

Mikołaj Sokołowski

ORCID: 0000-0003-4988-0224
Akademia Ignatianum w Krakowie

Geopolityczne uwarunkowania Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji

Geopolitical Determinants of the Transatlantic Trade and Investment Partnership

Abstrakt

Artykuł zawiera rozważania na temat międzynarodowych czynników wpływających na kształt negocjacji umowy handlowej Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) pomiędzy USA a UE. Na początku zostanie omówiona kwestia wzrostu potęgi gospodarczej Stanów Zjednoczonych po II wojnie światowej oraz Unii Europejskiej po jej powstaniu w latach 90. XX wieku. Omówione zostaną poszczególne elementy TTIP, wokół których odbywały się poszczególne rundy negocjacyjne. Są one bardzo ambitne oraz mają na celu związać gospodarczo obszar po obydwu stronach Atlantyku. Najistotniejszym z nich jest wskazanie specyfiki handlowej partnerów transatlantyckich i wyraźne ukazanie różnic w prawodawstwie amerykańskim oraz unijnym w tym zakresie. Przedstawienie immunitetu państwa ma służyć opisaniu trudności, na jakie były narażone poszczególne państwa członkowskie Unii Europejskiej w kontekście parafowania umowy. Przysługuje on państwu jako podmiotowi prawa międzynarodowego, będąc atrybutem jego suwerenności oraz niezależności. Nie podlega on ograniczeniu przez inne państwo, a ewentualne ograniczenie immunitetu lub rezygnacja z niego może się odbyć wyłącznie za zgodą państwa, którego ta sytuacja

dotyczy. Ostatnią z omawianych kwestii jest przedstawienie poszczególnych grup lobbingowych, które regularnie oddziaływały na Komisję Europejską prowadzącą negocjacje ze stroną amerykańską. Największe i najbardziej liczące się korporacje międzynarodowe oraz przedsiębiorstwa mają swoją reprezentację w liczących się grupach lobbingowych. Ich nacisk na organy reprezentujące zarówno Stany Zjednoczone, jak i Unię Europejską jest bardzo duży, stąd można wysnuć wniosek, że w negocjacjach dotyczących Partnerstwa Transatlantyckiego interes prywatny góruje nad reprezentantami interesu publicznego. W aspekcie międzynarodowym takie ustalenia mogą wzmocnić pozycję USA i UE w znacznym stopniu, ale wiąże się to z zagrożeniami dla konsumentów.

Słowa kluczowe: geopolityka, USA, UE, TTIP, umowa międzynarodowa, polityka handlowa

Abstract

The article considers the international factors shaping the negotiations of the TTIP trade agreement between the US and the EU. The rise of the economic power of the United States after World War II and the European Union after its creation in the 1990s is discussed first. The various elements of the Transatlantic Trade and Investment Partnership, around which the various negotiating rounds took place, will be discussed. They are very ambitious and were intended to economically bind the area on both sides of the Atlantic. The most important of these is to point out the trade specificities of the transatlantic partners and clearly show the differences in US and EU legislation in this regard. The presentation of state immunity is intended to describe the difficulties that individual European Union member states faced in the context of approving the agreement. It accrues to the state as a subject of international law, being an attribute of its sovereignty and independence. It is not subject to limitation by another state, and any limitation of immunity or waiver of immunity can only take place with the consent of the state in question. The last issue discussed is a rearrangement of the various lobbying groups that regularly interacted with the European Commission negotiating with the U.S. side. The largest and most prominent multinational corporations and companies have representation in prominent lobbying groups. Their pressure on the bodies representing the United States and the European Union alike is very influential, hence a conclusion can be drawn that in the negotiations regarding the Transatlantic Partnership, private interests prevail over representatives of the public interest. Internationally, such arrangements could strengthen the position of the U.S. and the EU in important ways, but consumers could face many risks.

Keywords: geopolitics, US, EU, TTIP, international agreement, trade policy

Wprowadzenie

Wartość i wzrost PKB mają kluczowe znaczenie dla oceny pozycji gospodarczej kraju w porównaniu do innych państw. W sytuacji, gdy tempo wzrostu PKB przewyższa tempo wzrostu innych państw przez dłuższy okres, wskazuje to na lepsze wykorzystanie zasobów i w konsekwencji zwiększenie konkurencyjności gospodarczej. Struktura wytworzonego PKB powinna odzwierciedlać zmieniające się wymagania rynku w odpowiedzi na zwiększony popyt. Zdolność kraju do przeprowadzania reform strukturalnych, odzwierciedlona w zmieniającym się PKB, dowodzi jego zdolności do konkurowania w dłuższej perspektywie¹. W niniejszym artykule zostanie poddane, w jaki sposób Transatlantyckie Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) wpłynęłoby na wzajemne relacje handlowe oraz geopolityczne pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Poruszenie kwestii siły gospodarczej zarówno USA, jak i UE służy ukazaniu, jak wiele zmian mogłoby zostać wprowadzonych do światowego ładu ekonomicznego oraz w jaki sposób partnerzy po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego mogliby oddziaływać na światową gospodarkę.

Wpływ siły gospodarczej UE i USA na negocjowaną umowę TTIP

Porównując produktywność i wzrost gospodarczy, można zauważyć, że od ponad 20 lat widoczna jest przewaga amerykańskiej gospodarki nad gospodarką unijną. Ten fakt wyjaśnia nam, dlaczego przywódcy unijni zainicjowali serię programów mających na celu zwiększenie siły ekonomicznej UE, takich jak strategia rozwoju gospodarczego Europa 2020 oraz szereg jej instrumentów pochodnych przedstawionych w 2010 r. Niestety nie udało się w pełni uczynić przestrzeni europejskiej bardziej efektywną i szybko rosnącą, jak to została nazwana przez OECD, „gospodarką opartą na wiedzy”. Zgodnie z wytycznymi strategii lizbońskiej przyjętej w 2000 r. Unia Europejska miała stać się „najbardziej konkurencyjnym obszarem gospodarczym na świecie do 2010 r.”. Historia pokazała, że marzenie przywódców UE pozostało wyłącznie

1 Wojciech Bieńkowski, Adam K. Prokopowski, Anna Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. The 21st Century Agreement* (Warszawa: Lazarski University Press, 2015), 76–77.

idea podpisana na papierze². Jednak Partnerstwo Transatlantyckie może stać się szybkim bodźcem pobudzającym wzrost gospodarczy zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i Unii Europejskiej. Korzyści wynikające z tego porozumienia są bezdyskusyjne, a pogłębiona współpraca może przynieść wzajemne zyski partnerom negocjowanej umowy. Istotnym aspektem spajającym dla UE będzie zwiększenie poziomu stosunków gospodarczych Unii z państwami członkowskimi³.

Wyższość gospodarcza Stanów Zjednoczonych nad Unią Europejską przejawia się w takich aspektach jak: stopa wzrostu PKB w długim okresie, stopa inflacji, stopa bezrobocia oraz umiejętność tworzenia nowych miejsc pracy. Wyższość USA wynika z bardziej efektywnej przedsiębiorczości, większej elastyczności rynku, poważniejszych osiągnięć w zakresie rozwoju technologicznego oraz bardziej przystosowanego kształcenia uniwersyteckiego⁴. Wzrost tych zalet notowany od lat osiemdziesiątych zwiększył lukę konkurencyjną pomiędzy partnerami TTIP. Czynniki te sugerują, że Stany Zjednoczone mają lepszą pozycję negocjacyjną w rozmowach dotyczących umowy, 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 europejskie⁵.

