

*Anna Bulanda**

Szanse i zagrożenia gospodarczych stosunków transatlantyckich

W kontekście najnowszych wydarzeń na świecie związanych z wojną, terroryzmem i sytuacją w Iraku, stosunki transatlantyckie stały się przedmiotem wielu analiz i komentarzy po obu stronach oceanu. Eksperci oraz dziennikarze wskazywali na wiele różnic dzielących Europę i Amerykę, próbując udowodnić, że XXI wiek może wyznaczyć koniec długoletniego partnerstwa. Należy jednak podkreślić, że stosunki transatlantyckie obejmują nie tylko dziedziny polityki zagranicznej i dyplomacji, wokół których skupiła się uwaga opinii publicznej w związku z konfliktem irackim. Stany Zjednoczone i Unia Europejska są bowiem najbardziej liczącymi się partnerami w światowej gospodarce, generując rocznie 2,5 bln USD.¹ Ten wymiar współpracy nie jest powszechnie znany, z wyjątkiem publicznie nagłaśnianych spraw dotyczących konfliktów handlowych, które stanowią jednak niewielką część ogólnej wymiany handlowej. Podstawą zaś transatlantyckiej współpracy gospodarczej są wzajemne inwestycje, których wartość przekracza wielokrotnie obroty związane z eksportem i importem między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi.

W ocenie Daniela Hamiltona, eksperta w dziedzinie stosunków transatlantyckich, relacje gospodarcze na linii Europa-Ameryka osiągnęły poziom przekraczający ramy tradycyjnej współpracy. Uzasadnia on tę tezę w następujących słowach: *„Nasze społeczeństwa związane są tak mocno, że w wielu dziedzinach Europejczycy i Amerykanie przekroczyli granice stosunków <zagranicznych>. Wyznaczyliśmy nowe granice, w obrębie których pewne sprawy socjalne i ekonomiczne*

* Mgr **Anna Bulanda** – doktorantka na Uniwersytecie M.C.Skłodowskiej w Lublinie.

¹ *European Union Factsheet - EU-US bilateral economic relations*, materiały opublikowane przez Unię Europejską z okazji „szczytu” UE-USA w Irlandii, 26.06.2004 (http://europa.eu.int/comm/external_relations/us/sum06_03/eco.pdf).

ne,
a wraz z nimi ponadnarodowi uczestnicy, często przekraczają formalne ograniczenia (...) i podważają tradycyjne formy rządów. Sieci wzajemnych zależności stały się tak gęste, że w rzeczywistości osiągnęły one nową jakość, zupełnie inną od tych, jakie łączą ze sobą inne kontynenty. Dopiero od niedawna zaczynamy rozumieć jak wiele wymiarów kryje się w tym zjawisku”.²

Jednym z tych wymiarów jest transatlantycka współpraca gospodarcza. Celem niniejszego artykułu jest określenie dynamiki owej współpracy w sferze inwestycyjnej. Teza o wadze bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ostatecznej ocenie relacji gospodarczych między dwoma partnerami podnoszona jest m.in. przez naukowców z Centrum Stosunków Transatlantyckich przy Paul H. Nitze School of Advanced International Relations Uniwersytetu Johnsa Hopkinsa w Waszyngtonie.

Europejsko-amerykańska współpraca gospodarcza w XX wieku

Historia relacji handlowych między Europą a Ameryką sięga czasów kolonialnych, ale ich rozkwit nastąpił dopiero wraz z wynalezieniem w XIX wieku statku parowego i telegrafu, a więc instrumentów ułatwiających przemieszczanie się i komunikację. Wydarzenia pierwszej połowy XX wieku – dwie wojny światowe i wielki kryzys z 1929 r. – osłabiły znacznie dynamikę współpracy transatlantyckiej. Dowodem tego może być utrzymująca się niemal na stałym poziomie wartość księgową bezpośrednich amerykańskich inwestycji zagranicznych w Europie, które wynosiły 1,4 mld USD w 1929 r. i niewiele ponad 1,7 mld USD w 1950 r.³ Zaraz po II wojnie światowej Stany Zjednoczone lokowały w Europie jedynie 15% swoich zagranicznych inwestycji, głównie w Wielkiej Brytanii. W tym czasie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w kwocie 12 mld USD Ameryka dzieliła po równo między kraje rozwinięte (2/3 sumy pochłaniała Kanada) i rozwijające się (głównie Ameryka Łacińska). Taka dystrybucja kapitału wynikała z zainteresowania Stanów Zjednoczonych surowcami naturalnymi w tych regionach świata. Kolejne dekady przyniosły w Ameryce zmia-

² J.P. Quinlan, *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, Washington 2003, s.25.

³ Ibidem, s.7.

nę kierunku przepływu inwestycji, ponieważ głównym celem stało się poszukiwanie nowych rynków zbytu. W tym czasie Europa odbudowywała się powoli ze zniszczeń wojennych i rozpoczynała proces tworzenia wspólnego rynku. Inwestorzy amerykańscy natychmiast wykorzystali sprzyjający moment i zaczęli lokować tam swój kapitał. Wartość inwestycji tylko w latach 60. wzrosła czterokrotnie i stanowiła 40% wszystkich inwestycji amerykańskich za granicą.

Ważnym czynnikiem w rozwoju wzajemnych stosunków gospodarczych było tworzenie inicjatyw oraz instytucji, które promowały współpracę transatlantycką, takich jak: system z Bretton Woods (1944 r.), którego podstawą było ustalenie stałego kursu walut i ożywienie handlu oraz Plan Marshalla (1947 r.), będący programem amerykańskiej pomocy gospodarczej. Obejmował on 16 krajów Europy, które weszły w skład Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC), poprzedniczki OECD: Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Instytucjami, które powstały, by wspierać współpracę gospodarczą i ułatwić handel oraz przepływ inwestycji były Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF). Ważnym międzynarodowym porozumieniem był natomiast Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT),⁴ którego kontynuatką jest obecnie Światowa Organizacja Handlu (WTO).

