).

Wyrokiem, jaki może zapaść w postępowaniu na zasadach ISDS, może być obowiązek wypłacenia znacznego odszkodowania przez państwo goszczące inwestorów, lecz krytycy ISDS sugerują, że może to wywołać pośredni skutek, tzw. *regulatory chill*². Niezależnie od faktu występowania tego zjawiska nie ma badań ekonomicznych potwierdzających istnienie związku pomiędzy orzeczeniami arbitrażowymi a aktywnością regulacyjną państw, w których lokowane są inwestycje.

Porównując stopień współczesnych modeli biznesowych, ciężko jest stwierdzić, w jakim stopniu możliwe jest wyłączenie poszczególnych sektorów z zakresu ochrony traktatowej. Warto zauważyć, że pomimo istotnego rozszerzania FET państwa nadal posiadają wszelkie środki pozwalające ograniczyć dostęp do zakresu przedmiotowego arbitrażu inwestycyjnego.

2 Niepożądane powstrzymanie się przez ustawodawcę lub organy administracyjne od realizacji funkcji prawodawczych, regulacyjnych, w obawie przed ewentualną odpowiedzialnością odszkodowawczą państwa z tytułu naruszenia uzasadnionych oczekiwań inwestora co do zwrotu inwestycji.

Ważnym elementem jest również wyznaczenie różnicy pomiędzy klauzulą najwyższego uprzywilejowania a swobodą regulacji prawnych państwa goszczącego. Wskazanie i zachowanie balansu pomiędzy ochroną dóbr publicznych a interesami gospodarczymi nie jest nowym aspektem w międzynarodowym prawie gospodarczym (Menkes, 2017, s. 87–88).

Musimy również być świadomi faktu, że Komisja Europejska wnioskuje o uwzględnienie dwóch ograniczeń dostępności arbitrażu dla inwestorów. Po pierwsze, zasada traktowania narodowego ma obejmować okres po dopuszczeniu inwestycji zagranicznej, natomiast decyzja o możliwości lokowania inwestycji w danych sektorach ma być podjęta przez państwo goszczące. Następnie KE zajęła stanowisko przeciwne „importowi standardów” z innych traktatów na mocy KNU. W przeciwieństwie do większości omawianych zmian, będących rozwiązaniami innowacyjnymi, zwiększenie spójności orzeczniczej trybunałów arbitrażowych stanowi podstawową kwestię odnoszącą się do reformy arbitrażu inwestycyjnego. Podobnie, jeśli Komisja Europejska nie zaskakuje oświadczeniami w tym zakresie, to można wyciągnąć wniosek, że będzie stanowczo parla do ich realizacji, co znacząco przyczyni się do wzmocnienia pozycji negocjacyjnej państw członkowskich UE w tym zakresie. Istnieje także zapis mający zniechęcić do wszczynania bezzasadnych sporów, który kosztami procesu obciąża stronę przegraną. Przeciętne wydatki na sprawę przed trybunałem arbitrażowym wynoszą ok. 4,5 mln dolarów, ponadto należy jeszcze doliczyć koszty trybunału w wysokości ok. 750 000 dolarów (Menkes, 2017, s. 89–90).

Specyfika w pojmowaniu praw pracowników w USA oraz UE

Parafowanie tak szczegółowego porozumienia przyniesie wiele zmian w prawodawstwie oraz kształtowaniu polityki gospodarczej państw sygnatariuszy. Nie jest możliwe oszacowanie dokładnego wpływu umowy na relacje europejsko-amerykańskie, jednakże możemy być pewni, że pociągnie ona za sobą wiele negatywnych skutków dla obywateli państw po obydwu stronach Atlantyku.