Różnice w sile ekonomicznej mogą mieć wpływ na zyski wynikające z TTIP, 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 USA, może to prowadzić do wniosku, że Amerykanie lepiej poradzą 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 rynku

2 The Lisbon Strategy 2000–2010 analysis, <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

3 Bienkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 91.

4 Dangerous Liaisons: The new trade trio. How the US and the EU are using TTIP, TPP and TiSA to outmanoeuvre other WTO members, <https://www.foei.org/wp-content/uploads/2016/11/foe-trade-bookletWEB.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

5 Bienkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 108–109.

międzynarodowym oraz z powodu wciąż pogłębiających się procesów globalizacyjnych nawet najsilniejsze gospodarki powinny wykorzystać nadarżające się możliwości do zachowania wzrostu gospodarczego, jak również zwiększenia swojej pozycji konkurencyjnej⁶.

USA i UE muszą konkurować z krajami coraz mocniejszymi pod względem pozycji handlowej czy inwestycyjnej, takimi jak: Chiny, Tajwan, Korea Południowa, Indie, Rosja, Brazylia czy RPA⁷. 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 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. Pomimo istnienia pewnych różnic w rozwoju gospodarczym, społecznym i edukacyjnym Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej, partnerzy są zgodni, że powinni czerpać korzyści z eliminowania ograniczeń pozataryfowych w handlu i inwestycjach, a także rozpocząć zakrojoną na szeroką skalę współpracę w dziedzinie badań i innowacji. Istnieją badania wskazujące, że opóźnienie w negocjacjach TTIP może bardziej negatywnie odbić się na Unii niż na Stanach. Biorąc pod uwagę negatywne tendencje konkurencyjności UE w ciągu ostatnich 20 lat, Europa może wciąż tracić swoją przewagę konkurencyjną. Ich wyniki wyraźnie wskazują, że parafowanie umowy może spowolnić, a nawet odwrócić te negatywne tendencje gospodarcze i konkurencyjne⁸.

Elementy negocjowanej umowy

Istotną częścią pracy jest omówienie poszczególnych i najważniejszych założeń, które składają się na elementy TTIP. Są one bardzo ambitne oraz zwiążą gospodarczo obszar po obydwu stronach Atlantyku. Porozumienie Transatlantyckie będzie zawierało takie sektory jak usługi, przemysł, rolnictwo, inwestycje zagraniczne, a także obejmowało

6 Markus Krajewski, Rhea Tamara Hoffman, „The European Commission’s Proposal for Investment Protection in TTIP”, w: *Friedrich-Ebert-Stiftung* (2017): 7–8.

7 House of Lords, <https://www.parliament.uk/documents/lords-committees/eu-sub-com-c/TTIP/ucEUC051213ev13.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

8 Bieńkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 109.

ustalenia prawne (mechanizm rozstrzygnięcia sporów), bardziej wyraziste i spójne regulacje prawne, dostęp do rynku partnerów, zniesienie ceł czy zwiększoną współpracę w celu ustalania międzynarodowych standardów prawnych⁹.

W kwestii usług Komisja Europejska określiła główne oczekiwania ze swojej strony. Są to m.in. znoszenie barier w usługach, podnoszenie kwalifikacji dostawców usług w celu zwiększenia ich wydajności, przyspieszenie w uzyskiwaniu licencji na świadczenie usług bankowych bądź prawnych, uzyskanie nowych uzgodnień w handlu usługami informatycznymi oraz telekomunikacyjnymi czy zapewnienie ochrony dla wrażliwych sektorów, takich jak ubezpieczenia społeczne, edukacja, sektor audiowizualny i filmowy oraz zdrowie publiczne.

Natomiast strona amerykańska¹⁰ lakonicznie określiła swoje oczekiwania, sprowadzając je do czterech głównych postulatów w tym zakresie. Po pierwsze, uzyskanie kompleksowego dostępu do rynków unijnych, po drugie, reagowanie w stosownych przypadkach na działania monopolowe ogromnych koncernów oraz przedsiębiorstw państwowych. Po trzecie, wzmocnienie przejrzystości, wiarygodności oraz bezstronności procesu w odniesieniu do zezwoleń na świadczenie usług i po czwarte, ewentualna korekta współpracy regulacyjnej w celu wzmocnienia współpracy w niektórych sektorach usług. Takie określenie swoich dążeń zostało negatywnie przyjęte w wielu krajach członkowskich Unii Europejskiej, ponieważ ogólny interes społeczny jest stosunkowo wysoki, co powoduje głód informacji w społeczeństwach europejskich¹¹.

Z kolei w obszarze standardów i regulacji najważniejszym wyzwaniem będzie próba ujednoczenia norm obowiązujących w państwach po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego. W ogólnym podejściu Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej istnieje zgodność co do celu stosowania takich przepisów, które powinny odnosić się przede wszystkim do sfery bezpieczeństwa, ochrony środowiska oraz sektora finansowego¹². Jednakże problem pojawia się w różnicach odnośnie do szczegółowych

9 New EU proposal on Good regulatory practices, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154380.pdf (dostęp: 17.05.2023).

10 List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), <https://ustr.gov/sites/default/files/lead%20negotiators%20list%20TTIP.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

11 Bienkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 59–60.

12 Readout of Meeting between U.S. Trade Representative Michael Froman and EU Internal Market and Services Commissioner Michel Barnier, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2013/july/readout-amf-barnier> (dostęp: 17.05.2023).

kwestii oraz konkretnych standardów, mimo że obaj partnerzy mają takie samo ogólne podejście do negocjowanej kwestii. Istnieje jednak szansa na wypracowanie wspólnego stanowiska, ponieważ pomimo tak dużej ilości pomniejszych różnic końcowy efekt zawsze sprowadza się do uzyskania wysokich standardów w poziomie bezpieczeństwa¹³.

Wiele sporów i kontrowersji budziła kwestia mechanizmu rozwiązywania sporów pomiędzy państwem a inwestorem (ISDS). Powodem, dla którego włączono tę dziedzinę do rozmów, był fakt, że w przeszłości inwestorzy często napotykali na przeszkodę w postaci systemu prawnego państwa przyjmującego, który wydawał wyroki niekorzystne dla nich. Większość przepisów odnoszących się do rozwiązywania konfliktów interesów zawarta jest w bilateralnych umowach inwestycyjnych, a nie w umowach handlowych. Państwa europejskie wynegocjowały sieć umów, w których wszystkie przewidują rozstrzygnięcie sporów pomiędzy inwestorem a państwem (same Niemcy podpisały 140 tego rodzaju porozumień). Nie zmienia to faktu, że przepisy odnoszące się do ISDS są wysoce kontrowersyjne. Sprzeciw podnoszono we wszystkich krajach UE, ponieważ obawiano się amerykańskich inwestorów dysponujących silną pozycją ekonomiczną oraz zorganizowaną reprezentacją prawną. Pojawiały się postulaty, że może dojść do osłabienia władzy rządów krajowych w kwestii ochrony własnych obywateli, dojść do zagrożenia środowiska w wyniku działalności koncernów naftowych z USA czy kwestionowania zakazu stosowania GMO w Europie. Inni wskazywali, że najważniejszym zagrożeniem jest możliwość przyznania korporacjom międzynarodowym prawa do pociągania do odpowiedzialności poszczególnych krajów za straty poniesione w wyniku obowiązującej jurysdykcji w prowadzeniu polityki publicznej. W konsekwencji prowadziłoby to do zagrożenia demokracji polegającego na kwestionowaniu przez potężne koncerny międzynarodowe decyzji suwerennych państw oraz żądania rekompensaty, jeśli owe decyzje uderzałyby w zysk danego przedsiębiorstwa¹⁴. Z tego powodu Unia Europejska będzie dążyć do zastąpienia ISDS innym mechanizmem rozstrzygającym spory na linii inwestor – państwo¹⁵.