Podpisanie porozumień i stworzenie wspólnych instytucji nie przełożyło się od razu na stabilny przepływ inwestycji po obu stronach Atlantyku. Temu zagadnieniu poświęcone jest opracowanie J.P.Quinlana z Centrum Stosunków Transatlantyckich w Waszyngtonie.⁵ Autor szacuje, że w latach 1950-1975 inwestycje europejskie w Ameryce nie osiągały nawet połowy wartości inwestycji amerykańskich w Europie. Był to wciąż rezultat powojennej odbudowy Europy, w której firmy dbały przede wszystkim o umocnienie swojej pozycji na rynku krajowym. Kiedy pod koniec lat 50. na mocy Traktatów Rzymskich ustanowiono Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG), wówczas jej szeroki rynek stał się bardziej atrakcyjny dla europejskich przedsiębiorców niż odległy rynek amerykański. W tym okresie inwestycje zagraniczne w Stanach Zjednoczonych pochodziły głównie z trzech krajów: Kanady (przemysł), Wielkiej Brytanii (przemysł, energia, usługi finansowe) oraz Holandii (energia). W 1975 r. Wielka Brytania stała się najwięk-

⁴ *General Agreement on Tariffs and Trade*, Wikipedia (<http://en.wikipedia.org/wiki/GATT>).

⁵ Dane dotyczące amerykańsko-europejskiej współpracy gospodarczej przytoczone w tej części artykułu pochodzą z cytowanego wyżej opracowania Josepha Quinlana.

szym inwestorem zagranicznym w USA (23% całości inwestycji w tym kraju).

Lata 80. przyniosły nagłą zmianę proporcji we wzajemnych inwestycjach. W związku z recesją w Stanach Zjednoczonych, inwestycje w Europie zostały znacznie ograniczone. W tym samym czasie, wiele sprzyjających czynników ekonomicznych przyczyniło się do wzrostu inwestycji napływających z Europy do USA. Stało się to między innymi dzięki sprzyjającym warunkom na rynku amerykańskim oraz atrakcyjnym ofertom dla europejskich inwestorów, oferowanym przez wiele amerykańskich stanów i samorządów lokalnych. Duże znaczenie miały również ówczesne zmiany w amerykańskim prawie podatkowym. Wszystkie te okoliczności stały się katalizatorem dla europejskich inwestycji w USA, których wartość wzrosła z 28 mld USD w latach 70. do 216 mld USD w latach 80. Do roku 1983 pozycje inwestycyjne obu partnerów wyrównały się, jednakże pod koniec lat 80. Europa wysunęła się na prowadzenie, uzyskując 26% przewagę nad inwestycjami amerykańskimi u siebie. Wielka Brytania wciąż pozostawała liderem inwestycyjnym w USA i nie ustępowała w tym czasie nawet Japonii.

Lata 90. zdominowała globalizacja, będąca nowym i niezwykle szybko rozwijającym się zjawiskiem w świecie. Masowy przepływ kapitału, liberalizacja rynku i prężny handel sprawiły, że wzrost handlu światowego wzrósł z 19,3% w 1990 r. do 24% pod koniec dekady. To zaś wpłynęło w znaczący sposób na ogromny wzrost przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Ich wartość w 2000 r. osiągnęła 6,3 bln USD, podczas gdy zaledwie 10 lat wcześniej wynosiła 1,9 bln USD. Na początku lat 90. istniało ponad 60 tysięcy firm międzynarodowych, dla których najbardziej opłacalną formą zaistnienia na zagranicznych rynkach było zakładanie przedsiębiorstw podległych (*affiliates*). Zasadą działania tych spółek-córek jest zależność od spółek-matek, chociaż na rynku ta pierwsza wydawać się może niezależną jednostką działającą pod inną nazwą. Formy prawne przedsiębiorstw podległych mogą być różne, jednak najczęściej stosowaną jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.⁶ Na opłacalność tej formy działalności wskazują majątki omawianych spółek, które w latach 1990-2000 wzrosły czterokrotnie – z 5,7 bln USD do 21 bln USD. Na początku

⁶ *Informator dla przedsiębiorców: świadczenie usług w Unii Europejskiej*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Stosunków Europejskich i Wielostronnych, Wydział Świadczenia Usług (http://www.wup.mm.com.pl/files/informator_uslug.pdf).

dekady na świecie funkcjonowało ponad 820 tysięcy przedsiębiorstw podległych. Na uwagę zasługuje fakt, że prowadzona przez nie sprzedaż generowała ponad dwukrotnie więcej dochodu (15,6 bln USD w 2000 r.) niż światowy eksport towarów (7 bln USD).

Era globalizacji otworzyła dla światowych gigantów nowe rynki zbytu w rejonach do tej pory zamkniętych. Wolny rynek w krajach postkomunistycznych Europy Środkowej i Wschodniej, a także w Ameryce Łacińskiej i Indiach oznaczał szerszy dostęp do nowych klientów oraz nowe źródła dochodu. Ogromne znaczenie miał w tym procesie rozwój technologii i komunikacji, ponieważ pozwolił zmniejszyć zarówno dystans, jak i koszty transakcji międzynarodowych. Ważne okazały się również sprzyjające wskaźniki zmienne cyklicznie, takie jak niskie stopy procentowe i rosnące ceny kapitału, które umożliwiały wysoką płynność i przynosiły duże zyski inwestowane z powodzeniem za granicą. Otwarcie nowych rynków zbytu nie zahamowało integracji ekonomicznej Ameryki i Europy. Można nawet stwierdzić, że lata 90. były okresem stopniowego umacniania współpracy transatlantyckiej, głównie dzięki ustalaniu wspólnych standardów w kluczowych dziedzinach. Największe znaczenie miały: deregulacja w sektorze energetycznym, telekomunikacyjnym oraz w mediach, liberalizacja rynku finansowego, a także konsultacje w sprawie użycia nowych technologii.