Jednym z głównych problemów dla obywateli Unii Europejskiej w obliczu istniejącej współpracy jest kwestia ograniczenia podstawowych praw pracowniczych oraz pozbawienia prawa do zbiorowej reprezentacji przedstawicieli pracowników. Standardy w UE są dużo wyższe niż w USA, co może negatywnie wpłynąć na pracowników europejskich, ponieważ w obliczu umowy handlowej uzgadniane porozumienia powodują

tendencję spadkową jakości praw. Chęć zniesienia barier międzykontynentalnych może doprowadzić do erozji postulatów zawartych w Karcie praw podstawowych Unii Europejskiej, czyli w konsekwencji do znacznego osłabienia praw pracowniczych (Charter of Fundamental Rights of the European Union). Istotnym problemem może się stać ograniczenie swobody przepływu osób. WTO zapewnia możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez dany podmiot gospodarczy z jednego państwa członkowskiego na terenie innego państwa członkowskiego. Przepis ten, który określa się mianem „pracowników delegowanych”, może skutkować nasileniem się dumpingu socjalnego w Unii. Na obecnym poziomie negocjacji problem migracji omawiany jest w kontekście wyłącznie interesów gospodarczych, nie ma mowy o podobnej swobodzie przepływu osób jak towarów czy usług, choć może to dotyczyć ujednoczenia przepisów dotyczących zatrudnienia (Wolf, 2015, s. 139–141).

Współpraca handlowa Stany Zjednoczone – Unia Europejska stanowi również duże ryzyko dla obywateli amerykańskich. Zmiany, które przyniesie umowa, będą miały znaczny wpływ na regulacje prawno-handlowe dla USA. Negocjatorzy unijni postulują wycofanie się Stanów z reformy amerykańskiego rynku finansowego oraz zastąpienie jej nowymi przepisami prawnymi, które będą regulowały zakres finansowy sektora bankowego, ubezpieczeniowego oraz obrotu papierami wartościowymi. Ten krok może spowodować negatywne konsekwencje dla kondycji finansowej obywateli USA. Kolejnym zagrożeniem dla amerykańskich obywateli jest fakt, że na terenie Unii Europejskiej odkryto znaczną liczbę przypadków chorób bydła. Wiele krajów zamknęło swój import bydła dla UE. Stanowi to niebezpieczny element dla rynku rolniczego w USA. Amerykanie mogą być skazani na rosnące uzależnienie od paliw kopalnych, ponieważ grupa lobbingowa Business Europe, która reprezentuje europejskie koncerny naftowe, zgłosiła propozycję, aby zakazać przyznawania kredytów na produkcję paliw alternatywnych. Wiele niejasności zawiera postulat strony europejskiej, aby Amerykański Urząd ds. Żywności i Leków zrezygnował z niezależnej oceny bezpieczeństwa medykamentów i uznał europejskie produkty za bezpieczne dla konsumentów amerykańskich. Ponadto w obliczu parafowania umowy leki mogą znacznie zdrożeć. Wpływową amerykańską grupą lobbingową domaga się zapisu, aby rządy USA i UE nie negocjowały niższych kosztów opieki zdrowotnej dla członków systemu opieki zdrowia finansowanych ze środków publicznych (Wallach, 2015, s. 145–147).

Problem naruszenia danych osobowych dotknie również Amerykanów, ponieważ amerykańskie korporacje informatyczne i technologiczne nieprzejeżdżając żądają umieszczenia zapisów umożliwiających zbieranie im danych osobowych po to, aby budować i nieustannie aktualizować

profile osobiste konsumentów. Znacznym zagrożeniem dla lokalnych społeczności amerykańskich jest postulat unijnych przedstawicieli, aby zakazać reklamowania lokalnych produktów, które niosą gwarancję, że reinwestycja dolarów w projekty rządowe ma na celu stworzenie miejsc pracy w danym stanie lub na danym obszarze. UE domaga się zakazu tego typu reklam powodujących stanowy bądź lokalny wzrost miejsc liczby pracy. W tym przypadku Unia chce wprowadzić swoje produkty na rynek amerykański, przeszkodą są jednak możliwości zbojkotowania europejskich towarów (Wallach, 2015, s. 147–148).

Biorąc pod uwagę opisane czynniki, można spostrzec, iż współpraca gospodarcza pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską niesie ze sobą pewne zagrożenia dla pracowników oraz obywateli zarówno amerykańskich, jak i europejskich. Umowa jest nastawiona na to, aby przynieść zysk głównie w skali makroekonomicznej. Takie ujęcie sprawy stawia interes publiczny w bardzo ryzykownym świetle (*Labour rights and civil society participation in TTIP*).

