

*Ewa Latoszek**
*Agnieszka Kłos***

Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji jako nowe ramy instytucjonalne współpracy gospodarczej między UE a USA

Wstęp

Zmiany w sytuacji międzynarodowej, które miały miejsce po zakończeniu zimnej wojny (upadek żelaznej kurtyny, zjednoczenie Niemiec, rozpad Związku Radzieckiego), przyczyniły się z jednej strony do pogłębienia procesu integracji europejskiej, a z drugiej do umocnienia pozycji Europy na arenie światowej. Stany Zjednoczone zawsze wspierały proces integracji europejskiej, a tworzenie Wspólnot Europejskich (później Unii Europejskiej) traktowano jako najlepszy sposób na zapewnienie stabilnego i demokratycznego rozwoju państw europejskich oraz na utrzymanie pokoju i bezpieczeństwa w Europie. Także w okresie trwania zimnej wojny i wzajemnej rywalizacji dwóch bloków polityczno-wojskowych USA aktywnie wspierały państwa europejskie, podejmując z nimi współpracę w obszarze polityczno-ekonomicznym. Silna Europa od zawsze była priorytetem

* Prof. dr hab. **Ewa Latoszek** – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Unii Europejskiej im. J. Monneta.

** Dr **Agnieszka Kłos** – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Unii Europejskiej im. J. Monneta.

w stosunkach międzynarodowych USA. Pogłębione stosunki ze zjednoczoną Europą były korzystne dla Stanów Zjednoczonych nie tylko ze względu na ułatwioną w ten sposób wzajemną współpracę gospodarczą, polityczną, społeczną itp., lecz także ze względu na zmniejszenie ciężaru utrzymywania pokoju na świecie.

Aktualnie trwają negocjacje między UE a USA dotyczące zawarcia umowy międzynarodowej w zakresie partnerstwa handlowo-inwestycyjnego, co spowoduje zacieśnienie współpracy między oboma kontynentami. Kwestią sporną są efekty pozytywne i negatywne wynikające z zawarcia tejże umowy dla obu partnerów. Niewątpliwie zakres ustaleń umowy partnerskiej będzie miał znaczący wpływ na prowadzenie polityki zagranicznej, społecznej i gospodarczej obu partnerów i pozostałych uczestników stosunków międzynarodowych i przez to na rozwój wydarzeń w świecie.

Celem artykułu jest przedstawienie genezy współpracy politycznej, gospodarczej między UE a Stanami Zjednoczonymi, z uwzględnieniem aktualnie negocjowanej umowy dotyczącej Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego.

1. Instytucjonalizacja stosunków transatlantyckich

W rozwoju stosunków transatlantyckich zasadnicze znaczenie miała dokonująca się instytucjonalizacja. Sprowadzała się do przyjęcia dokumentów zawierających deklaracje współpracy i podpisania porozumień określających wzajemne relacje. Działania te podejmowano coraz częściej w miarę dojrzewania współpracy i wzrostu znaczenia obustronnych stosunków¹.

W procesie instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich zarysowały się trzy okresy, które zadecydowały o ich obecnym charakterze i zakresie. Pierwszy objął lata 1947–1957, drugi – lata 60., a trzeci lata 70.–80.

Pierwszy etap to okres wkrótce po zakończeniu II wojny światowej, do momentu powstania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W tym czasie administracja Stanów Zjednoczonych, głównie z pobudek ekonomicznych, zdecydowanie popierała idee integracyjne, które pojawiły się na kontynencie europejskim. Założeniem USA była bowiem odbudowa

¹ Więcej na temat teoretycznych aspektów instytucjonalizacji: J. Gryz, *Teoretyczne aspekty instytucjonalizacji stosunków Transatlantyckich*, „Studia Europejskie” 2002, nr 3; J. Kukułka, *Procesy internacjonalizacji i współzależności w stosunkach międzynarodowych*, w: *Stosunki międzynarodowe – geneza – struktura – dynamika*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, Warszawa 2000, s. 230.

potencjału gospodarczego Europy Zachodniej, która miała w przyszłości doprowadzić do równorzędności partnerskiej w stosunkach handlowych obu stron. Stany Zjednoczone zamierzały jednak także zrzucić z siebie, lub przynajmniej zmniejszyć, ciężar utrzymania pokoju na świecie, a w silnej Europie Zachodniej widziały sojusznika w walce z ekspansją polityczną Związku Radzieckiego. Drugi etap obejmował lata 60. i charakteryzował się intensyfikacją i liberalizacją powiązań handlowych Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) i Stanów Zjednoczonych, głównie na płaszczyźnie kontaktów wielostronnych pod auspicjami Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT). W trzecim etapie współpraca UE i USA toczyła się w ramach instytucji międzynarodowych i organizacji, takich jak: Sojusz Północnoatlantycki (NATO), Konferencja Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie (KBWE), Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ), Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Okres zimnej wojny wpłynął na nasilenie instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich. W konsekwencji przyczynił się do rozwoju i umocnienia europejsko-amerykańskiej współpracy w wymiarze politycznym, obronnym, gospodarczym oraz społeczno- kulturowym².

Jednym z wielu przełomowych wydarzeń dla stosunków UE–USA było wprowadzenie w życie 1 lipca 1987 r. Jednolitego aktu europejskiego (JAE). Najważniejsze jego postanowienie dotyczyło ustanowienia rynku wewnętrznego do 31 grudnia 1992 r. Rynek wewnętrzny definiowano określeniem: „obszar bez granic wewnętrznych, na którym zostaje zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału”. Po wejściu w życie JAE Stany Zjednoczone zaczęły postrzegać Wspólnotę Europejską w zupełnie innym świetle. Zaczęto w niej widzieć rodzący się podmiot aspirujący do udziału w światowym przywództwie. W USA uświadomiono sobie, że Europejska Wspólnota Gospodarcza wyrosła na potęgę gospodarczą i ściślejsza współpraca z nią może przynieść gospodarce amerykańskiej korzyści³.

Duże zainteresowanie Stanów Zjednoczonych europejskim partnerem znalazło wyraz m.in. w utworzeniu specjalnego systemu instytucjonalnego do monitorowania programu integracyjnego Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Wraz z umacnianiem się współpracy między Wspólnotą Eu-

² M. Walczak, *Instytucjonalizacja stosunków transatlantyckich*, „Studia Europejskie” 2011, nr 2, s. 41–42.

³ Ibidem, s. 43; zob. także: J. Jaskiernia, *Stany Zjednoczone a współczesne procesy i koncepcje integracji europejskiej*, Warszawa 1992, s. 17.

ropejską i Stanami Zjednoczonymi zaczęto szukać terminu określającego wzajemne relacje. W drugiej połowie lat 80. politycy europejscy zaproponowali nazwę „euroatlantyckość”, która się nie przyjęła. Z aprobatą obu stron spotkała się nazwa „transatlantyckość” i to ona funkcjonuje do dziś. Lata 90. to okres decydujący o obecnym kształcie, charakterze i zakresie stosunków transatlantyckich. Lata 90. przyniosły jakościowo nową sytuację na arenie międzynarodowej. Doszło do zakończenia zimnej wojny, upadku systemu komunistycznego, rozpadu Związku Radzieckiego oraz do powstania wielu nowych państw narodowych. Zmieniła się pozycja krajów zachodnioeuropejskich i stanów Zjednoczonych w stosunkach międzynarodowych. Obie strony miały świadomość, że trwająca od 1945 r. zależność Europy Zachodniej od silniejszego partnera dobiegła końca i dotychczasowe ich relacje muszą ulec zmianie. Konieczne stało się przekształcenie wzajemnych stosunków w partnerstwo w ramach współpracy transatlantyckiej⁴.