Kluczowym wydarzeniem tej dekady na arenie stosunków międzynarodowych było wejście w życie Traktatu z Maastricht, który powołał do życia Unię Europejską. Mimo że Traktat ten nie nadał Unii osobowości prawnej, aby mogła występować samodzielnie jako organizacja międzynarodowa, to w świecie polityki i ekonomii UE nabrała dużego znaczenia jako ważny partner strategiczny i gospodarczy. W dziedzinie gospodarki Traktat zakładał popieranie zrównoważonego wzrostu gospodarczego i społecznego poprzez tworzenie przestrzeni bez granic wewnętrznych, wzmocnienie spójności gospodarczej i społecznej oraz wprowadzenie Unii Gospodarczej i Walutowej, która doprowadziłaby do ustanowienia jednolitej waluty.⁷

Reakcja Stanów Zjednoczonych na pogłębienie integracji w Europie nie była jednoznaczna. Duże nadzieje budziło powstanie zintegrowanego rynku, ponieważ ułatwiało to podejmowanie współpracy i prowadzenie działalności handlowo-inwestycyjnej. Obawy zaś budziło powstanie „twierdzy europejskiej”, co doprowadzić mogło do zwią-

⁷ D.Milczarek, *Przebieg procesów integracji europejskiej w: Integracja Europejska. Wybrane problemy*, red. D.Milczarek, A.Z.Nowak, Warszawa 2003, s.43-45.

szenia konkurencji ze strony UE na światowym rynku.⁸ Oprócz tego, plany wprowadzenia euro wywołały zaniepokojenie co do pozycji dolara na rynkach finansowych. Jednak głębokie powiązania gospodarczo-inwestycyjne, jak również wspólna działalność w organizacjach międzynarodowych o charakterze gospodarczym, takich jak WTO, Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy, przeważały w tej grze interesów i doprowadziły do zacieśniania stosunków transatlantycznych w dziedzinie handlu i inwestycji.

Aby nie dopuścić do zmiany kierunku przepływu dolara do utworzonej w 1994 r. Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA) obejmującej USA, Kanadę i Meksyk, podjęto kilka inicjatyw utworzenia bloków integracyjnych, łączących w formalny sposób gospodarki Europy i Ameryki. Pierwszym projektem było stworzenie Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu (TAFTA), analogicznej do NAFTA. Ze względu na sprzeciw Francji, obawiającej się o rolnictwo i przepływ dóbr kulturowych w takiej strefie, pomysł nie został zrealizowany. Podobny los spotkał inicjatywę utworzenia Nowego Rynku Transatlantyckiego, którego zarys wystąpił w Nowej Agendzie Transatlantyckiej (*New Transatlantic Agenda* - NTA) z 1995 r. Sukcesem natomiast zakończył się projekt Transatlantyckiego Dialogu Biznesowego (*Transatlantic Business Dialogue* – TABD), pochodzący również z postanowień NTA, z którego inicjatywą wystąpili liderzy biznesu na spotkaniu w Sewilli w listopadzie 1995 r. Kolejnym powodzeniem zwieńczono obrady szczytu UE-USA w Londynie w 1998 r., po którym utworzono Transatlantyckie Partnerstwo Ekonomiczne (*Transatlantic Economic Partnership* – TEP), oparte na nie zrealizowanej idei Nowego Rynku Transatlantyckiego.⁹

Wszystkie inicjatywy strukturalne zostały również poparte znaczącym przepływem kapitału inwestycyjnego między amerykańskimi i europejskimi podmiotami. Wbrew powszechnej opinii, globalizacja nie doprowadziła do równomiernego rozłożenia inwestycji amerykańskich na „nowe” i „stare” rynki. Lata 90. przyniosły bowiem znaczne umocnienie pozycji USA w dziedzinie inwestycji na arenie europejskiej. Oceniając ten stan na przykładzie inwestycji w poszczególnych krajach dostrzegamy, że ich największym odbiorcą była Wielka Brytania, która pochłaniała 22% całej sumy wypływającej z USA. W cza-

⁸ A.Jarczewska-Romaniuk, *Unia Europejska a idea transatlantycka – partnerstwo transatlantyckie u progu nowego wieku w: Unia Europejska – nowy typ wspólnoty międzynarodowej*, red. E.Haliżak, S.Parzymies, Warszawa 2002, s.282.

⁹ Ibidem, s.287-288.

sie tej dekady inwestycje Stanów Zjednoczonych w regionie Azji i Pacyfiku wyniosły zaledwie połowę tej sumy, którą przeznaczano do Wielkiej Brytanii. Stąd prognozy upadku amerykańskich korporacji w razie kryzysu finansowego w Azji wydawały się nie do końca uzasadnione. Podobna sytuacja dotyczyła Meksyku, który mimo członkostwa w NAFTA, otrzymał od Stanów Zjednoczonych 34,1 mld USD, co stanowiło niewiele ponad połowę sumy inwestycji skierowanych w tym czasie do Holandii. Celem inwestycji USA w Europie był głównie sektor usług, uważany tu za nieefektywny – dotyczyło m.in. handlu detalicznego, bankowości, ubezpieczeń i usług reklamowych.

Podobny boom inwestycyjny nastąpił ze strony Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych. Inwestorzy, świadomi wielkości tego kraju, kierowali się dostępem do ogromnego rynku zbytu oraz poznaniem nowych technologii. Podobnie jak Amerykanie, Europejczycy postawili bardziej na inwestycje w usługi, mniej w przemysł. Skala europejskich inwestycji w USA w latach 90. osiągnęła rekordowy w historii współpracy transatlantyckiej poziom. Ich suma wyniosła 659 mld USD i stanowiła $\frac{3}{4}$ wszystkich inwestycji napływających do Stanów Zjednoczonych. (Dla porównania, w drugiej połowie dekady, średnia suma inwestycji Unii Europejskiej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej – Polsce, Czechach i na Węgrzech – wahała się rocznie w granicach 20 mld USD).