Podsumowując, należy zauważyć, że polityka konkurencji Unii Europejskiej jest specyficzna oraz dotyka niezwykle szczegółowych kwestii, co jest przyczyną częstych konfliktów na linii UE – USA. Można zaobserwować, że specyfika polityki handlowej oraz jej wpływ na wzajemne relacje gospodarcze jest źródłem wielu nieporozumień wynikających z odmiennej interpretacji przepisów prawnych. Zawarte w TFUE przepisy narzucają państwom członkowskim UE oraz KE eliminowanie nieuczciwych praktyk oraz walkę z wszelkimi osobami prawnymi i fizycznymi, które dopuszczają się łamania przepisów godzących we wspólną politykę konkurencji UE. Dodatkowym punktem wpływającym na relacje pomiędzy partnerami jest kwestia mechanizmu ISDS. Rozwiązanie to zastosowano w wielu umowach międzynarodowych (pomiędzy USA a UE również), jednakże kwestia sprecyzowania reguł postępowania i arbitrażu nadal stanowi wyzwanie. Różnice w pojmowaniu praw pracowników po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego także stanowią poważną barierę we współpracy, co dodatkowo potęguje konflikty prawne.

BIBLIOGRAFIA

Dokumenty źródłowe

- Abuse of a dominant position*. Pozyskano z: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/284422/oft402.pdf (dostęp: 04.06.2020).
- House of Lords*. Pozyskano z: <https://www.parliament.uk/documents/lords-committees/eu-sub-com-c/TTIP/ucEUC051213ev13.pdf> (dostęp: 11.06.2020).
- Policy Department: Economic and Scientific Policy*. Pozyskano z: <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- The Lisbon Strategy 2000–2010 analysis. Title V Article 218 TFEU*. Pozyskano z: <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL> (dostęp: 10.06.2020).
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*. Pozyskano z: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=GA> (dostęp: 05.06.2020).

Opracowania

- Bieńkowski, W., Prokopowski, A.K. i Dąbrowska, A. (2015). *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. The 21st Century Agreement*. Warsaw: Lazarski University Press.
- Charter of Fundamental Rights of the European Union*. Pozyskano z: http://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_en.pdf (dostęp: 27.05.2022).
- Colomo, P.I. i Kalintiri, A. (2020). The Evolution of EU Antitrust Policy: 1966–2017. *Modern Law Review*, January, nr 2.
- Competition assessments and abuse of dominance*. Pozyskano z: https://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2018_11_en.pdf (dostęp: 27.05.2022).
- Competition cooperation and enforcement Inventory of Cooperation Agreements*. Pozyskano z: <https://www.oecd.org/daf/competition/competition-inventory-european-competition-network.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- Czermińska, M. (2014). Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej. *Krakowskie Studia Międzynarodowe*, nr 2.
- Dangerous Liaisons: The new trade trio. How the US and the EU are using TTIP, TPP and TiSA to outmanoeuvre other WTO members*. Pozyskano z: <https://www.foei.org/wp-content/uploads/2016/11/foe-trade-bookletWEB.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- EU proposal – text outline for GI's*. Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154385.%20Paper%20-%20GIs%20skeleton%20FINAL.pdf (dostęp: 27.05.2022).