Aspekt regulacji żywnościowych wzbudza również mocne kontrowersje. UE wydała wiele regulacji prawnych zakazujących żywności modyfikowanej

13 Bieńkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 60–61.

14 *Ibidem*, 62–64.

15 Marcin Świącicki, „TTIP – zagrożenie czy szansa dla konsumentów i przedsiębiorców?”, w: *Sprawy Międzynarodowe* (2015).

genetycznie na jej terenie. Decyzja ta została zakwestionowana przez USA na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). Kwestia ta ukazuje różne preferencje obywateli po obydwu stronach Atlantyku. Pomimo że UE zatwierdziła niektóre odmiany żywności modyfikowanej genetycznie, sprzedawcy odmawiali obrotu tego typu produktami przez ponad dekadę. Mandat dla KE stanowi, że każda ze stron może ocenić ryzyko i zarządzać nim zgodnie z przesłankami, jakie uzna za stosowne podczas negocjowania porozumienia. Natomiast strona amerykańska obrała sobie za cel wynegocjowanie zniesienia przez Unię restrykcyjnych standardów żywieniowych¹⁶.

Zamówienia publiczne również wymagają negocjacji ze strony partnerów. Komisja Europejska podaje, iż rynki europejskie zamówień publicznych są bardziej otwarte niż rynki wielu partnerów unijnych. Z tego powodu bardziej entuzjastycznie podchodzi do tej sprawy niż USA, w których istnieją poważne bariery chroniące dostęp do zamówień publicznych na rynku amerykańskim. Unii szczególnie zależy na wyeliminowaniu tychże wymogów amerykańskich dostawców, jednakże żądanie to jest trudne do spełnienia, ponieważ Rząd Federalny nie może sam decydować w sprawie zamówień publicznych, leży to również w gestii legislatur stanowych. Natomiast w Unii Europejskiej istnieją obawy co do liberalizacji sektora publicznego, która w połączeniu z systemem ochrony zagranicznych inwestorów może ograniczyć rządów państw członkowskich decyzje o sposobie świadczenia usług publicznych.

Bardzo ważnym elementem rozmów w tej dziedzinie jest chęć wypracowania wspólnych regulacji, które mają na celu zwiększenie przejrzystości przepisów końcowych. Ważnym aspektem dla Unii jest chęć uzyskania zgody na możliwość brania udziału przez firmy europejskie w przetargach na rynku amerykańskim. Sektor zamówień publicznych jest ściśle połączony z ochroną inwestora, więc w tym miejscu TTIP stwarza realne możliwości na wykreowanie równości szans. Natomiast rynek zamówień publicznych w Stanach Zjednoczonych nie leży wyłącznie w gestii Rządu Federalnego. Stanowi to bardzo poważną przeszkodę dla Unii Europejskiej, która będzie walczyła, aby TTIP był wiążący na wszystkich szczeblach amerykańskiej administracji¹⁷.

Sporną kwestią są również powietrzne i morskie usługi transportowe. USA stosują bardzo rygorystyczne kryteria prawne w tej dziedzinie,

16 Bienkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 64–65.

17 TTIP: political and economic rationale and implications, https://www.ceps.eu/system/files/IEForum62015_0.pdf (dostęp: 17.05.2023).

z tego powodu UE nie jest w stanie utrzymać więcej niż 25% udziałów na amerykańskim rynku. Unia natomiast ma bardziej otwarty sektor transportu morskiego i lotniczego, stąd będzie próbowała uzyskać szerszy dostęp do rynku Stanów Zjednoczonych. Obecna sytuacja wywiera negatywne skutki również na branżę ekspresowe i kurierskie w UE. Wiele dodatkowych barier znajduje się także na poziomie legislatury stanowej. Największą odpowiedzialność za taki stan rzeczy w transporcie morskim ponosi ustawa Jonesa, która podnosi koszty dla wielu innych branż oraz zawiera regulacje pozwalające na odmowę pomocy statkom niepocho-dzącym z USA w przypadku takich wypadków jak np. szkody wyrządzone przez sztorm czy wyciek ropy naftowej. W związku z tą ustawą straty poniósł europejski przemysł stoczniowy, który został wykluczony ze sprzedaży statków wykorzystywanych do przewozów przybrzeżnych. Zniesienie lub wniesienie poprawek do tej ustawy umożliwi przedsiębiorcom stoczniowym z Unii Europejskiej konkurowanie na rynku amerykańskim na uczciwych zasadach¹⁸.

Kryzys rozpoczęty w 2008 r. skłonił partnerów do wzmocnienia współpracy regulacyjnej w sektorze finansowym w celu wzmocnienia całego systemu. Jednakże środki podjęte przez Stany Zjednoczone, jak i Unię Europejską różnią się pod względem treści oraz tempa wdrażania kluczowego prawodawstwa. KE wyraziła zaniepokojenie faktem tejsze rozbieżności legislacyjnej, przykładem jest tutaj ustawa Dodd-Frank Act¹⁹, która dyskryminuje zagraniczne instytucje finansowe z podmiotami zależnymi w USA, np. Barclays i Deutsche Bank. Celem Komisji jest zapobieganie tym rozbieżnościom, dlatego postuluje ona o włączenie sektora usług finansowych do negocjacji w ramach TTIP. Strona amerykańska popiera włączenie tej dziedziny do negocjacji nad Partnerstwem Transatlantyckim. Przedstawiciel Handlowy USA wyraźnie zaznaczył, że opowiada się za kwestiami regulacyjnymi, które będą omawiane na odpowiednich forach globalnych, takich jak G20²⁰ oraz międzynarodowe organy normalizacyjne²¹.

18 Bieńkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 66.

19 Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ203/pdf/PLAW-111publ203.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

20 Grupa 19 państw o najmocniejszej pozycji ekonomicznej na świecie oraz Unia Europejska zbierająca się w celu prowadzenia dyskusji nad wspólnymi działaniami w obrębie polityki finansowej.

21 Bieńkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 67.

Kwestia regulacji bezpieczeństwa żywności i produktów jest punktem spornym dzielącym partnerów. Unia Europejska posiada zapisy prawne (art. 191 TFUE), które umożliwiają jej natychmiastową reakcję w przypadku bezpośredniego zagrożenia zdrowia lub życia ludzkiego oraz w celu ochrony środowiska. Zasada ta prowadzi do prewencyjnego postępowania w tym aspekcie, kiedy pojawia się ryzyko. Oznacza to, iż niektóre produkty nie mogą być wwożone na teren UE. Unia może powoływać się na ten artykuł w przypadku, gdy nie ma wystarczającej pewności płynącej z badań naukowych i obciąża ona producenta, aby wykazał, że nie ma niebezpieczeństwa. UE odwołała się do tej zasady, aby zakazać importu wołowiny poddanej obróbce hormonalnej w USA²². Największe kontrowersje dla unijnych odbiorców wzbudzają m.in. moczony w chlorze kurczaki, wiśnie, ryby. Wiele wątpliwości wzbudza również jakość surowego mleka oraz najbardziej różniąca obydwu partnerów kwestia, jaką jest żywność modyfikowana genetycznie. Wysoki poziom ochrony konsumenta zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i Unii Europejskiej, a także praktyki protekcyjnistyczne znacznie utrudniają obydwu stronom zmianę lub dostosowanie przepisów w tych bardzo delikatnych kwestiach, które jednakże stanowią odmienne koncepcje negocjacyjne w obliczu kształtu TTIP²³.