Rok 1998 zapoczątkował trend transatlantyckich fuzji i przejęć przedsiębiorstw, z wyraźną przewagą inwestycyjną firm europejskich. Wtedy British Petroleum wykupiło amerykańskie Amoco, niemiecki Daimler-Benz przejął Chryslera, a holenderski potentat na rynku produktów spożywczych, Ahold, wszedł w posiadanie Giant Foods. Wartość każdej z 36 fuzji i przejęć wyniosła w 1998 r. co najmniej 1 mld USD, w tym aż 25 transakcji przypadło na firmy z Unii Europejskiej. Był to kolejny sposób na utrzymanie się na jednym z najbardziej dynamicznych rynków świata. Ogółem, w latach 1998-2001 firmy europejskie wykonały ponad $\frac{2}{3}$ wszystkich transakcji, co podniosło pozycję inwestycyjną Europy w Stanach Zjednoczonych do najwyższego w historii poziomu 835 mld USD. Przewyższało to o $\frac{1}{4}$ pozycję USA w Europie. Zestawienie to wyjaśnia, dlaczego Unia Europejska w tak dużym stopniu odczuła skutki obecnej recesji w Stanach Zjednoczonych.

**Tabela 1. Obroty spółek-córek wobec eksportu/importu
w mld USD (2000 r.)**

Obroty amerykańskich spółek-córek za granicą			
Na świecie	2891,5	W Europie	1438,6
Eksport z USA			
Całkowity	1064,2	Do Europy	283,7
Obroty zagranicznych spółek-córek w USA			
Wszystkich spółek	2334,7	Spółek z Europy	1420,1
Import do USA			
Całkowity	1442,9	Z Europy	336,9

Źródło: Bureau of Economic Analysis (za J.P.Quinlan, *Drifting Apart...*, op.cit.).

Zapoczątkowana w 2001 r. recesja w gospodarce amerykańskiej w różny sposób wpływała na kształtowanie się wskaźnika wymiany handlowej, czyli importu i eksportu między USA a danym krajem (por. tabela 1). Quinlan zauważył, iż według takiego zestawienia Europa plasuje się na niskiej pozycji, ponieważ wskaźnik eksportu z Europy do Stanów Zjednoczonych jest bardzo mały. Dlatego też nie wymieniano jej w gronie najbardziej narażonych na skutki recesji partnerów Ameryki, w przeciwieństwie do Kanady, Meksyku oraz krajów Azji, których gospodarki w znacznym stopniu opierają się na wymianie handlowej ze Stanami Zjednoczonymi.

Badania ekspertów w okresie recesji pominęły jednak wskaźnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz fakt obecności na rynku amerykańskim wielu firm europejskich. Towary i usługi z Unii Europejskiej trafiają na amerykański rynek nie poprzez eksport, ale poprzez spółki-córki europejskich korporacji działające w Stanach Zjednoczonych. Wyraźnie obrazuje to przykład Wielkiej Brytanii, której eksport do USA w 2000 r. wyniósł 71 mld USD, natomiast wartość kapitału brytyjskich firm w Ameryce wynosiła wówczas ponad 734 mld USD, a więc dziesięciokrotnie więcej. Recesja w gospodarce USA spowodowała już w 2001 r. straty w dochodach europejskich spółek-córek dochodzące nawet do 50%. Do tego doszedł spadek zaufania u europejskich inwestorów, który pociągnął za sobą spadek bezpośrednich inwestycji, wyprzedaż akcji amerykańskich spółek oraz zatrzymanie procesu przejmowania amerykańskich przedsiębiorstw przez europejskie korporacje. Również w polityce zagranicznej Stanów Zjednoczonych – w związku z wojną z terroryzmem – stopniowo malało znacze-

nie największych krajów Unii Europejskiej, co jeszcze bardziej pogłębiło kryzys w stosunkach transatlantyckich.

Handel i inwestycje transatlantyckie w nowej sytuacji geopolitycznej po 11 września 2001

Cytowany Quinlan zawarł w swoim opracowaniu tezę, w której stwierdził, że spadek inwestycji zagranicznych wywołany recesją, jest zjawiskiem cyklicznym. Odzwierciedla on chwilowe obniżenie dochodów w przedsiębiorstwach podległych i malejące ceny kapitału, ale nie oznacza całkowitego i ostatecznego wycofania się firm europejskich lub amerykańskich z rynków po przeciwnej stronie Atlantyku. Ostatnio jednak więcej pisało się o pogłębiającej się przepaści w stosunkach transatlantyckich w związku z konfliktem w Iraku, a mniej o tym, co faktycznie łączy te dwa kontynenty. Centrum Stosunków Transatlantyckich opublikowało w 2004 r. opracowanie poświęcone transatlantyckiej współpracy gospodarczej po recesji w roku 2001, będące kontynuacją badań Quinlana. Jego współautorem był Daniel S.Hamilton, dyrektor tego Centrum oraz szef Amerykańskiego Konsorcjum Studiów Europejskich z siedzibą w Uniwersytecie Johnsa Hopkinsa w Waszyngtonie.¹⁰ Analiza wskazywała, iż pomimo gwałtownego spadku napływu inwestycji z Europy do USA w 2001 r., wyniki badań rynku w 2003 r. potwierdziły tezę o cykliczności, a nie ostateczności tego procesu. Właśnie wtedy nastąpił w Ameryce wzrost inwestycji z państw Unii Europejskiej z 26 mld USD w 2002 r. do 36,9 mld USD rok później. Podobny przełom nastąpił w inwestycjach amerykańskich prowadzonych w Europie. W 2003 r. ich pula wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 30,5% i wyniosła 87 mld USD. Koniec kryzysu widać również po stopniowym powrocie inwestorów europejskich na giełdę. W 2003 r. zakupili oni akcje spółek amerykańskich o wartości 169 mld USD, czyli o połowę więcej niż w roku 2002.

