

GOSPODARCZE RELACJE UNII EUROPEJSKIEJ I STANÓW ZJEDNOCZONYCH W OBSZARZE TRANSATLANTYCKIM

Geneza współpracy transatlantyckiej w gospodarce

Między Europą Zachodnią i Stanami Zjednoczonymi istnieje ścisła, szeroka współzależność interesów, wynikająca z historycznych i współczesnych powiązań. W opinii wielu ekspertów relacje handlowe Europa – USA stanowią kamień węgielny międzynarodowej ekonomii. UE i USA reprezentują dwa największe światowe rynki, a każdy z nich absorbuje w przybliżeniu 20% wartości eksportu i inwestycji drugiego partnera²⁵⁸. Powiązania te zostały zacieśnione jeszcze przed powstaniem Wspólnoty Europejskiej wielkim wkładem Stanów Zjednoczonych w obronę Europy w czasie drugiej wojny światowej, a następnie trwałym zaangażowaniem sojusznika amerykańskiego w budowaniu systemu obronnego i odbudowę gospodarczą Europy.

Już podczas II wojny światowej amerykański publicysta, Walter Lippmann, pisał o rozciągającej się między dwoma brzegami Atlantyku gęstej sieci wspólnych interesów łączących świat Zachodu²⁵⁹. W publikacji *US Foreign Policy and US War Aims* z 1944 r. przedstawił wizję utworzenia przez Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię, Kanadę i Francję Wspólnoty Atlantyckiej. Spory rozgłos zdobyła też idea „federalnego związku demokracji, leżących po obu stronach Północnego Atlantyku” autorstwa C. K. Streita, amerykańskiego dziennika-

²⁵⁸ V. K. Aggarwal, E. A. Fogarty, *The Limits of Interregionalism: The EU and North America*, „European Integration”, Vol. 27, No. 3, s. 329.

²⁵⁹ R. Kuźniar, *System zachodni w stosunkach międzynarodowych. Czynniki sprawcze ewolucji*, Warszawa 1990, s. 47.

rza piszącego o problematyce międzynarodowej²⁶⁰. To właśnie dzięki zastosowaniu przez nich obu słownictwa pojęciowego w pierwszych latach po drugiej wojnie światowej weszły w stały obieg pojęcia: wspólnota atlantycka czy współpraca atlantycka.

We wrześniu 1942 r. amerykańskie elity gospodarczo-finansowe opracowały dokument pt. „Amerykańskie interesy w zjednoczonej gospodarczo Europie z uwzględnieniem barier handlowych”, w którym administracja prezydenta Roosevelta podkreśliła wolę poparcia ekonomicznej integracji Europy, jednak pod warunkiem, że kroki ku zjednoczeniu nie doprowadzą do powstania europejskiej gospodarki autarkicznej i że gospodarki: europejska i amerykańska będą się wzajemnie przenikać i uzupełniać²⁶¹.

W okresie od zakończenia II wojny światowej do wiosny 1946 r. Stany Zjednoczone wyrażały pogląd, że międzynarodowe stosunki gospodarcze będą funkcjonować bez większych trudności na bazie wymiennalności walut i swobodnej wymiany handlowej. Administracja prezydenta Trumana skoncentrowała się na poparciu nowych multilateralnych organizacji: Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i Banku Światowego. Amerykanie mieli też nadzieję, że państwa europejskie odbudują swoje gospodarki ze zniszczeń wojennych dzięki pomocy w ramach UNRRA, kredytów z Banku Eksport-Import i nowo powstałych międzynarodowych instytucji finansowych. Niezależnie od bezpośredniej pomocy Stany Zjednoczone powołały do życia kilka tymczasowych instytucji ekonomicznych o charakterze doradczym, których zadaniem było rozwiązanie określonych problemów gospodarczych poszczególnych państw europejskich²⁶². Była to Europejska Organizacja Węgla (European Coal Organization), Europejska Organizacja do spraw Eksportu Wewnętrznego (European Coal Inland Export Organization) oraz Tymczasowy Komitet Ekonomiczny do spraw Europy (Emergency Economic Committee for Europe)²⁶³.

²⁶⁰ C. K. Streit, *Union Now, New York 1939*, s. 10–25.

²⁶¹ M. Beloff, *The United States and the Unity of Europe*, Washington D. C. 1963, s. 2–3.