Żadna kwestia Porozumienia Transatlantyckiego nie ograniczy możliwości państwa do zapewnienia wsparcia w strefie usług publicznych, wyznaczania monopolu publicznych lub ograniczania dostępu do rynku oraz państwowego monopolu na edukację, opiekę zdrowotną i sektor usług finansowany ze środków publicznych. W umowach handlowych istnieje długa tradycja, aby nie podejmować tego typu kwestii. Sytuacja ta jest wzmocniana poprzez negocjowaną umowę, ponieważ m.in. edukacja, opieka zdrowotna oraz usługi wodne stanowią problemy dla gospodarek po obydwu stronach Atlantyku. Obecnie przeważają tendencje nastawione bardziej na chęć uczenia się od innych niż na narzucanie partnerom konkretnych rozwiązań²⁴.

Powyższe kwestie budzą wiele emocji oraz są przyczyną zaogniających się konfliktów. Trudno będzie dojść do porozumienia, ponieważ negocjacje nad tą umową rozpoczęły się w nie najlepszym momencie. Lata 2012–2013 nie sprzyjały Stanom Zjednoczonym oraz Unii Europejskiej, jeśli

22 Article 191 TFEU, w: Official Journal of the European Union, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL> (dostęp: 17.05.2023).

23 Bienkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 67.

24 Business coalition for TTIP/Services, <http://www.transatlantictrade.org/issues/services/> (dostęp: 17.05.2023).

chodzi o zbudowanie tak zaawansowanej koalicji gospodarczej, ponieważ wiele państw wciąż odczuwało skutki kryzysu z 2008 r. Problem polega również na tym, że ogromne znaczenie dla TTIP stanowi sektor usług, który zajmuje 73–79% PKB po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego. Eksport usług z UE do USA wynosi 37%, a w przeciwną stronę 43%. Co więcej, Stany Zjednoczone odpowiadają za 34% zagranicznych udziałów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) posiadanych przez Unię Europejską w pozostałych częściach świata oraz 44% BIZ utrzymywanych przez resztę świata w UE²⁵. Fakt ten wyraźnie wskazuje, że jeśli obaj partnerzy oczekują od umowy wymiernych korzyści gospodarczych, muszą przeprowadzić krajowe reformy sektora usług.

Specyfika polityki handlowej UE i USA oraz jej wpływ na wzajemne relacje handlowe

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 krajami trzecimi oraz organizacjami międzynarodowymi. 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 procedurą²⁶. Rokowania prowadzi Komisja Europejska na podstawie mandatu Rady Unii Europejskiej w konsultacji ze specjalnym Komitetem ds. Polityki Handlowej (dawny Komitet art. 133)²⁷. Do wejścia w życie umowy handlowej w przypadku nałożenia na UE zobowiązań finansowych potrzebna jest zgoda Parlamentu Europejskiego.

Wspólnej polityce handlowej towarzyszy wykorzystywanie szeregu instrumentów taryfowych i pozataryfowych. Podstawowym elementem, dzięki któremu Unia 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 również instrumenty

25 Bieńkowski, Prokopowski, Dąbrowska, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership*, 68–69.

26 Title V Article 218 TFEU, <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL>, (dostęp: 17.05.2023).

27 Małgorzata Czermińska, „Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej”, w: *Krakowskie Studia Międzynarodowe* 2 (2014): 20.

liberalizacyjne, które stwarzają preferencje w warunkach dostępu do wspólnego rynku. Są to autonomiczne środki taryfowe w postaci zawieszenia ceł oraz kontyngentów taryfowych. Co więcej, Unia Europejska w przypadku niektórych towarów prowadzi politykę stosowania środków nadzoru statystycznego, czyli nadzór następczy oraz uprzedni oraz ograniczenia ilościowe w postaci kontyngentów ilościowych lub zakazu eksportu bądź importu²⁸.

Prowadzenie amerykańskiej polityki handlowej leży natomiast w gestii Kongresu i prezydenta USA. Jego władza w zakresie wyznaczania kierunków negocjacji oraz zawierania porozumień handlowych wywodzi się z uprawnień przekazanych mu przez Kongres. Szczegółowe ustalanie zakresu działań wchodzących w politykę handlową USA należy do zadań Biura Przedstawiciela ds. Handlu USA, które swoimi kompetencjami obejmuje rozwój, koordynację i realizację działań w jej obrębie. Na czele Biura stoi przedstawiciel ds. handlu, 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, negocjowanie porozumień handlowych USA, ogólny przegląd narzędzi polityki handlowej (system GSP czy nieuczciwe praktyki handlowe) czy 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 importu²⁹.

Klauzula najwyższego uprzywilejowania 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

28 *Ibidem*, 20–21.

29 Financial Services Group, https://servicescoalition.org/images/TTIP_Comment_Letter_FINAL.pdf (dostęp: 17.05.2023).

mają niższą średnią arytmetyczną wszystkich stawek celnych KNU niż Unia, która w 2012 r. wynosiła 3,4%. Natomiast średnia arytmetyczna wszystkich stawek KNU w Europie była na poziomie 5,5%³⁰.

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: przeznaczonego na rynek amerykański oraz europejski. Problemy tego rodzaju występują m.in. w branży motoryzacyjnej, farmaceutycznej, telekomunikacyjnej, chemicznej. Kluczowe znaczenie ma dopuszczalność ilości GMO w żywności oraz ochrona danych osobowych w ramach transgranicznej wymiany danych³¹.

Immunitet państwa

Zakres omawianej umowy TTIP jest bardzo szczegółowy. Zawarta w niej materia dotyczy wielu wąskich dziedzin zarówno handlowych, jak i prawnych. Kwestią sporną pozostaje fakt, na jakiej zasadzie miałyby się odbywać dochodzenia swoich racji zarówno wobec państw sygnatariuszy oraz państwo skarżące postępowanie innego państwa. Istniejące przepisy prawa międzynarodowego stanowią gwarancję zakresu immunitetu jurysdykcyjnego publicznego, który chroni państwo przed pozowaniem go przed organy innego państwa. Sytuacja ta może wyraźnie ulec zmianie, jeśli Porozumienie Transatlantyckie wejdzie w życie³².

Immunitet państwa oznacza niepodleganie samego państwa, jego organów i własności jurysdykcji obcego państwa, a ściślej: samo państwo i jego organy nie mogą być pozywane przed sądy innego państwa, a własność państwa nie może podlegać rewizji, rekwizycji, zajęciu lub egzekucji³³. Immunitet jurysdykcyjny obejmuje swoim znaczeniem immunitet

30 Czermińska, „Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej”, 20–23.

31 *Ibidem*, 23.