Ważnym wydarzeniem w tym procesie instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich było podpisanie przez Wspólnoty Europejskie i Stany Zjednoczone 22 listopada 1990 r. Deklaracji Transatlantyckiej (*The Transatlantic Declaration* – TAD). Zapowiadała ona nowy sposób traktowania się stron oraz rozszerzała zakres spraw pozostających w polu ich wspólnego działania⁵. W deklaracji obie strony określiły priorytety w kształtowaniu nowego, pozimnowojennego układu międzynarodowego, tj.: wsparcie demokracji oraz rządów prawa, ochronę praw człowieka, postęp społeczny w skali światowej; zapewnienie pokoju i bezpieczeństwa międzynarodowego; wsparcie wzrostu gospodarczego, tworzenie stabilnej gospodarki światowej zapewniającej osiągnięcie celów socjalnych i gwarantującej stabilność międzynarodową; promowanie zasad gospodarki rynkowej i wielostronnego systemu handlowego oraz pomoc państwom rozwijającym się⁶. W TAD zostały określone trzy szerokie obszary współpracy: w zakresie gospodarki (zwłaszcza działania na rzecz liberalizacji handlu i wprowadzenia w życie regulacji GATT i OECD), w zakresie nauki, kultury i edukacji (programy stypendialne dla studentów, wymiana technologii), wypracowanie wspólnego stanowiska wobec zagrożeń globalnych (terro-

⁴ Ibidem, s. 45–46, zob. także: Ł. Puślecki, *Polityka handlu międzynarodowego Stanów Zjednoczonych Ameryki i Unii Europejskiej w procesie globalizacji współczesnej gospodarki światowej*, w: *Teoria i praktyka współczesnej polityki handlu międzynarodowego*, red. T. Rynarzewski, Poznań 2005, s. 118; J. Gryz, *Proces instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich*, Warszawa 2004, s. 107–108; A. Orzelska, *Wpływ konfliktu byłej Jugosławii na stosunki Stanów Zjednoczonych z Unią Europejską (1990–95)*, Warszawa 2002, s. 3–5.

⁵ Ibidem, s. 47–48.

⁶ J. Gryz, *Teoretyczne aspekty...*, op.cit., s. 22.

ryzm, handel narkotykami, przestępczość zorganizowana, zanieczyszczenie środowiska oraz proliferacja broni masowego rażenia⁷.

Obie strony przyjęły Deklarację Transatlantycką, lecz żadna nie wykazała zaangażowania ani chęci rozwijania i rozszerzania współpracy. Ponadto nie stworzono instrumentów i procedur niezbędnych do realizacji przewidzianych w niej zobowiązań. Tym samym Deklaracja Transatlantycka miała znaczenie symboliczne. W instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich istotne znaczenie miał Nowy program transatlantycki (*New Transatlantic Agenda* – NTA) przyjęty na spotkaniu unijno-amerykańskim 3 grudnia 1995 r. w Madrycie.

W NTA zostały określone sfery szczególnego zainteresowania stron, które dotyczyły: 1) wzajemnych konsultacji na temat partnerstwa transatlantyckiego, 2) promowania pokoju i stabilności, demokracji i międzynarodowego rozwoju, 3) odpowiedzialności za rozwiązywanie problemów globalnych, 4) przyczyniania się do rozwoju światowego handlu oraz zacieśniania współpracy ekonomicznej, 5) budowania ściślejszych więzi między społeczeństwami obu partnerów (tzw. mostów przez Atlantyk) przez prowadzenie dialogu środowiska i ustawodawstwa⁸.

Na bazie Nowego Programu Transatlantyckiego strony wypracowały Wspólny Plan Działania Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych (*EU–USA Joint Action Plan* – JAP). Rozszerzono w nim cele wymienione w NTA oraz, co bardzo ważne, zawarto harmonogram ich realizacji. Ponadto wymieniono ok. 150 szczegółowych działań, do których zobowiązały się obie strony. Dla umocnienia i rozwoju współpracy przyjęto zasadę odbywania regularnych spotkań na szczycie z udziałem dwóch przedstawicieli Unii Europejskiej i prezydenta Stanów Zjednoczonych. Spotkania miały odbywać się dwa razy do roku i służyć przeglądom wykonania zadań sformułowanych w obu dokumentach (NTA, EU–USA JAP). W rozwoju stosunków transatlantyckich istotne znaczenie miał zapoczątkowany w 1995 r. tzw. dialog transatlantycki. Składa się on z obejmujących różne obszary współpracy dialogów: Transatlantyckiego Dialogu Gospodarczego (TABD), Transatlantyckiego Dialogu Konsumentckiego (TACD), Transatlantyckiego Dialogu Pracowniczego (TALD) i Transatlantyckiego Dialogu Ekologicznego (TAED), Transatlantycki Dialog Ustawodawczy (TLD). Przejście transatlantyckich relacji z poziomu konsultacji na stopień dialogu korzystnie oddziaływało na elastyczność podejmowanych decyzji oraz pro-

⁷ M. Walczak, op.cit., s. 48.

⁸ Stosunki EU–USA, http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/inne_kontynenty/ameryka_polnocna/stosunki_dwustronne_ameryka_pln/stosunki_ue_usa?printMode=true [dostęp 29.06.2014].

wadzonych działań. Na usprawnienie dialogu między partnerami istotnie wpływało również Transatlantyckie Elektroniczne Centrum Informacyjne (*Transatlantic Information Electronic Service – TIES*), powołane w Waszyngtonie w grudniu 1997 r. Organizacja pozarządowa TIES zajmuje się wzmacnianiem więzi transatlantyckich przez dostarczanie, drogą elektroniczną, szczegółowych informacji o aspektach współpracy unijno-amerykańskiej. NTA, inaczej niż TAD, znacząco umocnił stosunki transatlantyckie. Ponadto wprowadził mechanizm monitorowania ich przebiegu i dokonywania zmian. Miał również duży wpływ na proces ich instytucjonalizacji. Zgodnie z nakreślonymi celami NTA, w kolejnych latach partnerzy podpisali wiele porozumień o zniesieniu pozataryfowych barier we wzajemnym handlu. Największe znaczenie miało Porozumienie o wspólnym rozpoznawaniu (*Mutual Recognition Agreement*). Przewidywało ono redukcję zbędnych regulacji (certyfikatów oraz wymogów testowych), których koszt oszacowano na 180 mld dol.