²⁶² W. A. Brown, R. Opie, *American Foreign Assistance*, New York 1953, s. 49–56.

²⁶³ Członkami Europejskiej Organizacji Węgla, obok państw zachodnioeuropejskich, była również Polska i Czechosłowacja.

Jedną z największych powojennych inicjatyw gospodarczych Stanów Zjednoczonych był Plan Marshalla. 3 kwietnia 1948 r. Kongres przyjął ustawę o kompleksowej pomocy gospodarczej dla Europy (Ustawa o Pomocy Zagranicznej – Foreign Assistance Act) i powołał do życia agencję – Administracja Współpracy Gospodarczej (Economic Cooperation Administration – ECA) oraz Nadzwyczajne Biuro Przedstawicielskie w Europie (United States Special Representative in Europe). Były one głównymi kanałami komunikacji pomiędzy Amerykanami i nową organizacją zachodnioeuropejską – Organizacją Europejskiej Współpracy Gospodarczej (Organization for European Economic Cooperation – OEEC). Plan Marshalla doprowadził do stworzenia nowej formuły współpracy i współdziałania pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i państwami Europy Zachodniej, nazwanej później współpracą transatlantycką²⁶⁴.

Z gospodarczego punktu widzenia Plan Marshalla był bodźcem do zbudowania silnych i trwałych podstaw gospodarczych w Europie Zachodniej z ominięciem problemów, jakie dotknęły Zachód po zakończeniu I wojny światowej i w dwudziestoleciu międzywojennym²⁶⁵. Po zakończeniu II wojny tak europejscy, jak i amerykańscy ekonomiści, zdawali sobie sprawę, że największym niebezpieczeństwem grożącym gospodarce europejskiej był wysoki poziom bezrobocia oraz polityka protekcyjnista. Panowało przekonanie, że Stany Zjednoczone nie mogą zastosować w swojej polityce zasady izolacjonizmu, która funkcjonowała w ich polityce od 1920 r. aż po Pearl Harbour²⁶⁶. Po II wojnie światowej Europa stanęła wobec splotu ważnych problemów natury gospodarczej. Najważniejsze z nich dotyczyły drastycznego obniżenia obrotów handlowych, niekorzystnych terms of trade i deficytu rezerw dolarowych. Nie bez znaczenia pozostawał

²⁶⁴ Szerzej o Planie Marshalla w: *Międzynarodowe uwarunkowania „Zimnej Wojny”*, t. 1, [red.] J. Piątek, W. Wróblewski, Szczecin 2006, s. 27–47.

²⁶⁵ Zob. A. Briggs, P. Clavin, *Europa dwóch stuleci 1789–1989*, Wrocław 2000, s. 276–282; Z. Landau, *Gospodarka lat trzydziestych* [w:] *Powszechna historia gospodarcza świata 1918–1991*, [red.] W. Morawski, Warszawa 1994, s. 68–84.

²⁶⁶ Zob. K. Olendzki, *Przebieg koniunktury w świecie w latach 1918–1991*, [w:] *Powszechna historia...* op. cit., s. 32; R. Cameron, *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*, Warszawa 1996, s. 383; H. Katz, *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Wrocław 1971, s. 425–427.

fakt, że państwa europejskie mogły sprowadzać podstawowe towary i surowce niezbędne dla rozwoju gospodarczego tylko ze Stanów Zjednoczonych, co w przypadku braku dolarów było ogromnie utrudnione. Dzięki Planowi Marshalla sytuacja gospodarcza państw Europy Zachodniej zmieniła się radykalnie. Europa nie tylko rozwinęła swoją produkcję przemysłową i rolną na skalę nie spotykaną do tej pory w historii, ale stworzona też została ważna triada handlowa pomiędzy starym kontynentem, Stanami Zjednoczonymi i innymi krajami²⁶⁷.

Niezależnie od późniejszych opinii na temat amerykańskiego programu pomocowego po zakończeniu realizacji Planu Marshalla w 1952 r. zagregowany PKB państw Europy Zachodniej wzrósł o 32% w porównaniu z 1938 r., produkcja rolna wzrosła o 11% w stosunku do stanu przedwojennego, a produkcja przemysłowa przekroczyła poziom z 1938 r. aż o 40%. Odbudowa gospodarki zachodnioeuropejskiej przy udziale Planu Marshalla spowodowała bezprecedensowy dwudziestoletni okres wzrostu, który w latach 1953–1973 był dwa razy szybszy niż w jakimkolwiek innym porównywalnym okresie²⁶⁸.