- EU proposal on wine and spirit.* Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154374.pdf (dostęp: 27.05.2022).
- EU's proposal for an annex on medical devices in TTIP.* Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154797.pdf, (dostęp: 27.05.2022).
- Financial Services Group.* Pozyskano z: https://servicescoalition.org/images/TTIP_Comment_Letter_FINAL.pdf (dostęp: 16.06.2020).
- Fox, E.M. *US and EU Competition Law: A Comparison.* Pozyskano z: https://www.piie.com/publications/chapters_preview/56/10ie1664.pdf (dostęp: 27.05.2022).
- Gorynia, M. i Łąźniewska, E. (2009). *Kompendium wiedzy o konkurencyjności.* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, nr 177.
- Intellectual Property Right.* Pozyskano z: <https://law.duke.edu/sites/default/files/lib/intprop.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- Investor Dispute Settlement Navigator.* Pozyskano z: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS> (dostęp: 27.05.2022).
- Krajewski, M. i Hoffman, R.T. (2017). *The European Commission's Proposal for Investment Protection in TTIP.* Friedrich–Ebert–Stiftung, 7–8.
- Kuźnar, A. (2016). TTIP a interesy Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych w zakresie własności intelektualnej. W: E. Czarny i M. Słok-Wódkowska (red.), *Partnerstwo Transatlantyckie. Wnioski dla Polski.* Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Labour rights and civil society participation in TTIP.* Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153014.1%20SD%20discussion%20paper%20-%20approach,%20issues,%20questions.pdf (dostęp: 07.05.2022).
- Latoszek, E. i Kłos, A. *The European Union Competition Policy In the Context of Globalization of the World Economy.* Pozyskano z: https://ssl-kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/struktura/kue/publikacje/Documents/THE%20EUROPEAN%20UNION%20COMPETITION%20POLICY%20-%20E.%20Latoszek_A.%20K%20C5%82os.pdf, (dostęp: 27.05.2022).
- Marginean, M. *Positive and Negative Effect Analysis In Abuse of Dominance.* Pozyskano z: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/83750/1/MPRA_paper_83750.pdf (dostęp: 27.05.2022).
- Menkes, M. (2017). Arbitraż inwestycyjny w Transatlantyckim Partnerstwie w Dziedzinie Handlu i Inwestycji. *Państwo i Prawo*, nr 2.
- Moisejevas, R. *Some Thoughts Concerning the Main Goals of Competition Law.* Pozyskano z: <https://www.mruni.eu/upload/iblock/b0c/JUR-13-20-2-14.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis.* Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf (dostęp: 27.05.2022).

- Odrobina, A. (2012). Przemiany w europejskiej polityce konkurencji w kontekście rozwoju integracji europejskiej. W: E. Molendowski (red.), *Integracja regionalna wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej*. Warszawa: Difin.
- Østerud, E. *EU Competition Law – Abuse of Dominance (Article 102 TFEU)*. Department of Private Law, University of Oslo.
- Resch, A. *Phases of Competition Policy in Europe*. Pozyskano z: <https://escholarship.org/uc/item/7wr2g49j> (dostęp: 27.05.2022).
- Rola Komisji Europejskiej w polityce konkurencji UE*. Pozyskano z: http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_pl.html (dostęp: 10.05.2020).
- Rola Parlamentu Europejskiego w polityce konkurencji UE*. Pozyskano z: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/82/polityka-konkurencji> (dostęp: 10.05.2020).
- Salahaddin, H. i Taúpinar, G.Y. *EU and Competition Policies*. Pozyskano z: https://www.researchgate.net/publication/311037844_EU_and_Competition_Policies (dostęp: 27.05.2022).
- Sokołowski, M. (2018). *Transatlantykę Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji jako typ umowy międzynarodowej nowej generacji ze szczególnym uwzględnieniem jej globalnego znaczenia oraz strategicznych aspektów*, praca licencjacka.
- Transatlantic and Trade Investment Partnership*. Pozyskano z: <http://www.eua.be/Libraries/higher-education/ttip-update-no-5-january-2016.pdf?sfvrsn=4> (dostęp: 27.05.2022).
- Vatiero, M. *Power In the Market: On the Dominant Position*. Pozyskano z: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/005.pdf> (dostęp: 27.05.2022).
- Wallach, L. (2015). Dziesięć zagrożeń dla Amerykanów. W: P. Wielgosz (red.), *TTIP. Pułapka transatlantyczna*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, 145–147.
- Wolf, J. (2015). Dziesięć zagrożeń dla Europejczyków. W: P. Wielgosz (red.), *TTIP. Pułapka transatlantyczna*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Zielińska-Głębocka, A. (2016). *Dostosowania strukturalne gospodarek do globalizacji*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Mikołaj Sokołowski – doktorant w Akademii Ignatianum w Krakowie. Zainteresowania naukowe: relacje handlowe pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, polityka Stanów Zjednoczonych wobec państw Unii Europejskiej, wpływ wielkich amerykańskich korporacji technologicznych na użytkowników na terenie Unii Europejskiej, socjotechniczne narzędzia stosowane przez amerykańskie korporacje technologiczne.