Przełomem w stosunkach wzajemnych okazało się przyjęcie 18 maja 1998 r.⁹ porozumienia zwanego Transatlantyckim Partnerstwem Gospodarczym (ang. *Transatlantic Economic Partnership – TEP*). Dokument ten był pierwszym, który w sposób tak szczegółowy objął tematykę wymiany handlowej i transferu inwestycji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Zadaniem TEP było pogłębianie liberalizacji na rynkach światowych przez bliższą współpracę Stanów Zjednoczonych z Unią Europejską, które podczas negocjacji na forum Światowej Organizacji Handlu powinny mówić jednym głosem. Powiększał się także katalog obszarów wspólnego zainteresowania. Dołączono lub rozszerzono kwestie związane z rynkiem pracy, działalnością gospodarczą, środowiskiem, biotechnologią, ochroną własności intelektualnej, bezpieczeństwem żywności, handlem elektronicznym oraz prawami konsumentów¹⁰.

Mechanizm TEP sprowadzał się do założeń zacieśniania więzi handlowych między stronami przez redukcję lub nawet całkowitą eliminację barier w wymianie towarowej i przepływie inwestycji oraz ogólnego pogłębiania współpracy w dziedzinie handlu międzynarodowego. Do ważniejszych postanowień TEP należało utworzenie Mechanizmu Wczesnego Ostrzegania (*Early Warning Mechanism*), który miał odpowiednio wcześniej informować o zagrożeniach mogących zakłócić stosunki między partnerami. W ramach TEP przyjęto także plan działania (*TEP Action*

⁹ M. Walczak, op.cit., s. 51–56.

¹⁰ B. Regulska, *USA i UE – gospodarczy partnerzy i rywale*, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, 10.07.2012 r., http://ec.europa.eu/polska/news/opinie/120710_ue_usa_pl.htm [dostęp 29.06.2014].

Plan). *TEP Action Plan* w znacznej mierze był poszerzeniem i uszczegółowieniem NTA. Do nowo pojawiających się elementów można zaliczyć: sprecyzowanie dat realizacji konkretnych przedsięwzięć oraz uwzględnienie interesów konsumentów, sektora prywatnego i wymogów ochrony środowiska. Współpraca w relacjach dwustronnych obejmowała m.in.: redukcję ceł i ograniczeń w przepływie kapitału, redukcję barier technicznych w handlu, ułatwienie dostępu przedsiębiorstw europejskich i amerykańskich do rynku zamówień publicznych w USA i UE oraz podjęcie wspólnych działań na rzecz przestrzegania praw własności intelektualnej. Współpraca w stosunkach multilateralnych miała zmierzać do dalszej liberalizacji handlu oraz wypracowania wspólnych stanowisk dotyczących inwestycji, konkurencji, zamówień publicznych, handlu i ochrony środowiska w negocjacjach w ramach Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO)¹¹.

Strony powołały specjalną grupę koordynującą realizację celów zapisanych w Transatlantyckim Partnerstwie Gospodarczym – *TEP Steering Group*, do której zadań należało: monitorowanie realizacji postanowień TEP oraz sporządzanie stosownych raportów na potrzeby ministrów, monitorowanie procedur wprowadzania w życie porozumień osiągniętych w ramach TEP, zapewnianie szerokiego forum spotkań dla zainteresowanych środowisk oraz usprawnienie funkcjonowania Mechanizmu Wczesnego Ostrzegania, którego celem było zapobieganie konfliktom w obszarze wzajemnych relacji handlowych¹².

Inne porozumienia zawarte na szczytach UE–USA o dużym znaczeniu to: Porozumienie o współpracy celnej i wzajemnej pomocy w sprawach celnych z maja 1997 r., Porozumienie o wzajemnym uznawaniu z maja 1997 r. odnoszące się do wybranych produktów. Ponadto 2 maja 2002 r. na szczycie w Waszyngtonie utworzono Ekonomiczny Program na rzecz Rozwoju Stosunków Bilateralnych, powszechnie nazywany mapą drogową nowych kierunków współpracy.

2. Współpraca o charakterze politycznym

Promocja międzynarodowego pokoju, demokracji i praw człowieka to zadania, które towarzyszą współpracy transatlantyckiej od początku (formalnie zostały wyodrębnione jako jedna z czterech płaszczyzn współ-

¹¹ M. Walczak, op.cit., s. 57–59.

¹² The Transatlantic Economic Partnership, overview and assessment, DG Trade.E.3, European Commission, October 2000, s. 17.

pracy UE–USA na szczycie w 2006 r.). Potrzeby w tym zakresie ciągle się zmieniają w zależności od sytuacji w różnych regionach świata i rozwoju cywilizacyjnego. UE i USA wobec tego uaktualniają obszar współpracy, i tak np. na szczycie w Wiedniu w 2005 r. pojawiły się nowe elementy współpracy w ramach praw człowieka – walka z piractwem i fałszerstwami. UE i Waszyngton aktywnie angażują się w promocję reform politycznych i gospodarczych w takich regionach, jak: Bliski Wschód, Europa Wschodnia, Bałkany Zachodnie, Afryka oraz Ameryka Łacińska.

Wspólne działania podejmowane na polu promocji międzynarodowego pokoju często wiążą się z mniejszymi bądź większymi konfliktami. Europa i USA mają bowiem sprzeczne wizje porządku i stabilności w stosunkach międzynarodowych. USA kładą szczególny nacisk na potęgę wojskową, a UE jest nastawiona na dyplomację i prewencję, czyli zapobieganie wybuchowi i eskalacji sporów międzynarodowych przez prowadzenie negocjacji i pełnienie roli mediatora godzącego zwaśnione strony.

Przykładem konfliktu, który powstał na tym tle, może być rok 2003, czyli interwencja w Iraku. Większość państw Unii popierała ograniczenie się tylko do kontroli tego kraju przez inspektorów ONZ, natomiast Stany Zjednoczone naciskały na Radę Bezpieczeństwa ONZ, aby ta wydała rezolucję zezwalającą na użycie siły. To wydarzenie podzieliło Unię Europejską. Francja, Niemcy i Belgia stanowczo wyraziły swój sprzeciw wobec dążeń USA, w przeciwieństwie do Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Włoch, Polski, Portugalii, Danii, Węgier i Czech. Państwa te 30 stycznia 2003 r. podpisały tzw. list ośmiu, w którym wyraziły swoje poparcie dla interwencji w Iraku. Wywołało to rozłam w samej Unii Europejskiej, który był spotęgowany podjęciem akcji zbrojnej. To wydarzenie negatywnie wpłynęło na relacje UE–USA, gdyż kraje europejskie poczuły się zignorowane przez Stany Zjednoczone.