Trwale związki gospodarcze i polityczne pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Europą, do których doszło po zakończeniu II wojny światowej, rozwijały się i utrwalały w latach 50. i 60. XX wieku. Udział Amerykanów we wspomnianej już odbudowie gospodarczej stworzył odpowiedni klimat do dynamicznej współpracy pomiędzy obydwojma partnerami. I tak jak bezpośrednio po zakończeniu II wojny światowej Europa Zachodnia uzależniona była od amerykańskiej pomocy gospodarczej, tak w okresie zimnej wojny transatlantyckie relacje gospodarcze ewoluowały od zależności gospodarczej Europy Zachodniej przez stopniowe usamodzielnienie aż do uzyskania statutu równorzędnego partnera²⁶⁹.

²⁶⁷ R. Cameron, *Historia gospodarcza świata. Od paleolitu do czasów najnowszych*, Warszawa 1996, s. 382–385.

²⁶⁸ Zob. P. Bairoch, *International Industrialization Level from 1950 to 1980*, „Journal of European Economic History” 11.2, 1982, s. 276.

²⁶⁹ S. Parzymies, *Stosunki międzynarodowe w Europie. 1945–2004*, Warszawa 2004, s. 349. Stosunki dyplomatyczne między Wspólnotami Europejskimi a Stanami Zjednoczonymi zostały ustanowione bardzo wcześnie. USA były pierwszym krajem, który w 1953 r. akredytował swojego obserwatora przy Europejskiej Wspólnocie Węgla i Stali. Komisja Europejska jest reprezentowana w USA przez Delegaturę w Waszyngtonie, ustanowioną w 1954 r. W 1971 r. biuro to zostało dele-

Zasadnicza zmiana w stosunkach transatlantyckich nastąpiła w latach 70. XX wieku wraz z upadkiem systemu z Bretton Woods. Lata te stanowiły bardzo ważny okres dla wzajemnych stosunków gospodarczych i politycznych między obydwojma partnerami. Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) przestała być jedynie filarem wspierającym amerykańską politykę globalną w konfrontacji ze Związkiem Radzieckim i stała się równorzędnym partnerem w stosunkach międzynarodowych. Uznanie roli i znaczenia Wspólnoty przez Stany Zjednoczone znalazło wyraz w pierwszej oficjalnej wizycie prezydenta Cartera na szczycie EWG w Brukseli w styczniu 1978 r.²⁷⁰

W latach 80. XX wieku nastąpił wzrost znaczenia gospodarczego Wspólnoty i dalszy rozwój ekonomicznej współzależności między państwami członkowskimi. W latach 1983–1988 państwa EWG uzyskały po raz pierwszy w powojennej historii dodatni bilans w handlu ze Stanami Zjednoczonymi. Proces pogłębiania integracji państw członkowskich EWG pod koniec lat 80. spowodował wzrost obaw eksporterów amerykańskich, a sama Wspólnota zaczęła być postrzegana po drugiej stronie Atlantyku jako „forteca Europa”²⁷¹. Wzrost ekonomicznej i politycznej niezależności Wspólnoty od Stanów Zjednoczonych znalazł również odzwierciedlenie w budowie gazociągu z Syberii do Europy Zachodniej pomimo wielu protestów i sankcji amerykańskich. Okres ten we wzajemnych stosunkach EWG – USA określany bywa jako „partnerstwo przeciwstawnych interesów”²⁷².

W latach 90. XX wieku stosunki między USA i EWG/UE zmieniły się wraz z procesem rozszerzania i pogłębiania integracji europejskiej oraz przekształceniem Wspólnoty w Unię Europejską (UE). Wzrost potęgi gospodarczej UE, połączony z jej dążeniem do dominującej pozycji w stosunkach międzynarodowych, powodował kon-

gaturą z pełnymi przywilejami i immunitetami dyplomatycznymi. Regularne kontakty między WE i USA rozpoczęły się od wymiany wizyt przedstawicieli Parlamentu Europejskiego i Kongresu USA. Wizyty te odbywają się prawie regularnie dwa razy w roku poczynając od 1972 r. – R. Zięba, *Unia Europejska jako aktor stosunków międzynarodowych*, Warszawa 2003, s. 142.