Opracowanie Hamiltona potwierdza założenie Quinlana, że to nie wymiana handlowa, zwana płytką formą integracji, decyduje o tym, jak ściśle przebiega współpraca transatlantycka. Wyznacznikiem decydującym są bowiem wzajemne inwestycje w Europie i Ameryce, które wynoszą więcej niż inwestycje tych partnerów w pozostałych częściach świata. Nawet konflikty na arenie politycznej pomiędzy Stanami

¹⁰ D.S.Hamilton, J.P.Quinlan, *Partners in Prosperity. The Changing Geography of the Transatlantic Economy*, Washington 2004. Dane cytowane w tej części artykułu pochodzą z powyższego opracowania.

Zjednoczonymi a Niemcami i Francją nie spowodowały wycofania się żadnej ze stron z prowadzenia wzajemnych interesów. I tak, w 2003 r. firmy amerykańskie zainwestowały w Niemczech 7 mld USD, a we Francji – 2,3 mld USD. Przedsiębiorstwa francuskie natomiast okazały się jednym z czołowych inwestorów w Stanach Zjednoczonych, zostawiając tam w 2003 r. 4,2 mld USD. Jeśli chodzi o inne kraje Unii Europejskiej, inwestycje amerykańskie były tam również znaczące. Dla przykładu, do Holandii trafiło w 2003 r. 19,2 mld USD, a więc jedynie o 2 mld USD mniej niż wynoszą amerykańskie inwestycje w całej Azji. Podobnie przedsięwzięcia w Irlandii pochłonęły ponad dwukrotnie więcej kapitału niż USA lokuje w Chinach. Jest jeszcze jeden istotny powód, dla którego Ameryce zależy na utrzymaniu silnych relacji ekonomicznych z Unią Europejską. Unia jest bowiem głównym źródłem kapitału dla Stanów Zjednoczonych, które dziennie muszą pożyczać 1,4 mld USD na spłatę swojego deficytu.

Jeśli chodzi o udziały i zyski korporacji międzynarodowych działających po obu stronach Atlantyku, Stany Zjednoczone są najbardziej liczącym się rynkiem dla Europy, a Europa dla Stanów Zjednoczonych. Obydwaj partnerzy ulokowali u siebie nawzajem ponad 60% swoich aktywów zagranicznych. W samej Wielkiej Brytanii wartość udziałów amerykańskich jest większa od zsumowanej wartości inwestycji Stanów Zjednoczonych w Azji, Ameryce Łacińskiej, Afryce i na Bliskim Wschodzie. Pomimo silnej pozycji euro, zyski firm amerykańskich w 2003 r. przekroczyły 46,4 mld USD, więc było to znacznie więcej niż w krytycznym 2001 r. (17,4 mld USD). Poprzedni rekord – 38,8 mld USD – padł w 2000 r., ale i on został przekroczony. Spółki-córki z Wielkiej Brytanii, Holandii, Szwajcarii i Szwecji zanotowały w 2003 r. rekordowe zyski. Podobnie firmy amerykańskie miały wtedy rekordowy zysk w 12 państwach UE, a w Irlandii był to skok aż o 45%. Od 2002 r. zyski spółek-córek wywodzących się z USA wzrosły w sumie o 30%, do rekordowej sumy 77,1 mld USD w 2003 r. Warto dodać, że słaby wzrost gospodarczy w Europie oznacza spore straty również w Stanach Zjednoczonych. Natomiast wystarczy zaledwie 3% wzrostu, a stwarza to nowy rynek wielkości Argentyny, otwarty na inwestycje zza oceanu.

Jednym z bardziej widocznych wskaźników ekonomicznej współpracy między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi jest tak zwany *outsourcing*, czyli zatrudnienie pracowników w podległych przedsiębiorstwach zagranicznych. W 2001 r. Stany Zjednoczone zatrudniały 9,8 mln osób za granicą, z tego 43% pracowało w Europie, a nie w państwach znanych z taniej siły roboczej, takich jak Meksyk,

Chiny i Indie. Natomiast firmy europejskie na rynku amerykańskim zatrudniały aż $\frac{2}{3}$ z 6,4 mln Amerykanów pracujących dla zagranicznych przedsiębiorstw. Oprócz zatrudnienia związanego z inwestycjami bezpośrednimi (spółki-córki), występuje też zatrudnienie typu pośredniego u kontrahentów europejskich i amerykańskich w formie partnerstwa strategicznego, spółek *joint venture* oraz innych umów. Do zatrudnienia pośredniego zalicza się też pracę w branży eksportowej na rynki europejskie i amerykańskie. W Kalifornii liczba takich pracowników wynosiła w 2000 r. ponad pół miliona. W sumie, biorąc pod uwagę zatrudnienie pośrednie i bezpośrednie, gospodarka transatlantycka zatrudnia ogółem 12-14 mln pracowników.

Mimo że bilans handlowy między USA a Unią Europejską nie jest tak znaczący jak poziom wzajemnych inwestycji, to nie należy go pomijać przy ogólnej analizie gospodarczych stosunków transatlantyckich. W 2003 r. zanotowano bowiem rekordowy przepływ towarów między Stanami Zjednoczonymi a Europą, przekraczający sumę 390 mld USD. Eksport z USA do Europy po dwóch latach zastoju wzrósł o 4,8%, do 150,6 mld USD w 2003 r. Mimo dwudziestoprocentowej przewagi kursu euro nad dolarem, import z Europy w tymże roku wzrósł aż o 8,5%, zamykając się sumą 245 mld USD. Doprowadziło to do rekordowego deficytu handlowego z Unią Europejską, który wzrósł aż o 15% i w 2003 r. wyniósł 94,3 mld USD. Cechą charakterystyczną tego handlu, głównie z Europy do Stanów Zjednoczonych, jest opieranie się na handlu w obrębie firmy, np. BMW w Niemczech wysyła pewne części do BMW w Południowej Karolinie. Oznacza to, że tego typu import kształtowany jest przede wszystkim przez popyt na dany produkt, a nie przez kurs walutowy, co okazało się istotne przy ostatnich wahaniach euro i dolara.