Walka z międzynarodowym terroryzmem to pole, na którym Stany Zjednoczone z zadowoleniem przyjęły wszystkie kroki podjęte przez członków Unii Europejskiej, tj. zwiększenie współpracy policyjnej i wymiaru sprawiedliwości, zakaz finansowania organizacji terrorystycznych, wzmocnienie kontroli granicznych oraz wymiana informacji. Największym impulsem do wspólnej walki z terroryzmem był zamach na World Trade Centre 11 września 2001 r. Po zamachu przedstawiciele Unii spotkali się w Waszyngtonie z sekretarzem stanu USA Colinem Powellem i wydali wspólne oświadczenie o walce z terroryzmem. Inne dziedziny współpracy w zakresie zwalczania terroryzmu to m.in. przeciwdziałanie procederowi prania „brudnych pieniędzy” związanych z działalnością przestępczą, zapobieganie rozprzestrzenianiu się broni masowego rażenia, walka z przestępczością zorganizowaną. Kwestiami spornymi pozostają

więzienie w bazie Guantanamo na Kubie (gdzie przetrzymywane są osoby podejrzewane o działalność terrorystyczną przeciwko Stanom Zjednoczonym) oraz przetrzymywanie terrorystów w więzieniach w państwach europejskich, czemu sprzeciwia się Rada Europy¹³.

UE i USA współpracują w ramach operacji EULEX w Kosowie oraz EUSEC i EUPOL RDC w Demokratycznej Republice Kongo. W marcu 2008 r. w związku z dalszym rozszerzeniem agendy współpracy UE–USA na nowe obszary podpisano specjalny plan rozwoju współpracy w dziedzinie cywilno-wojskowego zarządzania kryzysowego oraz zapobiegania konfliktom. W maju 2011 r. podpisano umowę ramową między Stanami Zjednoczonymi a UE w sprawie udziału USA w operacjach zarządzania kryzysowego prowadzonych przez UE¹⁴.

Stany Zjednoczone i państwa członkowskie Unii Europejskiej zgadzają się co do konieczności walki z ociepleniem klimatu i zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego. Już w 2006 r. na szczycie UE–USA poruszone zostały kwestie bezpieczeństwa energetycznego i zmian klimatu. Podczas szczytu UE–USA w kwietniu 2007 r. obie strony zgodziły się na podjęcie wspólnych inicjatyw promujących technologię czystego węgla, efektywność energetyczną, większe wykorzystanie biopaliw i energii pochodzącej ze spalania metanolu w gospodarce. Na szczycie w 2009 r. powołano do życia Radę ds. Energii UE–USA. UE i USA przedstawiają odmienne rozwiązania niektórych problemów energetycznych i zróżnicowane koncepcje ochrony środowiska naturalnego. Państwa europejskie dążą do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego, skupiając się na efektywności energetycznej i wykorzystaniu energii ze źródeł odnawialnych, aby w ten sposób zmniejszyć zależność od dostawców zewnętrznych (głównie Rosji), natomiast Stany Zjednoczone stawiają na wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych w dziedzinie energii, z programem sekwestracji dwutlenku węgla na czele. Amerykanie podkreślają, że emisja dwutlenku węgla w ostatnich latach rośnie szybciej w państwach członkowskich Unii Europejskiej niż w USA, dlatego też należy rozwijać nowoczesne technologie energetyczne zamiast przyjmować wiążące zobowiązania ograniczające zanieczyszczenie klimatu. Po wielu miesiącach negocjacji Stanom Zjednoczonym i państwom członkowskim Unii Europejskiej udało się podpisać w kwietniu 2007 r. Porozumienie otwartego nieba (*Open Skies Plus*), którego celem jest stopniowa liberalizacja transatlantyckiego rynku lotniczego. Dokument wszedł w życie w 2008 r. Zgodnie z jego postano-

¹³ A. Konarzewska, *Raport – Stany Zjednoczone a Europa*, „Bezpieczeństwo Narodowe”, marzec–kwiecień 2007, nr 5–6, s. 71.

¹⁴ Stosunki UE–USA, op.cit.

wieniami amerykańskie i europejskie linie lotnicze będą mogły obsługiwać połączenia do wszystkich miast w Europie i Ameryce bez żadnych restrykcji odnoszących się do ceny, liczby lotów i trasy. Poza tym lotnisko Heathrow zostanie otwarte na konkurencję zewnętrzną (obecnie mogą tam lądować tylko amerykańskie i brytyjskie linie lotnicze)¹⁵.

Program ATLANTIS to przykład współpracy UE z USA w dziedzinie szkolnictwa wyższego oraz szkolenia zawodowego. Program ma, a raczej miał (ze względu na cięcia finansowe i brak środków ze strony USA, program nie miał swojej edycji w latach: 2011, 2012 i 2013) na celu wspieranie lepszego zrozumienia i interakcji między narodami państw członkowskich UE i Stanów Zjednoczonych, z uwzględnieniem lepszej znajomości ich języków, kultur i instytucji oraz poprawy jakości szkolnictwa wyższego oraz kształcenia i szkolenia zawodowego w UE i w Stanach Zjednoczonych. Do osiągnięcia powyższych celów miały doprowadzić następujące inicjatywy:

- wspieranie współpracy między instytucjami szkolnictwa wyższego i kształcenia zawodowego w celu wspierania wspólnych programów nauczania oraz mobilności;
- poprawa jakości transatlantyckiej mobilności studentów przez promowanie przejrzystości, wzajemnego uznawania kwalifikacji oraz okresów studiów i szkolenia, a także, w stosownych przypadkach, przenoszenia uzyskanych zaliczeń;
- wzmacnianie współpracy między organizacjami publicznymi i prywatnymi aktywnie działającymi w zakresie szkolnictwa wyższego i kształcenia zawodowego w celu zachęcania do dyskusji i wymiany doświadczeń w obszarach polityki;
- wspieranie transatlantyckiej mobilności specjalistów w celu poprawy wzajemnego zrozumienia zagadnień związanych ze stosunkami UE/USA¹⁶.

3. Współpraca gospodarcza

W kontekście wydarzeń bilansu corocznych spotkań na szczycie, jak również wcześniejszych deklaracji i porozumień, za najważniejszy element relacji UE–USA uznać należy zacieśnianie więzów ekonomicz-

¹⁵ A. Konarzewska, op.cit., s. 71–75.

¹⁶ http://eacea.ec.europa.eu/bilateral_cooperation/eu_us/index_en.php [dostęp 29.06.2014], http://www.eurodesk.pl/nb_programs/id/PL0010000172 [dostęp 03.07.2014].

nych. Stany Zjednoczone i Unia Europejska są obecnie największymi światowymi potęgami ekonomicznymi i najważniejszymi dla siebie partnerami, sytuacja gospodarcza każdego z nich ma zasadnicze znaczenie dla światowej koniunktury gospodarczej. Ponadto USA i UE mają duży wpływ na decyzje międzynarodowych instytucji gospodarczych i finansowych oraz tworzenie regulacji w gospodarce światowej.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone, jak już wiemy, są dla siebie najważniejszymi partnerami gospodarczymi. Wymiany: towarowa oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) mogłaby być wyższa, gdyby nie mechanizmy ochronne (cła, ograniczenia ilościowe i bariery pozataryfowe), których stosowanie wywołuje liczne spory handlowe. Mechanizmy ochronne stosowane są głównie w handlu artykułami rolnymi, żywnością, tekstyliami i odzieżą oraz niektórymi towarami przemysłowymi. Spory handlowe między USA a UE wynikają głównie z ograniczeń w dostępie do rynku, a także z istnienia nierównych warunków konkurencji. Niebagatelną rolę odgrywają także inne czynniki, wykraczające poza zagadnienia ściśle handlowe. W przypadku UE najczęściej jest to troska o ochronę środowiska oraz bezpieczeństwo żywności, natomiast ze strony USA źródłem zastrzeżeń są stosunki gospodarcze UE z państwami, wobec których USA stosuje sankcje¹⁷.