32 Artykuł 2 Konwencji Europejskiej o Immunitacie Państwa z 1972 r., http://www.groczusz.edu.pl/Materials/_archiwum/archiwum2009/pd_sem_0511_B.pdf (dostęp: 17.05.2023).

33 Julian Sutor, *Immunitet państwa* (Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA, 2011), 56.

sądowy, który oznacza udział w postępowaniu przed sądami lub innymi organami decyzyjnymi, oraz immunitet egzekucyjny pozbawiający mocy wszelakie środki przymusu dążące do egzekucji wydanego wyroku. Przysługuje on państwu jako podmiotowi prawa międzynarodowego, będąc atrybutem jego suwerenności oraz niezależności. Nie podlega on ograniczeniu przez inne państwo, a ewentualne ograniczenie immunitetu lub rezygnacja z niego mogą się odbyć wyłącznie za zgodą państwa, którego ta sytuacja dotyczy³⁴.

Zakres stosowania immunitetu państwa obejmuje swym zasięgiem zarówno zakres podmiotowy, jak i przedmiotowy. Pierwszy z nich uwzględnia państwa jako suwerenne podmioty prawa międzynarodowego, organy rządowe, jednostki organizacyjne uprawnione do sprawowania funkcji czynności władzy publicznej oraz pojedyncze osoby fizyczne działające w imieniu państwa (prezydent, szef rządu, minister spraw zagranicznych). Drugi natomiast obejmuje określone sprawy, które wymagają od państwa sięgnięcia po ochronę jurysdykcyjną. W ogólnym ujęciu zakres stosowania immunitetu państwa bierze się z definicji immunitetu oraz samego państwa. Wyłączeniem z tej konwencji uległy wszelakie ograniczenia w zakresie wykonywania swoich funkcji przez misje dyplomatyczne³⁵.

Kwestia immunitetu Unii Europejskiej jest niezwykle istotna z punktu widzenia negocjowanej umowy, ponieważ UE od początku swego istnienia zawierała umowy gospodarczo-handlowe. Natomiast od 1 grudnia 2009 r., kiedy traktat lizboński wszedł w życie i Unia Europejska uzyskała osobowość prawną-międzynarodową, cała Wspólnota doczekała się przyznania jej immunitetu jurysdykcyjnego. Od tego momentu zupełnie zmieniła się ochrona interesów państw członkowskich w obrębie realizowania polityk wspólnotowych oraz litery zawieranych umów. Przed wszystkim unijne działania na arenie międzynarodowej doczekały się ochrony prawnej w obliczu prawa międzynarodowego. Praktyka pokazuje, jak wyglądała ochrona mienia wspólnotowego przez wykorzystanie immunitetu, zwłaszcza immunitetu egzekucyjnego. Kwestia stosowania środków przymusu często znajdowała się na wokandzie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Przykładem może być sprawa *Tertir-Teminais de Portugal S.A. przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich* rozpoczęta w 2004 r. Przedmiotem sporu był wniosek o upoważnienie do dokonania zajęcia zabezpieczającego na mieniu KE jako dłużnika

34 Zuzanna Kotuła, „Immunitet jurysdykcyjny państwa a prawa człowieka. Przegląd doktryny”, *Państwo i Prawo*, t. 2, nr 2 (2009): 60.

35 Sutor, *Immunitet państwa*, 72–73.

wierzytelności kwot, które przysługiwały Gwinei-Bissau od WE. Chodziło o wynagrodzenia na podstawie rozporządzenia Rady, którego przedmiotem było zawarcie Protokołu ustanawiającego wielkości połowów, a także wynagrodzenia w sprawie połowów na wodach przybrzeżnych Gwinei-Bissau na okres 2001–2006³⁶.

Trybunał oddalił wnioszek Tertir-Terminalis, argumentując, że celem immunitetu jurysdykcyjnego jest uniknięcie przeszkód w działaniu i niezależności WE i że immunitet, z którego korzystają Wspólnoty, nie ma charakteru bezwzględny, bo możliwe jest wydanie upoważnienia do zastosowania środka przymusu w postaci zajęcia, o ile nie spowoduje to przeszkód w ich działaniu³⁷. Trybunał uznał zgodność takiej wykładni z prawem międzynarodowym, która znajduje jednocześnie potwierdzenie w kwestii immunitetów państw oraz organizacji międzynarodowych. Oprócz tego Trybunał wyjaśnił, że środki przymusu wpływające na finansowanie wspólnych polityk albo wdrażanie nowych agend uchwalonych przez Wspólnoty, włączając w to wspólną politykę rybołówstwa, są znaczącymi przeszkodami w prawidłowym funkcjonowaniu Wspólnot. Zwrócono uwagę również na fakt, że tego typu rozwiązania mogłyby mieć negatywny wpływ na wzajemne relacje WE z państwami trzecimi³⁸.

Jeżeli zaś chodzi o możliwości prawne przedsiębiorstw względem państw, to zostały one wyodrębnione z agencji państwowych. Uzasadniono, że podlega ono zasadom odnoszącym się do osób prawnych, dlatego nie może powoływać się na immunitet jurysdykcyjny państwa. Ponadto nie ma prawnej możliwości, aby państwo odpowiadało przed sądem innego państwa za przedsiębiorstwo będące samodzielny i odrębnym podmiotem prawnym³⁹. Natomiast gdy państwo zawrze transakcję handlową z zagraniczną osobą fizyczną lub prawną na mocy obowiązujących przepisów prawa międzynarodowego prywatnego, dane kwestie powstałe w wyniku zawarcia tego typu transakcji podlegają pod kompetencje sądu innego państwa. W tej sytuacji państwo skarżone nie może się powołać na immunitet jurysdykcyjny przed sądem, w którym odbywa się postępowanie wynikłe z opisywanej transakcji. Natomiast podczas zawarcia umowy pomiędzy samymi państwami lub w przypadku uzgodnienia innego rozwiązania immunitet państwa nie podlega ograniczeniom, co

36 Case C-1/04 SA Tertir-Terminalis de Portugal SA v Commission of the European Communities, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62004CS0001&from=PL> (dostęp: 17.05.2023).

37 Sutor, *Immunitet państwa*, 73.

38 *Ibidem*, 100.

39 The Law of State Immunity, <http://www.pbookshop.com/media/filetype/s/p/1377428493.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

stanowi ustęp 2 art. 10 Konwencji. Trzeba podkreślić, że immunitet państwa podlega ograniczeniom, kiedy państwo wiąże się umową handlową z osobą fizyczną lub korporacją⁴⁰. W obliczu negocjowanej umowy TTIP ma to bardzo istotne znaczenie, ponieważ wobec zliberalizowania barier handlowych zwiększy się liczba zawieranych transakcji pomiędzy państwami a korporacjami czy prywatnymi inwestorami.

Możemy być pewni, że najbardziej kontrowersyjną kwestią będzie wpływ postępowania sądowego przeciwko przedsiębiorstwu z danego państwa na immunitet jurysdykcyjny, a także sformułowanie przepisów określających komercyjny charakter transakcji handlowych. Na taki stan rzeczy ma wpływ odmiennych systemów prawnych charakteryzujących zainteresowane państwa⁴¹. TTIP w znanej nam postaci na pewno zmieni zasady obowiązywania immunitetu jurysdykcyjnego państw. Toczące się rozmowy zdecydują o formie zmiany brzmienia przepisów określających zakres immunitetów, które będą chroniły ewentualnych sygnatariuszy. W obliczu parafowania umowy rozumienie immunitetów jurysdykcyjnych państw na pewno ulegnie zmianie, ponieważ TTIP zawiera niezwykle wąskie dziedziny gospodarcze oraz handlowe, które wymagają znacznych ustępstw, aby umowa mogła wejść w życie.