Transatlantyckie relacje handlowe rozwijają się najczęściej pomiędzy regionami, na przykład relacje handlowe pomiędzy USA a niemiecką Badenią-Wirtembergią, francuskim Ile-de-France oraz południowo-wschodnią Anglią są większe niż relacje z innymi państwami świata. W 2001 r. trzy landy niemieckie: Hessja, Badenia-Wirtembergia i Północna Nadrenia-Westfalia zainwestowały w USA więcej niż w innych krajach Unii poza Niemcami. Na liście inwestorów w poszczególnych stanach amerykańskich firmy europejskie zajmują pierwsze miejsce w 45 z nich, a w pozostałych plasują się na drugim miejscu. Najwięcej inwestycji Europejczycy prowadzą w Teksasie. W 2001 r. ich suma wyniosła 68 mld USD, czyli tyle, ile Amerykanie inwestują łącznie w Chinach i w Japonii. Najatrakcyjniejszym regionem Stanów Zjednoczonych dla inwestycji z Francji i Wielkiej

Brytanii jest południowy wschód USA, natomiast dla Niemców – rejon wielkich jezior na północy USA. Dla Unii Europejskiej największym partnerem handlowym spośród wszystkich stanów jest Kalifornia, która w 2003 r. wyeksportowała do Europy towary o wartości 20,4 mld USD. (Dla porównania, jest to więcej niż całe Stany Zjednoczone eksportują do krajów OPEC.)

Ostatnim, lecz najdynamiczniej rozwijającym się kryterium oceny transatlantyckiej współpracy gospodarczej, jest rozwój Internetu. W latach 2001-2003 przepustowość łączy internetowych między Europą a Ameryką Północną wzrosła dwukrotnie. Obecnie jest ona trzy razy większa niż z Ameryki Północnej do Azji i aż 87 razy większa niż z Europy do Azji. Rozwój Internetu, a więc szybszej i skuteczniejszej komunikacji, sprzyja również współpracy w dziedzinie badań naukowych. W dobie szybko postępującej nauki, kraje chętnie dzielą koszty i ryzyko wynikające z takich badań i równie chętnie wykorzystują potencjał intelektualny znajdujący się w zagranicznych ośrodkach naukowo-badawczych. Mimo że Stany Zjednoczone kierują za granicę tylko 15% wydatków na badania, to $\frac{2}{3}$ tej sumy przypada na Europę, głównie Wielką Brytanię, Niemcy i Francję. W 2000 r. kraje te otrzymały na te cele 20 mld USD. Unia Europejska również inwestuje w badania naukowe w Stanach Zjednoczonych. Obecnie jest to suma większa od tej, jaką w USA na ten cel przeznaczają Japonia.

Reasumując, należy podkreślić, że lata największego rozwoju stosunków transatlantyckich w dziedzinie gospodarki przypadają na okres ostatnich 15 lat, czyli od momentu zakończenia „zimnej wojny”. Skala współpracy jest ogromna, a uczestniczą w niej mniej lub bardziej świadomie wszyscy, którzy są przedsiębiorcami lub konsumentami w Unii Europejskiej oraz w Stanach Zjednoczonych. Quinlan zacytował w swoim opracowaniu definicję globalizacji według Thomasa Friedmana, który określił to zjawisko jako „*dalszą, szybszą, głębszą i tańszą integrację na odcinkach międzykontynentalnych*”.¹¹ Jeśli tak jest, to globalizacja postępuje „najdalej, najszybciej, najgłębiej i najtańiej” pomiędzy Ameryką Północną a Europą. Według Hamiltona, możliwości i pułapki tego procesu będą w przyszłości najprawdopodobniej mierzone sukcesami i porażkami w stosunkach transatlantyckich.

¹¹ Definicja stosowana w pracy T.L.Friedmana: *The Lexus and the olive tree*, New York 2000 (polskie wydanie: *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Poznań 2001).

Podsumowanie

Burzliwy początek nowego stulecia spowodował zmiany na mapie geopolitycznych sojuszy. Szczególnie widocznie zarysował się wówczas konflikt w stosunkach transatlantyckich dotyczący budowania koalicji w dla potrzeb interwencji Iraku. Na arenie międzynarodowej pojawiły się głosy, iż stosunki te weszły w fazę schyłkową, a następna dekada przyniesie jedynie stagnację, bądź ich ostateczny rozpad. Strona europejska umacniała się w przeświadczeniu, iż dzięki mocnemu euro i pogłębieniu integracji Unia Europejska jest w stanie budować swoją pozycję na arenie światowej jako alternatywę dla potęgi USA. Pojawiły się też głosy, aby Unia wykorzystwała antyamerykańskie nastawienie krajów Bliskiego Wschodu i większości Afryki oraz realizowała tam swoją politykę, nie zważając na USA. Tymczasem w Stanach Zjednoczonych utrzymywało się przekonanie, że Europa – zawsze opóźniona – podąża daleko z tyłu za Ameryką i potrzebuje jej o wiele bardziej niż Ameryka potrzebuje Europy. Obie strony miały wrażenie, że to co zawsze łączyło te dwa kontynenty, w tym podejście do bezpieczeństwa, praw człowieka i demokratyzacji, zaczęło nagle je dzielić i prowadzić do otwartych sporów.

Jednak pomimo nieprzychylnych nastrojów dyplomatycznych, grunt do współpracy gospodarczej pozostał nienaruszony i wydaje się ona toczyć osobnym torem. Dziedziny, które w latach 90. połączyły obu partnerów, czyli deregulacja w przemyśle i liberalizacja rynków finansowych, stanowią wciąż światową normę i nie zdezaktualizowały się ani w Europie, ani w USA. Wprawdzie fuzje firm spowodowały, iż trudno jest mówić o wyłącznie amerykańskich lub wyłącznie europejskich przedsiębiorstwach, ale integracja w obrębie biznesu jeszcze bardziej świadczy o tym, że rozwój gospodarczy jest we wzajemnym interesie obu stron. Wzrost i spadek obrotów odczuwane są bowiem jednakowo po stronie amerykańskiej i europejskiej, a inwestorzy z zewnątrz kierują się tam, gdzie mają sprzyjające warunki do rozwoju i osiągnięcia maksymalnych zysków.