²⁷⁰ D. E. Staszczak, *USA – UE. Wzajemne stosunki na tle zmian systemu światowego*, Toruń 2004, 134.

²⁷¹ *Ibidem*, s. 134.

²⁷² *Ibidem*, s. 135–136.

flikty gospodarcze, zwłaszcza handlowe, w stosunkach transatlantycznych. W amerykańskiej polityce gospodarczej pojawiło się kilka tendencji przeciwstawnych dążeniem Unii. Po pierwsze, Stany Zjednoczone dążyły do utrzymania przewagi ekonomicznej, przede wszystkim technologicznej, która umożliwiała też przewagę polityczną i militarną w skali całego globu, w ramach poszczególnych regionów i subregionów. Po drugie, dążyły do utrwalania liberalnego modelu gospodarki światowej, na którym budowały swoją pozycję jako światowego mocarstwa politycznego, wojskowego i ekonomicznego²⁷³.

Bez względu jednak na pojawiające się konflikty handlowe i sprzeczności w interesach politycznych Stany Zjednoczone i Unia Europejska stały się nie tylko najpotężniejszymi podmiotami w gospodarce światowej, ale także głównymi partnerami gospodarczymi. Gospodarki obu partnerów połączone są bardzo silnymi więzami i zależnościami w zakresie wymiany handlowej. Wypracowują one łącznie ponad 50% światowego PKB. Charakteryzują się one ponadto największą aktywnością w zakresie międzynarodowych przepływów towarów, usług i kapitału. W 2002 r. na Stany Zjednoczone i Unię Europejską przypadało 37% światowej wymiany towarowej i 45% wymiany usług. Są one także największymi eksporterami i importerami bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali światowej. Przypada na nie rocznie średnio około 60% przepływów inwestycyjnych²⁷⁴. Zagraniczne filie przedsiębiorstw amerykańskich w UE i europejskich w USA zapewniają rocznie miejsca pracy około 12 milionom pracowników²⁷⁵.

Ku prawdziwemu ekonomicznemu transatlantyzmowi

Jednym z największych wyzwań dla pozimnowojennego partnerstwa transatlantyckiego w dziedzinie gospodarczej było, jak już wspo-

²⁷³ J. Gryz, *Proces instytucjonalizacji stosunków transatlantycznych*, Warszawa 2004, s. 186–187.

²⁷⁴ A. Jarczewska-Romaniuk, *Stany Zjednoczone a instytucjonalizacja relacji transatlantycznych*, [w:] *Instytucjonalizacja wielostronnej współpracy międzynarodowej w Europie*, [red.] S. Parzymies, R. Zięba, Warszawa 2004, s. 162; http://europa.eu.int/comm/external_relations/us/sum06_03/econo.pdf

²⁷⁵ *Ibidem*, s. 163.

mniano, powstanie Unii Europejskiej i zapowiedź wprowadzenia wspólnej waluty. Z perspektywy Stanów Zjednoczonych działania podejmowane przez europejskiego partnera postrzegane były zarówno pozytywnie, jak i negatywnie. Z jednej strony zintegrowana, prężnie rozwijająca się i dysponująca ogromnym i bardzo chłonnym rynkiem Europa stawała się lepszym partnerem gospodarczym dla Stanów Zjednoczonych. Z drugiej strony urzeczywistnienie się unii ekonomicznej i walutowej oraz wprowadzenie wspólnej waluty mogło doprowadzić do zaostrenia konkurencji i rywalizacji na obu rynkach.

Amerykańską odpowiedzią na wzmożenie europejskiego procesu integracyjnego była intensyfikacja działań integracyjnych na kontynencie północnoamerykańskim. Jedną z pierwszych inicjatyw było podpisanie w 1988 r. porozumienia o utworzeniu strefy wolnego handlu między USA i Kanadą (Canada – US Free Trade Agreement – CUFTA), a następnie rozszerzenie jej o Meksyk, w rezultacie czego doszło do powstania w 1994 r. Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA)²⁷⁶. Stworzenie NAFTA przyczyniło się do intensyfikacji współpracy gospodarczej między państwami członkowskimi, jednak w wymiarze globalnym tworzenie konkurencyjnych bloków gospodarczych po obu stronach Atlantyku stanowiło realne zagrożenie dla amerykańsko-europejskich kontaktów gospodarczych. Jedną z inicjatyw mających na celu zapobieżenie negatywnym skutkom powstania NAFTA była propozycja stworzenia Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu (Transatlantic Free Trade Agreement – TAFTA)²⁷⁷. Zgłosił ją w 1994 r. premier Kanady, Jean Chretien, mający silne poparcie administracji prezydenta Clintona. Stany Zjednoczone uznały, że stworzenie TAFTA zapewni większą swobodę działania amerykańskim przedsiębiorstwom, a ponadto przyczyni się do zwiększenia korzyści z wymiany