Grupy lobbujące

Zszansa podpisania Porozumienia Transatlantyckiego pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi skłoniła wiele korporacji międzynarodowych oraz przedsiębiorstw do zadbania o obecność aktywnej reprezentacji własnych interesów. Wobec prowadzonych negocjacji grupy lobbujące w interesach prywatnych stanowią przytłaczającą większość nad reprezentantami sektora publicznego. Mechanizm ISDS wyraźnie wzmacnia wpływy prywatnych przedsiębiorstw, z których wiele ma większy budżet niż niejedno państwo członkowskie UE, a usunięcie barier pozataryfowych istotnie wzmocni pozycję korporacji międzynarodowych na światowym rynku. Niewątpliwie negocjowana umowa

40 State Immunity and State – Owned Enterprises, <https://www.business-humanrights.org/sites/default/files/media/bhr/files/Clifford-Chance-State-immunity-state-owned-enterprises-Dec-2008.PDF> (dostęp: 17.05.2023).

41 Krzysztof Jerzy Gruszczyński, *Immunitet jurysdykcyjny państwa w orzecznictwie sądów krajowych i międzynarodowych*, <https://docplayer.pl/8988518-Immunitet-jurysdykcyjny-panstwa-w-orzecznictwie-sadow-krajowych-i-miedzynarodowych.html> (21.06.2023).

przyniesie ogromne zyski prywatnym przedsiębiorstwom, lecz ich interes nie jest tożsamy z ochroną praw konsumenta⁴².

Europejski biznes reprezentuje grupa lobbingowa o nazwie BusinessEurope, która dąży do wzrostu gospodarczego Europy w skali światowej oraz zwiększenia konkurencyjności europejskiego biznesu. Reprezentuje ona 34 państwa europejskie. Lokalizacja siedziby grupy w Brukseli wpływa na fakt, że współpracuje ona regularnie z unijnymi instytucjami takimi jak Parlament Europejski, Komisja Europejska czy Rada Unii Europejskiej oraz wieloma grupami roboczymi, które wpływają na kształtowanie się polityki gospodarczej i handlowej Unii Europejskiej. BusinessEurope reprezentuje również interesy europejskie na arenie międzynarodowej, lobbując za stworzeniem warunków niezbędnych do zwiększenia europejskiej konkurencyjności na światowych rynkach⁴³.

Grupa jest przedstawicielstwem m.in. następujących krajowych federacji biznesowych: norweskiej Confederation of Norwegian Enterprise, polskiej Konfederacji Lewiatan, szwedzkiej Swedish Enterprise, szwajcarskiej Economiesuisse, brytyjskiej Confederation of British Industry, tureckiej Turkish Industry & Business Confederation, niemieckiej Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände e. V., austriackiej Industriellenvereinigung, belgijskiej Federation of Enterprises in Belgium, francuskiej Mouvement des Entreprises de France czy irlandzkiej Ibec⁴⁴. Wszystkie te konfederacje biznesowe są reprezentowane w trakcie prowadzenia rozmów odnośnie do umowy TTIP, co znacznie wzmacnia ich pozycję protekcji własnego interesu nawet kosztem konsumentów.

Z kolei graczy z branży technologicznej w Europie reprezentuje Digital Europe. Członkowie tej grupy lobbingowej należą do najbardziej liczących się korporacji w branży IT, telekomunikacji oraz usług cyfrowych. Działalność grupy polega na wspieraniu przemysłu, technologii cyfrowej, działaniu na rzecz powstawania nowych miejsc pracy, protekcji i rozwoju innowacji, a także podejmowaniu wyzwań społecznych powodowanych przez postęp technologiczny. Grupa prowadzi zaawansowaną współpracę z instytucjami europejskimi, organami unijnymi oraz światowymi, a także pozostałymi państwami Europy za pośrednictwem krajowych stowarzyszeń handlowych. Praca techniczna tej organizacji lobbingowej

42 Keith Middlemas, „Orchestrating Europe. The Informal Politics of European Union 1973–1975”, w: *A Fontana Press Original* (1995), 32–34.

43 Mission and priorities of BusinessEurope, <https://www.besnesseurope.eu/mission-and-priorities> (dostęp: 17.05.2023).

44 *Ibidem*.

polega na działalności małych grup roboczych, które mają za zadanie poznać daną kwestię szczegółowo i wypracować możliwe rozwiązania⁴⁵.

Digital Europe reprezentuje interesy m.in. następujących korporacji: Amazon, Adobe, Airbus Group, Apple, Brose, Canon, Dropbox, Ericsson, Fujitsu, Google, Huawei, HP Inc., IBM, Konica Minolta, Lenovo, LG Electronics, Loewe, MasterCard, Microsoft, Mitsubishi Electric Europe, Motorola, Nokia, NVIDIA LTD, Oracle, Panasonic Europe, Philips, Samsung, Sony, Texas Instruments, Toshiba czy Western Digital⁴⁶. Wszystkie te firmy mają silną reprezentację lobbingową, która dba o ich interesy wobec negocjowanej umowy. Pragnę zwrócić uwagę, iż są to międzynarodowe korporacje mające swe filie w Europie, co jest kluczowym aspektem dla rozwijania działalności wobec zliberalizowania barier handlowych. Ponadto grupa lobbingowa ma swoją reprezentację w 29 krajach europejskich, dzięki czemu łatwiej jest zbierać dane i kreować obronę wspólnych interesów.

Natomiast Europejskie Stowarzyszenie Producentów Pojazdów (ACEA – Association des Constructeurs Européens d'Automobiles) pełni rolę rzecznika przemysłu motoryzacyjnego w Europie, reprezentując producentów samochodów osobowych, ciężarówek oraz autobusów z zakładami produkcyjnymi na terenie Unii Europejskiej. Zadaniem tej grupy lobbingowej są: określanie i propagowanie wspólnych stanowisk i celów europejskiego przemysłu samochodowego, współpraca z instytucjami europejskimi i innymi zainteresowanymi stronami w celu przyczyniania się do skutecznego prowadzenia polityki oraz kreowania przepisów prawnych na poziomie europejskim oraz globalnym, służyć ekspercką wiedzą portalom związanym z samochodami, reklamowanie działalności i znaczenia branży za pomocą wiarygodnych środków informacji, monitorowanie wydarzeń mających istotny wpływ na przemysł motoryzacyjny oraz współpraca z zainteresowanymi stronami w tym aspekcie oraz próba podjęcia strategicznej refleksji w obliczu globalnych wyzwań związanych z mobilnością, zrównoważonym rozwojem i konkurencyjnością⁴⁷.

W skład ACEA wchodzi następujące koncerny motoryzacyjne: BMW Group, DAF, Daimler, Fiat Chrysler Automobiles (FCA), Ford, Honda, Hyundai, Iveco, Jaguar, Land Rover, PSA Groupe, Groupe Renault, Toyota, Volkswagen oraz Volvo⁴⁸. Ponadto ACEA współpracuje z instytucjami

45 About Digital Europe, <http://www.digitaleurope.org/About-Us> (dostęp: 17.05.2023).

46 *Ibidem*.