W latach 90., po wprowadzonej w UE wspólnej organizacji rynku bananów, powstał konflikt interesów. Regulacja ta wyraźnie naruszała zasadę niedyskryminacji. Przyznawała preferencje producentom afrykańskim kosztem producentów z Ameryki Południowej. Produkcja bananów w krajach Ameryki Południowej zdominowana jest przez duże koncerny, głównie z udziałem USA. Zaistniała sytuacja uderzyła w ich interesy i groziła destabilizacją w kilku krajach „żyjących z bananów”. Znalazło to odbicie w WTO i GATT oraz spowodowało wszczęcie procedury rozstrzygania sporów na tym forum. Uznano niezgodność unijnego systemu importu bananów z zasadą niedyskryminacji. W kwietniu 1999 r. WTO upoważniło Stany Zjednoczone do nałożenia na UE sankcji handlowych w rocznej wartości 191 mln dolarów. Zaostrzyło to konflikt między UE i USA, ale jednocześnie zmusiło do poszukiwania konsensusu. W kwietniu 2001 r. w Brukseli udało się osiągnąć porozumienie, które po akceptacji rządów krajów członkowskich i Parlamentu Europejskiego weszło w życie 1 lipca 2001 r., kończąc trwający osiem lat spór¹⁸.

¹⁷ A. Gradziuk, *Stosunki gospodarcze UE–USA. Konsekwencje dla Polski*, „PISM, Biuro Analiz” 2003, nr 28(132), s. 3.

¹⁸ <http://www.handelue.pl/?id=362> [dostęp 03.07.2014].

Dyskusje na temat porozumienia handlowego między UE i USA są od dawna obecne w kręgach rządowych, akademickich i biznesowych. Międzynarodowa sytuacja polityczno-gospodarcza dała do zrozumienia obu stronom – UE i USA, że nadszedł właściwy czas na wcielenie tego pomysłu w życie. Powołano zatem Grupę Roboczą Wysokiego Szczebla UE–USA ds. Zatrudnienia i Wzrostu oraz powierzono jej zadanie sprawdzenia, jakiego rodzaju umowę w sprawie handlu i inwestycji można opracować między obiema potęgami gospodarczymi. Po przeanalizowaniu możliwości i potencjalnych trudności, jakie mogłyby wyniknąć z umowy, stwierdzono, że kompleksowa umowa obejmująca wszystkie sektory przyniosłaby zdecydowane korzyści w postaci liberalizacji handlu oraz dodatkowego pobudzenia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy po obu stronach Atlantyku. Tak powstała umowa handlowa o nazwie Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). Od 8 lipca 2013 r. TTIP jest negocjowana między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi.

W latach 2008–2012 wartość eksportu towarów i usług z UE do USA oscylowała w granicach od 203 do 291 mld euro w cenach bieżących. Udział USA w całkowitym eksporcie UE wynosił 17,8%. USA były w tym czasie największym odbiorcą unijnego eksportu. Wielkość importu dokonywanego ze Wspólnoty stanowiła średnio 16,08% całkowitego importu, więcej USA importowały tylko z Chin. W tym samym okresie wartość importu towarów i usług z USA do UE wynosiła od 154 do 205 mld euro. Wymiana ta stanowiła średnio 11,58% całkowitego importu do UE oraz 18,6% całkowitego eksportu USA. UE importowała więcej niż z USA tylko z Rosji i Chin, a USA eksportowały towary i usługi o większej wartości tylko do Kanady. Relacja wzajemnych przepływów na linii UE–USA kształtowała się w latach 2008–2012 na korzyść UE, nadwyżka wynosiła średnio 68,3 mld euro. Suma bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) krajów UE dokonanych w USA do 2012 r. wyniosła 1421,28 mld euro, podczas gdy analogiczna wielkość dla inwestycji amerykańskich w krajach Wspólnoty była o prawie 80 mld niższa¹⁹.

Statystyki wskazują na zaawansowaną współpracę między UE i USA. To rodzi pytanie, po co wobec tego TTIP. Otóż partnerzy wiążą z TTIP pozytywne oczekiwania co do zatrudnienia i wzrostu gospodarczego. Umowa wpisuje się w zakres działań zmierzających do stymulacji aktywności ekonomicznej i przywrócenia przedkryzysowego tempa wzro-

¹⁹ K. Żukrowska, J. Janus, Ł. Pokrywka, *Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne. Sposób USA i UE na kształtowanie międzynarodowych stosunków gospodarczych*, „Brief Programowy Instytutu Kościuszki”, wrzesień 2013, s. 3.

stu gospodarczego. Przyjmując nieco szerszą perspektywę, TTIP można traktować jako odpowiedź na nasilające się zjawiska globalnej integracji łańcuchów produkcyjnych na osi USA–UE. Widocznym efektem tego procesu jest wzrastające znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego, czego doskonałym przykładem jest przemysł samochodowy. Na tym polu celem TTIP jest podniesienie międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw i całych branż operujących jednocześnie w UE i USA. Biorąc pod uwagę zmiany w globalnym układzie sił, można dojść do wniosku, że impulsem do tego rodzaju działań jest umacniająca się pozycja tzw. rynków wschodzących (głównie Chiny, ale też pozostałe państwa BRICS) w gospodarce światowej²⁰.

Bezpośrednim efektem TTIP ma stać się strefa wolnego handlu. Choć taryfy celne między UE i USA już teraz są niskie (średnio 4%), to łączna wielkość gospodarek UE i USA oraz handlu między nimi wskazuje na to, że zniesienie ceł będzie korzystne dla zatrudnienia i wzrostu. Korzyścią TTIP może stać się fakt kreacji handlu: na skutek obniżki barier handlowych między USA a UE powinien wzrosnąć wolumen wzajemnej wymiany. Towarzyszy temu również efekt przesunięcia handlu, który implikuje zastępowanie importu dokonywanego dotychczas z krajów trzecich wymianą w ramach ugrupowania. Warto pamiętać, że TTIP, tak jak każda strefa wolnego handlu, będzie narażona na efekty „znieskształcenia” wymiany z krajami niewchodzącymi w skład ugrupowania, wynikającymi z przesunięcia strumienia handlu na korzyść tego z partnerów (UE bądź USA), który ma niższą średnią stawkę celną względem krajów trzecich²¹.

Mimo tego, że przeciętny poziom ochrony taryfowej w UE jest stosunkowo niski, to cła na wiele towarów konsumpcyjnych są wysokie. Jak podkreśla E. Kaliszuk, w unijnej taryfie celnej, podobnie jak w taryfach innych krajów wysoko rozwiniętych, stawki celne rosną bowiem wraz ze stopniem przetworzenia towarów (tzw. eskalacja celna). Oprócz szczególnie wysokich ceł na towary rolne przetworzone relatywnie wysokie cła obowiązują w przywozie takich towarów przemysłowych, jak:

- obuwie – 17%;
- zastawy stołowe, naczynia kuchenne oraz pozostałe artykuły gospodarstwa domowego i toaletowe z porcelany – 14%;
- odzież oraz bawełniana bielizna stołowa i pościelowa – 12%;
- dywany – 8%;
- elektronika użytkowa – 14%;

²⁰ Ibidem, s. 4.