Jednak często na plan pierwszy wysuwają się spory wokół handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, mimo że handel stanowi tylko 20% transatlantyckiej współpracy gospodarczej. Szefowie handlu administracji amerykańskiej i unijnej spotykają się regularnie, aby omawiać sprawy dotyczące karnych ceł nałożonych przez Unię Europejską na towary sprowadzane ze Stanów Zjednoczonych. Prawo do wprowadzenia tych ceł Unia otrzymała od WTO w związku z nielegalnym wspieraniem przez Stany Zjednoczone takich firm eks-

portujących, jak Boeing i Microsoft, poprzez udzielanie im ulg podatkowych.¹² Inne konflikty dotyczą harmonizacji podatków, ustawodawstwa antymonopolowego, patentów na leki wysyłane do krajów rozwijających się oraz żywności modyfikowanej genetycznie. Powstawanie grup roboczych do rozwiązywania tych sporów świadczy jednak o tym, że nawet jeśli stosunki gospodarcze między Unią a Stanami Zjednoczonymi w pewnym momencie rozluźnią się, to nie zostaną one całkowicie zerwane. Już teraz daje się zauważyć pewną zmianę w kierunku przesyłanych inwestycji, których coraz większa część wędruje do rozwijających się regionów Europy Środkowej i Wschodniej, Chin oraz Ameryki Łacińskiej. Rok 2003 był pierwszym, w którym Europa Zachodnia zanotowała większy import towarów i usług z Europy Środkowej i Wschodniej (222 mld USD) niż z Ameryki Północnej (202 mld USD).¹³ Świadczy to o tym, iż Europa i Stany Zjednoczone będą chciały zabezpieczać swoje wpływy w ważnych strategicznie regionach, jednak proces ten nie powinien spowodować większych zmian na linii stosunków transatlantyckich w dziedzinie handlu i inwestycji.

Obecnie Unia Europejska i USA są wciąż swoimi najważniejszymi partnerami inwestycyjnymi. Jak starano się wykazać w niniejszym artykule, potwierdza się teza, że stopień inwestycji bezpośrednich dokonywanych po obu stronach Atlantyku jest istotniejszym kryterium oceny dynamiki wzajemnych stosunków gospodarczych niż bilans eksportu i importu. Skoro współpraca gospodarcza pomiędzy USA i UE rozwija się dzięki inwestycjom bardzo dynamicznie, to pytanie o jej przyszłość nie budzi tak dużych emocji, jak kwestia przyszłych stosunków dyplomatycznych w drugiej kadencji prezydentury George'a W. Busha. W kręgach europejskiego biznesu wygrana Busha w listopadowych wyborach została przyjęta pozytywnie. Demokraci są uważani za protekcyjistów, natomiast republikanie nie protestują tak żywiołowo wobec zjawiska przenoszenia miejsc pracy za granicę, jak robił to John Kerry w trakcie swojej kampanii.¹⁴

Istnieje jeszcze jeden istotny, ale często pomijany wymiar współpracy między Ameryką a Europą. Chodzi tu o społeczeństwa obu kontynentów oraz ich oczekiwania, wyrażane w badaniach opinii publicznej. Jednym z większych sondaży był przeprowadzony z inicjatywy Pew Foundation w latach 2002-2003 Global Attitudes Survey, w któ-

¹² A.Słojewska, *Karne cła pozostają*, „Rzeczpospolita”, 19.10.2004.

¹³ J.Bielecki, *Atlantyk dzieli coraz bardziej*, „Rzeczpospolita”, 27.10.2004.

¹⁴ A.Bulanda, *Marketing polityczny*, „Stosunki Międzynarodowe”, nr 30-31/2004, s.6-9.

rym uczestniczyli obywatele 44 krajów.¹⁵ Wykazał on, iż Amerykanie i Europejczycy zwrócili uwagę na te same problemy. Ponad połowa z nich podkreśliła malejący dostęp do rynku pracy, a jedna trzecia – pogarszające się warunki zatrudnienia oraz rosnącą przepaść pomiędzy bogatą i biedną częścią społeczeństwa. Na uwagę zasługuje fakt, iż prawie 80% ankietowanych w Ameryce i Unii Europejskiej skłaniało się ku tym samym rozwiązaniom dla przyspieszenia rozwoju gospodarki, widząc w wolnym rynku i światowym handlu pozytywne i dynamiczne elementy globalizacji.

Takie nastroje społeczne znalazły odzwierciedlenie w rozwiązaniach proponowanych przez niektórych polityków. W jednym z przemówień podczas spotkania w Brukseli, amerykański sekretarz ds. handlu Grant Aldonas stwierdził, że najpewniejszą gwarancją dobrej koniunktury dla partnerów transatlantyckich jest nowa dynamika we współpracy gospodarczej, uzyskana dzięki postępującej liberalizacji w handlu i inwestycjach między USA i Unią Europejską.¹⁶ Obecnie szacuje się, że w warunkach wolnego handlu, przepływ inwestycji pomiędzy Europą a Ameryką zwiększyłby się o 19%, a eksport z USA do UE i odwrotnie o ponad 40 mld USD rocznie. Liberalizacja sprzyja bowiem wzrostowi konkurencyjności, ta natomiast przekłada się na wdrażanie nowych technologii, aby zwiększyć efektywność produkcji i zaistnieć na rynku. Konkurencja z zewnątrz ożywia rynek wewnętrzny, zarówno amerykański, jak i wspólny rynek europejski. Stwarza to nowe miejsca pracy, obniża ceny i zwiększa dobrobyt, co jest korzystne nie tylko dla przedsiębiorców i handlowców, ale dla całych społeczeństw.