47 About ACEA, <http://www.acea.be/about-acea/what-we-do> (dostęp: 17.05.2023).

48 ACEA's Members, <http://www.acea.be/about-acea/acea-members> (dostęp: 17.05.2023).

Unii Europejskiej, innymi grupami lobbingowymi, również spoza Europy, a także posiada szczegółowe przedstawicielstwa w 29 państwach.

Interesy europejskiego sektora usług wobec międzynarodowych decydentów czy interesariuszy reprezentuje Europejskie Forum Usług (ESF – European Services Forum). Do osiągnięcia swoich celów ESF z organizacjami międzynarodowymi reprezentującymi różne branże usługowe w krajach rozwiniętych i rozwijających się. Forum jest członkiem The Global Services Coalition, dzięki czemu możliwe jest, aby nie tylko mówiło jednym głosem w kwestiach europejskich, ale również mogło promować swoje rozwiązania bądź propozycje na międzynarodową skalę. EFS jest członkiem European Commission DG Trade's Civil Society Contact Group (Grupy Kontaktowej ds. Społeczeństwa Obywatelskiego i Handlu przy Komisji Europejskiej), dzięki czemu może regulować dialog z kluczowymi decydentami w Brukseli, a także omawiać istotne kwestie z innymi interesariuszami polityki handlowej UE. Grupa ta rozwinęła współpracę z Parlamentem Europejskim oraz sekretariatem WTO⁴⁹.

ESF powstał w związku z rundą wielostronnych negocjacji w zakresie usług (GATS 2000⁵⁰) przy wsparciu wiodących firm europejskich, europejskich federacji przemysłu usług oraz UNICE (obecnie funkcjonuje pod nazwą BusinessEurope). Przed uruchomieniem ESF w 1999 r. zarówno KE, jak i państwa członkowskie UE wyraziły pozytywne nastawienie do większego wkładu interesariuszy z europejskiego sektora biznesowego⁵¹.

Z EFS stowarzyszone są takie korporacje jak m.in.: BDO, British Telecommunications Plc., BusinessEurope, Deutsche Telekom AG, Deutsche Post DHL, Ernst & Young, IBM Europe, Middle East & Africa, Inmarsat, Laposte, Microsoft Corporation Europe, Oracle Europe, Middle East & Africa, Standard Chartered Bank, Telenor Group, Thomson Reuters czy Zurich Financial Services⁵².

Interesy europejskiego przemysłu chemicznego reprezentuje natomiast Cefic (The European Chemical Industry Council). Jest ona zaangażowanym partnerem dla unijnych decydentów, który ułatwia dialog z przemysłem chemicznym oraz dzieli się z nim szeroką wiedzą zawartą w zbiorach archiwalnych. Grupa reprezentuje różnorakie pod względem

49 What we do, <http://www.esf.be/new/who-we-are/what-we-do/> (dostęp: 17.05.2023).

50 General Agreement on Trade and Services.

51 What we do, <http://www.esf.be/new/who-we-are/what-we-do/> (dostęp: 17.05.2023).

52 ESF Members – Companies, <http://www.esf.be/new/who-we-are/members/companies/> (dostęp: 17.05.2023).

wielkości europejskie firmy chemiczne, które zapewniają 1,2 mln miejsc pracy oraz stanowią 14,7% światowej produkcji chemicznej. Od momentu założenia grupy w 1972 r., mając siedzibę w Brukseli, współpracuje ona w imieniu swoich członków z instytucjami Unii Europejskiej, organizacjami międzynarodowymi, organizacjami pozarządowymi, międzynarodowymi koncernami medialnymi oraz zainteresowanymi stronami. Zgodnie z belgijskim prawem Cefic jest stowarzyszeniem non profit. Grupa jest zarejestrowana w unijnym rejestrze służącym przejrzystości⁵³.

Cefic jako grupa lobbingowa reprezentuje interesy m.in.: Allnex, BAYER, BP, Crystal, EuroChem Agro, FMC Forest, Hexion, Sumitomo, Teva Pharmaceutical Industries Ltd., Venator Corporation, Weylchem Lamotte SAS, Aeroxon Insect Control, Anti-Germ International GmbH, Amcor Flexible Europe, Bafesa Valorización De Azufre S.L.U., Brenntag UK & Ireland, Cabot Norit Nederland B.V., Catalyst Recovery Europe, Dutch Glycerin Refinery B.V., Egis Pharmaceuticals Private Limited Company, Eurosinas Industrias Químicas, Zeochem czy Zschimmer & Schwarz Mohsdorf⁵⁴.

670 członków Cefic tworzy bardzo prężną społeczność biznesową, która jest aktywna w środowisku przedsiębiorców reprezentujących różne sektory branżowe (nie tylko chemiczne). Grupa jest również czynnym członkiem ICCA (International Council of Chemical Associations), która reprezentuje producentów chemicznych na całym świecie. Jej celem jest wzmocnienie współpracy z takimi organizacjami jak OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). W celu wydajniejszej koordynacji swoich działań ICCA stosuje rotacyjną zmianę w prowadzeniu sekretariatu pomiędzy Cefic a American Chemistry Council. Dzięki temu posunięciu możliwa jest ściślejsza współpraca oraz efektywniejsza perspektywa realizacji interesów przez europejską oraz amerykańską grupę lobbingową. Ma to istotne znaczenie w obliczu negocjowanej umowy, ponieważ obecna sytuacja wskazuje, że łatwiej będzie dojść do porozumienia w kwestii dotyczącej szczegółowych przepisów odnośnie branży chemicznej⁵⁵.

Z kolei amerykańskie koncerny farmaceutyczne są reprezentowane przez grupę PhRMA (Pharmaceutical Research and Manufacturers

53 About Cefic, <http://www.cefic.org/About-us/About-Cefic/> (dostęp: 17.05.2023).

54 List of Corporate Members (ACOM), <http://www.cefic.org/About-us/Cefic-Members-Partners/> (dostęp: 17.05.2023).

55 About Cefic, <http://www.cefic.org/About-us/About-Cefic/> (dostęp: 17.05.2023).

of America)⁵⁶. Członkowie tej grupy poświęcają się odkrywaniu i opracowywaniu leków, które przyczyniają się do wydłużenia życia, poprawy stanu zdrowia oraz zwiększenia formy i kondycji życiowej. Nowe leki stanowią integralną część rozwoju i badań w obrębie służby zdrowia, zapewniając lekarzom i pacjentom zwiększone efekty wytwarzanych specyfików. Celem tej grupy lobbingowej jest prowadzenie skutecznego poparcia dla polityk publicznych, które zachęcają do badań nad lekami oraz wszelakimi procesami medycznymi. Grupa działa na terenie całych Stanów Zjednoczonych⁵⁷.

Członkami PhRMA są m.in.: AbbVie, Alexion Pharmaceutical Inc., Bristol Myers Squibb Company, Eli Lilly and Company, Ipsen Biopharmaceuticals, Inc., Otsuka Pharmaceuticals Development & Commercialization, Inc., Takeda Pharmaceuticals USA, Inc. czy USB⁵⁸.