²¹ Ibidem.

- ciężarówki – 22%;
- samochody osobowe – 10%;
- rowery, motocykle, skutery – 8%.

Biorąc pod uwagę, że towary konsumpcyjne stanowią 19% importu UE z USA, potencjalne korzyści dla konsumentów ze zniesienia ceł mogą być znaczne (można przypuszczać, że okresy przejściowe, w których będą obowiązywały cła obniżone, nie będą zbyt długie i będą dotyczyły niewielu towarów przemysłowych). Potencjalne spadki cen detalicznych mogą jednak być niższe, niż wynikałoby to ze skali redukcji ceł. Ceny mogą nawet wzrosnąć. Eksporterzy, zwłaszcza towarów luksusowych, mogą wykorzystać zniesienie ceł do podwyższenia ceny, a dodatkowe zyski przeznaczyć np. na inwestycje na rynkach trzecich, zwiększenie zatrudnienia lub na badania i rozwój. Zyski z obniżonych ceł mogą przejść także pośrednicy – importerzy i dystrybutorzy. Praktyki takie były obserwowane w Korei Płd. po wejściu w życie umów o wolnym handlu z UE i USA (wzrosły ceny detaliczne whisky z Europy i odzieży amerykańskiej, mimo obniżenia ceł odpowiednio o 15% i 13%). Swoboda uczestników łańcuchów dostaw w kształtowaniu cen detalicznych jest jednak ograniczona – zależy od struktury rynku, a także od takich czynników, jak np. przywiązanie klientów do danej marki. Dostawcy nie mogą dyktować cen, których nie zaakceptuje rynek²².

Drugim obszarem negocjacyjnym w ramach TTIP są standardy prowadzenia działalności gospodarczej w UE i USA, czyli zniesienie niepotrzebnych przepisów i regulacji, tzw. barier pozataryfowych. Będą one przebiegać na poziomie sektorów i obejmują regulacje techniczne czy sanitarne, w oparciu o które funkcjonują przedsiębiorstwa w branżach eksportowych. Idealnym rozwiązaniem byłaby całkowita harmonizacja tych przepisów, która zapewniłaby redukcję tzw. technicznych barier w handlu²³. To właśnie drugi obszar, w którym prowadzone są negocjacje, może przynieść faktyczne oszczędności dla przedsiębiorstw, nowe miejsca pracy i wartość dodaną dla konsumentów. Bariery pozataryfowe są wynikiem różnic w regulacjach i normach. Usunięcie tych różnic może być skomplikowane, ponieważ UE i USA, mimo że posiadają dobrze rozwinięte systemy zapewniające bezpieczeństwo i ochronę konsumentów, stosują często różne podejścia, aby osiągnąć ten sam cel. Spełnienie wymogów

²² E. Kaliszuk, *Transatlantycka umowa o wolnym handlu – kto na niej skorzysta?*, 07.02.2014 r. http://ec.europa.eu/polska/news/opinie/140207_umowa_pl.htm [dostęp 03.07.2014].

²³ K. Żukrowska, J. Janus, Ł. Pokrywka, op.cit., s. 4.

określonych w dwóch osobnych zbiorach przepisów może wymagać czasu i pieniędzy.

Koszt związany z niepotrzebną biurokracją może zwiększać cenę towarów o kwotę równoważną cłu w wysokości 10–20%, co jest dodatkowym wydatkiem ponoszonym przez konsumenta. Jak wynika z obliczeń zawartych w niezależnym badaniu przeprowadzonym przez Ośrodek Badań Polityki Gospodarczej (CEPR) w Londynie, zatytułowanym „Zmniejszenie barier w handlu transatlantyckim”, do 80% korzyści gospodarczych z transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji będzie wynikać z cięć kosztów nałożonych przez biurokrację i regulacje oraz z liberalizacji handlu usługami i zamówień publicznych. Konkretnie przykłady są następujące:

- zarówno UE, jak i USA mają wysokie normy bezpieczeństwa w odniesieniu do samochodów. Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji mogłoby umożliwić UE i USA wzajemne uznawanie norm, tak aby samochody uznane za bezpieczne po jednej stronie Atlantyku mogły być sprzedawane po drugiej stronie bez konieczności przeprowadzania dalszych testów lub tak dostosowane, aby spełniać dodatkowe specyfikacje techniczne;
- otwarcie zamówień publicznych w USA dla europejskich firm budowlanych mogłoby oznaczać, że będą one mogły stawać do przetargów na duże projekty w zakresie budownictwa i transportu publicznego w USA²⁴.

Trzeci obszar TTIP ma najbardziej złożony charakter i obejmuje problematykę praw własności intelektualnej, rozwoju zrównoważonego i ochrony środowiska, transgranicznego przepływu kapitału, energetyki oraz małych i średnich przedsiębiorstw. To właśnie różnorodne kwestie poruszane w tym punkcie Porozumienia wywołują największe kontrowersje. Jednym z ognisk zapalnych jest problem środków pozataryfowych. Ich wpływ na wymianę handlową jest trudny do jednoznacznej identyfikacji ze względu na różnorodne narzędzia wchodzące w skład tej grupy (subsydia produkcyjne i eksportowe itp.), a także brak przejrzystości w ich stosowaniu. Kolejną z trudnych płaszczyzn negocjacji jest ochrona własności intelektualnej, zwłaszcza w odniesieniu do handlu i usług elektronicznych. W konsekwencji, sukces TTIP będzie zależał w głównej mierze od stopnia, w jakim powiodą się rokowania w jego drugim i trzecim obszarze, ponieważ istnieją poważne wątpliwości, czy w warunkach

²⁴ *Unia, USA i wolny handel*, http://ec.europa.eu/polska/news/130715_ttipp_pl.htm [dostęp 03.07.2014].

bardzo niskiej ochrony celnej samo zawarcie umowy o strefie wolnego handlu przyniosłoby wymierne korzyści²⁵.