Sekretarz Aldonas przyznał, że zniesienie wszelkich barier w inwestycjach i handlu między USA a Unią Europejską jest przedsięwzięciem ambitnym, ale możliwym. Aby osiągnąć sukces, Stany Zjednoczone i UE powinny przyjąć trzy założenia wzajemnej współpracy. Są to: „Większy Dialog, Wzajemna Uznawalność i Wielostronne Zaangażowanie”.¹⁷ Modelowym przykładem rozwiązania pierwszej kwestii dialogu jest wspomniany Transatlantycki Dialog Biznesowy (TABD), który pokazuje, jak wiele można osiągnąć poprzez regularną wymianę poglądów. Taki sposób współpracy pozwala skutecznie zidentyfikować

¹⁵ *Commerce's Aldonas on a new transatlantic economic dynamic*, materiały Misji Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej (<http://www.useu.be/Categories/Trade/Nov2403AldonasGMF.html>).

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Sekretarz Aldonas nazywa tę zasadę „trzy M” (*„Maximized Dialogue, Mutual Recognition, Multilateral Engagement”*).

problem, zanim zamieni się on w poważny konflikt międzynarodowy. Druga inicjatywa, czyli wzajemna uznawalność, funkcjonuje już we wspólnym rynku Unii Europejskiej. Oznacza to, że produkt uznany w kraju eksportera musi być również uznany przez kraj importera. Dlatego należałoby przywrócić się mechanizmom regulującym wzajemny przepływ towarów i skupić się na dziedzinach, w których eksporterzy napotykają szczególne trudności w związku ze skomplikowanymi przepisami. Prowadzą one często do dyskryminacji danego produktu w Europie, bądź w Ameryce, co przynosi duże straty importerom i eksporterom w obszarze transatlantyckim. Ostatnia propozycja sekretarza Aldonasa dotyczyła wielostronnego zaangażowania, ponieważ pogłębianie współpracy dwustronnej może przynieść korzyści tylko wtedy, jeśli obaj partnerzy pozostaną otwarci na szerszą współpracę z innymi krajami w ramach WTO.

Sekretarz Aldonas podsumował swoje wnioski, mówiąc: „*Europejczycy i Amerykanie wywodzą się ze wspólnej kultury. Kultura ta daje podstawy naszym instytucjom publicznym i prywatnym oraz ma wpływ na nasze decyzje. Stanowi ona wspólną nić, która przeplata nasze społeczeństwa i prowadzi nas ku wspólnym celom. Dzięki dialogowi możemy je osiągnąć w sposób dla obu stron najkorzystniejszy*”.¹⁸ Taką nadzieję wyraził też Timothy Garton Ash w swojej najnowszej książce pt. *Wolny świat*, stwierdzając, że Stany Zjednoczone i Europa powinny traktować się jak partnerzy we wspólnym przedsięwzięciu, a nie jak rywale w walce o władzę.¹⁹

Niezwykła dynamika zmian na świecie w XXI wieku będzie miała niewątpliwie duży wpływ na przyszłość gospodarczych stosunków transatlantyckich. Jak ważne są one dla światowej gospodarki, świadczą mogą prognozy zakładające zerwanie współpracy handlowej i inwestycyjnej między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską. Przede wszystkim wywołałoby to skutki globalne, a nie tylko lokalne, jako że 40% światowego PKB i 30% światowego handlu przypada na wymianę między USA i UE. Ponadto, gdyby współpraca załamała się, porażkę poniosłaby runda negocjacji handlowych z Doha zapoczątkowana w ramach WTO w 2001 r.²⁰ Prawdopodobnie zagrożona byłaby pomoc dla krajów rozwijających się, głównie Afryki. Proces integracji

¹⁸ *Commerce's Aldonas...*, op.cit.

¹⁹ T.Garton Ash, *Free World: America, Europe, and the Surprising Future of the West*, New York 2004.

²⁰ *The Doha Agenda*, materiały Światowej Organizacji Handlu (http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/utw_chap5_e.pdf).

Europejskiej zostałyby także znacznie osłabiony, czego przykładem stał się podział na „stara” i „nowa” Europę po konflikcie dyplomatycznym wokół wojny w Iraku. Rozłam transatlantycki wpłynąłby zatem negatywnie nie tylko na gospodarkę, ale też na inne współczesne zagadnienia wymagające współpracy, w tym na walkę z terroryzmem, pokój na Bliskim Wschodzie oraz kontrolę zmian klimatycznych. Dlatego ważne jest, aby relacji transatlantyckich nie zdominował temat różnic i konfliktów. Należy natomiast głośniejszymi głosami mówić o sukcesach, których jest również немало, co ilustruje niniejsze opracowanie.

Pogląd ten podziela prof. Bronisław Geremek, który w następujących słowach wyraził swoją wizję przyszłości stosunków transatlantyckich: *„Rośnie rozbieżność w rozwoju gospodarczym Europy i Ameryki. Również demografia wykazuje odmienne tendencje – jednoznaczny spadek liczby ludności w Europie przy jednoczesnym znacznym wzroście zaludnienia USA. Sądzę, że Europa może odwrócić te trendy. (...) Europa musi w sposób pozytywny podjąć wyzwanie sukcesu amerykańskiego zarówno w dziedzinie innowacyjności gospodarki i rozwoju wysokich technologii, jak i w dziedzinie współżycia ludzi różnych kultur, różnych religii i różnych mentalności. Jest to konieczne nie tylko dla niej – będzie to ważne także dla świata”*.²¹

Zrozumienie dynamiki współczesnego świata oraz zależności istniejącej między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską nie tylko w wąskich dziedzinach współpracy, lecz także w wymiarze globalnym, stanowi podstawę do kontynuowania lepszej i owocniejszej współpracy transatlantyckiej w XXI wieku.

²¹ B.Geremek, *Europa i świat*, „Unia & Polska”, nr 6/7/2004, s.27.