Z tego krótkiego zestawienia wynika, że największe i najbardziej liczące się korporacje międzynarodowe oraz przedsiębiorstwa mają swoją reprezentację w liczących się grupach lobbingowych. Ich nacisk na organy reprezentujące zarówno Stany Zjednoczone, jak i Unię Europejską jest bardzo duży, stąd można wysnuć wniosek, że w negocjacjach dotyczących Partnerstwa Transatlantyckiego interes prywatny góruje nad reprezentantami interesu publicznego. W aspekcie międzynarodowym takie ustalenia mogą wzmocnić pozycję USA i UE w znacznym stopniu, ale wiąże się to z wieloma zagrożeniami dla konsumentów, ponieważ mogą zaniknąć lub ulec zmianie ich prawa względem państw oraz liczących się przedsiębiorstw⁵⁹.

Podsumowanie

Rekapitułując, badaniu zostało poddane to, w jaki sposób ewentualne zawarcie Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji wpłynęłoby na wzajemne relacje handlowe oraz geopolityczne pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Poruszenie kwestii siły gospodarczej zarówno USA, jak i UE służyło ukazaniu, jak wiele zmian mogłoby zostać wprowadzonych do światowego ładu

56 Sławomir Grzegorz Kozłowski *Ameryka współczesna. Pejzaż polityczny i społeczno-gospodarczy* (Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2008), 401–403.

57 About PhRMA, <https://www.phrma.org/about> (dostęp: 17.05.2023).

58 Members of PhRMA, <https://www.phrma.org/about/members> (dostęp: 17.05.2023).

59 Middlemas, „Orchestrating Europe. The Informal Politics of European Union 1973–1975”, 556–559.

ekonomicznego. Ukazanie sposobu zawierania umów handlowych przez partnerów po obydwu stronach Oceanu Atlantyckiego pozwoliło ukazać specyfikę oraz trudności, jakie mogą napotkać państwa negocjujące. Krótkie przedstawienie kwestii immunitetu państwa w kontekście negocjowanego porozumienia pomogło zobrazować problem, który może być poważną przeszkodą w kontynuacji ewentualnych negocjacji pomiędzy partnerami. Ostatni punkt rozważań stanowiło przedstawienie grup lobbujących. Były one bardzo intensywnie zaangażowane w proces odbywających się rund negocjacyjnych w latach 2012–2016. Znaczna większość z nich reprezentowała jednak interes prywatny, bardzo często kosztem interesu publicznego oraz praw konsumentów i pracowników.

Bibliografia

Książki i monografie

- Bieńkowski Wojciech, Prokopowski Adam K., Dąbrowska Anna, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. The 21st Century Agreement* (Warszawa: Lazarski University Press, 2015).
- Kozłowski Sławomir Grzegorz, *Ameryka współczesna. Pejzaż polityczny i społeczno-gospodarczy* (Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2008).
- Sutor Julian, *Immunitet państwa* (Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA, 2011).

Czasopisma

- Czermińska Małgorzata, „Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej”, w: *Krakowskie Studia Międzynarodowe* 2 (2014): 15–33.
- Kotuła Zuzanna, „Immunitet jurysdykcyjny państwa a prawa człowieka. Przegląd doktryny”, w: *Państwo i Prawo*, t. 2, nr 2 (2009): 60–103.
- Krajewski Markus, Hoffman Rhea Tamara, „The European Commission’s Proposal for Investment Protection in TTIP”, w: *Friedrich-Ebert-Stiftung* (2017).
- Middlemas Keith, „Orchestrating Europe. The Informal Politics of European Union 1973–1975”, w: *A Fontana Press Original* (1995).
- Święcicki Marcin, „TTIP – zagrożenie czy szansa dla konsumentów i przedsiębiorców?”, w: *Sprawy Międzynarodowe* (2015).

Artykuły internetowe

- About ACEA, <http://www.acea.be/about-acea/what-we-do> (dostęp: 17.05.2023).
- About Cefic, <http://www.cefic.org/About-us/About-Cefic/> (dostęp: 17.05.2023).
- About Digital Europe, <http://www.digitaleurope.org/About-Us> (dostęp: 17.05.2023).

- About PhRMA, <https://www.phrma.org/about> (dostęp: 17.05.2023).
- ACEA Members, <http://www.acea.be/about-acea/acea-members> (dostęp: 17.05.2023).
- Dangerous Liaisons: The new trade trio. How the US and the EU are using TTIP, TPP and TiSA to outmanoeuvre other WTO members, <https://www.foei.org/wp-content/uploads/2016/11/foe-trade-bookletWEB.pdf> (dostęp: 17.05.2023).
- ESF – What we do, <http://www.esf.be/new/who-we-are/what-we-do/> (dostęp: 17.05.2023).
- ESF Members – Companies, <http://www.esf.be/new/who-we-are/members/companies/> (dostęp: 17.05.2023).
- Gruszczynski Krzysztof Jerzy, „Immunitet jurysdykcyjny państwa w orzecznictwie sądów krajowych i międzynarodowych”, <https://docplayer.pl/8988518-Immunitet-jurysdykcyjny-panstwa-w-orzecznictwie-sadow-krajowych-i-miedzynarodowych.html> (31.06.2023).
- Members of PhRMA, <https://www.phrma.org/about/members> (dostęp: 17.05.2023).
- Mission and priorities of BusinessEurope, <https://www.businesseurope.eu/mission-and-priorities> (17.05.2023).

Dokumenty

- Article 191 TFEU, w: Official Journal of the European Union, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=PL> (dostęp: 17.05.2023).
- Artykuł 2, w: Konwencja Europejska o Immunitacie Państwa z 1972 r. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjSyb6h3NP_AhULxwIHHXM-DgYQFnoECA8QAw&url=https%3A%2F%2Fprawo.uni.wroc.pl%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fstudents-resources%2FKonwencja%2520Europejska%2520o%2520immunitacie%2520Pa%25C5%2584stwa.pdf&usq=AOvVaw20hjvd_AYFpXNoBjYy6z0x&opi=89978449 (dostęp: 21.03.2023).
- Case C-1/04 SA Tertir-Terminais de Portugal SA v Commission of the European Communities, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62004CS0001&from=PL> (dostęp: 17.05.2023).
- Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ203/pdf/PLAW-111publ203.pdf> (dostęp: 17.05.2023).
- House of Lords, *Inquiry on TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP*, <https://www.parliament.uk/documents/lords-committees/eu-sub-com-c/TTIP/ucEUC051213ev13.pdf> (dostęp: 17.05.2023).
- List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), <https://ustr.gov/sites/default/files/lead%20negotiators%20list%20TTIP.pdf> (dostęp: 17.05.2023).

- New EU proposal on Good regulatory practices, https://commission.europa.eu/law/law-making-process/planning-and-proposing-law/better-regulation_en (dostęp: 21.06.2023).
- Readout of Meeting between U.S. Trade Representative Michael Froman and EU Internal Market and Services Commissioner Michel Barnier, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2013/july/readout-amf-barnier> (dostęp: 17.05.2023).
- State Immunity and State-Owned Enterprises <https://www.business-human-rights.org/sites/default/files/media/bhr/files/Clifford-Chance-State-immunity-state-owned-enterprises-Dec-2008.PDF> (dostęp: 17.05.2023).
- The Law of State Immunity, <http://www.pbookshop.com/media/filetype/s/p/1377428493.pdf> (dostęp: 17.05.2023).
- The Lisbon Strategy 2000–2010 analysis, <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf> (dostęp: 17.05.2023).