Bardzo wysokie są oczekiwania związane z liberalizacją usług, nazywanych uśpionym gigantem transatlantyckiej gospodarki. Dotyczy to zarówno sektorów, w których współpraca jest już bardzo zaawansowana (np.: usługi finansowe, telekomunikacyjne, ubezpieczenia i usługi komputerowe), jak i sektorów mocno chronionych (energia elektryczna, transport, dystrybucja, usługi biznesowe). Stany Zjednoczone utrzymują ograniczenia w świadczeniu usług transportu morskiego i lotniczego w przewozach kabotażowych (przewóz osób i towarów między dwoma portami lotniczymi lub wodnymi położonymi w USA). Ograniczenia te wprowadzono ze względów czysto ekonomicznych, mają one wspierać rozwój rodzimych spółek transportowych, portów i stoczní. W rezultacie europejskie linie lotnicze nie mogą oferować biletów pasażerom rozpoczynającym i kończącym lot w miastach amerykańskich, chociaż amerykańskie linie lotnicze mogą świadczyć takie usługi w Europie. Zniesienie tych restrykcji zwiększyłoby konkurencję wśród linii lotniczych i w konsekwencji doprowadziłoby do spadku cen biletów dla pasażerów i opłat za przewóz towarów. Podobne ograniczenia w połączeniach wewnątrz krajowych występują w transporcie morskim. Zgodnie z ustawą Jonesa z 1920 r. (ustawa o usługach pasażerskich) usługi kabotażu są zastrzeżone dla statków zarejestrowanych, wybudowanych i serwisowanych w USA, będących własnością podmiotów amerykańskich. Ponadto wymagane jest, aby co najmniej 75% załogi było obywatelami USA lub miało prawo stałego pobytu. Z kolei usługi finansowe są dziedziną, w której rokowania handlowe mogłyby być dobrą okazją do podniesienia poziomu ochrony europejskich konsumentów (i podatników). Po kryzysie finansowym z 2008 r. zarówno UE, jak i USA podjęły intensywne prace nad zwiększeniem stabilności finansowej i bezpieczeństwa konsumentów, m.in. przez ściślejszy nadzór nad transakcjami finansowymi o zwiększonym ryzyku. Działania te nie były jednak skoordynowane i zharmonizowane w skali międzynarodowej. Amerykańskie przepisy, uważane ogólnie za bardziej restrykcyjne niż unijne, miały m.in. sprawić, aby amerykańscy podatnicy nie musieli już ratować instytucji „zbyt ważnych, żeby upaść”, a konsumenci nie ponosili strat z powodu nadużyć finansowych banków. Nowo powołany Urząd Finansowej Ochrony Konsumentów ma m.in. ustalać górne stawki opłat naliczanych przez banki i pośredników przy transakcjach kartą płatniczą lub kredytową. Przyjęta w grudniu 2013 r., jako część ustawy Dodda-Franka, tzw. reguła Volcke-

²⁵ K. Żukrowska, J. Janus, Ł. Pokrywka, op.cit, s. 4.

ra zakazuje bankom i firmom ubezpieczeniowym inwestycji w skomplikowane i ryzykowne instrumenty rynku kapitałowego. Nowe warunki działania na amerykańskim rynku finansowym są odbierane przez wielu bankowców po obu stronach Atlantyku jako gorset ograniczający swobodę działania instytucji finansowych. Nie jest jednak pewne, czy sektor usług finansowych zostanie w ogóle włączony do rokowań w sprawie umowy TTIP. W USA istnieje obawa, że rokowania handlowe mogą być wykorzystane przez negocjatorów europejskich oraz finansistów z Wall Street do rozwodnienia lub/i opóźnienia reformy. Dlatego opowiadają się za wyłączeniem usług finansowych z zakresu umowy i szukaniem globalnego porozumienia na forach międzynarodowych. UE opowiada się za włączeniem sektora finansowego do umowy. Zgodnie z mandatem negocjacyjnym problematyka ostrożnościowa powinna być włączona do umowy w celu stworzenia instytucjonalnych podstaw do współpracy regulatorów. W opinii komisarza ds. rynku wewnętrznego i usług Michela Barniera, pozwoliłoby to „wyrównać pole gry” i zapobiec jednostronnemu narzucaniu reguł zagranicznym bankom. W końcu stycznia 2014 r. Komisja Europejska potwierdziła wolę włączenia usług finansowych do umowy TTIP, proponując jednocześnie wyłączenie z rokowań handlowych kwestii wdrażanych obecnie norm i innych elementów reformy regulacyjnej, w tym reguły Volckera, i omawianie ich równolegle na innych forach. Zgodnie z mandatem udzielonym Komisji Europejskiej, umowa TTIP powinna stworzyć podstawy ułatwiające wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych (inżynierów, architektów, księgowych, prawników). Umożliwiłoby to obywatelom Unii otwieranie np. kancelarii prawnych czy biur rachunkowych na terenie USA. W Stanach Zjednoczonych nie ma jednego centralnego organu uznającego kwalifikacje. Kwestie te należą do kompetencji poszczególnych stanów²⁶.

Niezależne badanie zlecone przez UE Ośrodkowi Badań Polityki Gospodarczej (*Centre for Economic Policy Research*) w Londynie w badaniu zatytułowanym „Zmniejszanie barier w handlu transatlantyckim” przedstawiło skutki gospodarcze transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji zarówno dla UE, jak i dla USA. Z badania wynika, że zysk gospodarczy dla UE może wynieść 119 mld euro rocznie, co odpowiada dodatkowym 545 euro dla przeciętnego gospodarstwa domowego w UE. Zgodnie z badaniem gospodarka USA może zyskać dodatkowe 95 mld euro rocznie, czyli 655 euro na każdą rodzinę amerykańską. Negocjacje w sprawie transatlantyckiego partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji będą także dotyczyć rolnictwa. Otwarcie rynków rolniczych będzie

²⁶ E. Kaliszuk, op.cit.

procesem dwustronnym. Stany Zjednoczone są zainteresowane sprzedażą większej ilości swoich towarów rolniczych, takich jak pszenica i soja. UE eksportuje do USA głównie produkty spożywcze o wysokiej wartości, takie jak napoje alkoholowe, wino, piwo i przetworzona żywność (np. sery, szynka i czekolada). Europa jest wyraźnie zainteresowana możliwością sprzedaży do USA większej ilości produkowanej żywności najwyższej jakości. Obecnie przywóz do USA niektórych europejskich produktów spożywczych, takich jak jabłka czy różne rodzaje sera, jest zabroniony; inne produkty są objęte wysokim cłem: mięso – 30%, napoje – 22–23%, a nabiał – do 139%. Usunięcie tych i innych barier pomoże zwiększyć wywóz z UE do USA²⁷.

Wylimitowanie przeszkód reglamentacyjnych dla eksportu i importu ze Stanami Zjednoczonymi i utrata aktualnych korzyści, dzięki którym (państwa UE) są preferencyjnie traktowane na rynku wewnętrznym, na pewno spowodują zmiany w wyborze dostawców. Wymiana handlowa między Niemcami a Stanami Zjednoczonymi może nawet się podwoić. Podobnie ewoluowałyby stosunki gospodarcze między USA a Włochami, Grecją oraz Portugalią. Natomiast wymiana handlowa między Niemcami i Francją odnotowałaby spadek, podobnie jak między Niemcami i Wielką Brytanią. Korzyści z rynku wewnętrznego są często niewidzialnym spoiwem wspólnoty europejskiej. Należy zatem zastanowić się, czy osłabienie partnerstwa gospodarczego nie odbije się bezpośrednio na „jedności” Unii Europejskiej jako całości. Porozumienie między dwiema głównymi siłami napędowymi gospodarki światowej będzie jasnym sygnałem wysłanym przez obu partnerów, wystarczająco silnym, aby mogły one tworzyć i wpływać na nowe zasady światowych rynków gospodarczych w XXI w. Ewentualne korzyści, które wypływałyby dla sygnatariuszy porozumienia, będą proporcjonalne do strat odniesionych przez państwa trzecie. Wszystko wskazuje na to, że BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny i RPA) zostałyby przez niego najbardziej dotknięte, ponieważ ich eksport do Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych skurczyłby się odpowiednio o 10% i 30%²⁸.

Istnieją opinie, że umowa handlowa między UE a Stanami Zjednoczonymi przyniesie korzyści przede wszystkim Wielkiej Brytanii i Stanom Zjednoczonym. Dla Wielkiej Brytanii jest ona zasadniczą częścią planu prowadzącego do uzyskania poparcia dla dalszego uczestnictwa Zjedno-

²⁷ *Unia, USA i wolny handel*, op.cit.

²⁸ M. Tłapa, *Wolny handel kontra Wspólny Rynek*, VOXEurop, 30.07.2013 r., <http://www.presseurop.eu/pl/content/article/4015021-wolny-handel-kontra-wspolny-rynek> [dostęp 29.06.2014].

czonego Królestwa w UE. Natomiast dla administracji USA stanowi ekonomiczne zwycięstwo, dzięki któremu zwiększy się liczba miejsc pracy i eksport. Dla Wielkiej Brytanii TTIP jest czymś znacznie ważniejszym od samej umowy. Odgrywa kluczową rolę w jego kampanii na rzecz członkostwa Wielkiej Brytanii w UE przed obiecany referendum w 2017 r. Wielka Brytania stawia na to, że sukces TTIP wyraźnie zmniejszy wywieraną na niego presję, by do 2017 r. dokonał kompleksowej renegotjacji warunków brytyjskiego członkostwa we Wspólnocie. TTIP to dla Wielkiej Brytanii politycznie bardzo skuteczny sposób na umiejscowienie jej w samym sercu Europy. Entuzjastyczne poparcie dla tak ambitnego projektu pomoże usunąć atmosferę nieufności wywołaną jego dawniejszymi niezręcznościami w rozmowach z najważniejszymi partnerami w Europie²⁹.

Według wniosków z badania zleconego przez Fundację Bertelsmanna i przeprowadzonego przez Instytut Ifo³⁰, beneficjentami porozumienia w sprawie strefy wolnego handlu między UE a Stanami Zjednoczonymi będą przede wszystkim Amerykanie. Badanie wskazuje na konsekwencje utworzenia takiej strefy dla 126 krajów. Jej wprowadzenie przyczyni się do stworzenia 1,1 mln dodatkowych miejsc pracy w Stanach Zjednoczonych i zwiększenia realnego PKB na osobę o 13,4%. Jednakże może mieć ona negatywne skutki w krajach pozostających poza nią, gdyż państwa strefy wolnego handlu będą importować mniej z innych obszarów. Przyczyni się do obniżenia PKB tradycyjnych partnerów handlowych Stanów Zjednoczonych, takich jak Kanada (o 9,5%) i Meksyk (o 7,2%)³¹.

Organizacje pozarządowe obawiają się, że zostanie zagrożony system ochrony konsumentów, gdy zostaną otworzone europejskie rynki na rynek amerykański. Szczególnie zagrożone zostaną ustanowione w UE normy konkurencji, sanitarne i żywieniowe, tj. kury dezynfekowane wybielaczem, sklonowane bydło i żywność GMO³².

²⁹ J. Loehr, *Vom Freihandel profitieren vor allem die Amerikaner*, „Frankfurter Allgemeine, Wirtschaft“, 17.06.2013, <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/transatlantisches-abkommen-vom-freihandel-profitieren-vor-allem-die-amerikaner-12223863.html> [dostęp 29.06.2014].

³⁰ *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal?*, „Bertelsmannstiftung, Monachium” 2013, http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-DE660E4B-3AA07A46/bst_engl/xcms_bst_dms_38061_38062_2.pdf [dostęp 29.06.2014].

³¹ *Freihandelszone würde Nichtmitgliedern schaden*, „Die Welt”, 17.06.2013, <http://www.welt.de/wirtschaft/article117184138/Freihandelszone-wuerde-Nichtmitgliedern-schaden.html> [dostęp 29.06.2014].

³² J. Maurin, *Furcht vor Freihandelsabkommen, Bald Chlorhähnchen aus Amerika?*, „Tageszeitung“, 18.06.2013, <http://www.taz.de/Furcht-vor-Freihandelsabkommen/!118289/> [dostęp 29.06.2014].

Podsumowanie

Po okresie zimnej wojny nastąpiło zintensyfikowanie i zinstytucjonalizowanie więzi łączących Unię Europejską i Stany Zjednoczone. Opierają się one na licznych wspólnych interesach, obejmujących kwestie gospodarcze, społeczne, polityczne, społeczno-kulturowe oraz obronne. Ze względu na ich intensyfikację więzi transatlantyckie z UE tworzą część ogólnego ładu międzynarodowego. W artykule wymieniono tylko wybrane porozumienia, które kształtują więzi między Europą a Stanami Zjednoczonymi. Jednakże zakres i intensywność współpracy transatlantyckiej podlega stałym zmianom i rozszerzaniu na kolejne obszary.

Niebawem rozpocznie się szósta runda rozmów handlowych UE–USA, która odbędzie się w Brukseli w dniach 14–18 lipca 2014 r. Negocjatorzy będą kontynuować rozmowy na temat kwestii takich, jak handel towarami i usługami, regulacje, zamówienia publiczne, ochrona środowiska i prawa pracowników, energia i surowce oraz możliwości dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

Stany Zjednoczone od początku powstania Wspólnoty Europejskiej dużo uwagi poświęcają wzajemnym relacjom. Nie robią tego bynajmniej z pobudek czysto altruistycznych. We współczesnym świecie na arenie międzynarodowej trudno jest działać w pojedynkę, dlatego obaj partnerzy próbują wykorzystać swój „łączny” potencjał gospodarczy, upatrując w nim korzyści dla siebie.

Nie znając wyników negocjacji umowy transatlantyckiej, trudno jednoznacznie szacować bilans zysków i strat wynikających z tej umowy nie tylko dla Unii Europejskiej, ale także ze względu na różnorodność gospodarek – dla każdego państwa członkowskiego. Jak pokazują dotychczas opracowane analizy, w zależności od ośrodka badawczego, wybranego obszaru i metody badawczej opinie na ten temat są różne. Nie powinno się ich uznawać za wiążące, a jedynie jako opinie co do zaistnienia różnych scenariuszy.

Abstract

Transatlantic Trade and Investment Partnership as a New Institutional Framework for Economic Cooperation between the EU and the USA

The EU and the USA are presently negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership that aims at increasing cooperation between the two continents. However, the effects of the Partnership for both par-

ties remain unknown. Yet, undoubtedly the agreement will seriously influence foreign, social and economic policies of the EU and the USA and in effect the policies of third parties and thus influence the global situation.

The paper aims at describing the genesis of political and economic cooperation between the EU and the USA, including the negotiations on the Transatlantic Trade and Investment Partnership.