²⁷⁶ I. T. MacDonald, *NAFTA and the Emergence of Continental Labor Cooperation*, „American Review of Canadian Studies”, Summer 2003, Vol. 33, Issue 2, s. 173–195.

²⁷⁷ P. Brimelow, *Tafta?*, „Forbes” 1 July 1996, Vol. 158, Issue 1, s. 52–53; M. Lind, *A plea for a global strategy*, „New Leaders” 30 June 1997, Vol. 80, Issue 11, s. 9–12; M. Lind, *Why fast – track lost*, „New Leaders”, 1–15 December 1997, Vol. 80, Issue 1, s. 9.

transatlantyckiej i wzmocnienia amerykańskich wpływów w Europie. Utworzenie Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu nie doszło jednak do skutku. Problemem o kluczowym znaczeniu była propozycja wprowadzenia strefy wolnego handlu z wyłączeniem sektora towarów rolnych, która była nie do przyjęcia dla Unii (szczególnie Francji), jak i nie do pogodzenia z regułami Światowej Organizacji Handlu (WTO)²⁷⁸. Kraje pozostające poza TAFTA zgłaszały ponadto obawy, że zawarcie takiego porozumienia mogłoby doprowadzić do powstania zbyt silnej organizacji, której istnienie zagroziłoby ich interesom gospodarczym. Wśród licznych zarzutów pojawił się i ten, że porozumienie miałoby bardziej polityczny niż ekonomiczny charakter²⁷⁹.

Wobec braku możliwości realizacji inicjatywy TAFTA powstała w 1995 r. propozycja stworzenia Rynku Transatlantyckiego (Transatlantic Marketplace). Kilka lat później, 11 marca 1998 r., Komisja Europejska zgłosiła propozycję stworzenia Nowego Rynku Transatlantyckiego (New Transatlantic Marketplace – NTM)²⁸⁰. NTM zakładał podjęcie szerokiej współpracy pomiędzy Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi w czterech obszarach:

- zniesienia większości barier technicznych w handlu poprzez wzajemne uznanie i harmonizację produktów,
- osiągnięcia porozumienia w sprawie zniesienia do 2010 r. ceł na towary przemysłowe,
- utworzenia wolnej strefy handlu dla usług,
- liberalizacji rynku inwestycyjnego w sektorze publicznym oraz praw własności intelektualnej²⁸¹.

Powstanie NTM miało przyczynić się do stopniowej redukcji barier w przepływie towarów, usług i kapitału, co miało spowodować usprawnienie i intensyfikację wzajemnych kontaktów handlowych i inwestycyjnych. Koncepcja ta również nie została zrealizowana, natomiast trwałym efektem postanowień było podpisanie Porozumień

²⁷⁸ A pond between friends, „Christian Science Monitor”, 27 July 2001, Vol. 93, Issue 270, s. 10.

²⁷⁹ A. Jarczewska-Romaniuk, *Stany Zjednoczone...* op. cit., s. 164–165.

²⁸⁰ B. Bernard, *EU – US summit*, „Europe”, January 1998, Issue 377, s. 24–26.

²⁸¹ R. Zięba, *Unia Europejska...* op. cit., s. 138.

o Wzajemnym Uznawaniu (Mutual Recognition Agreements – MRAs) i zainicjowanie Transatlantyckiego Dialogu Biznesowego (Transatlantic Business Dialogue)²⁸².

Kiedy 3 grudnia 1995 r. na szczycie UE – USA w Madrycie ówczesny przewodniczący Unii Europejskiej, premier Hiszpanii Felipe Gonzales i prezydent Stanów Zjednoczonych Bill Clinton, podpisali „Nową Agendę Transatlantycką” (New Transatlantic Agenda – NTA) i towarzyszący jej „Plan Działania” (Action Plan), wzajemne stosunki ekonomiczne stały się bardziej intensywne, a ich charakter stopniowo zmieniał się, przechodząc od konsultacji do wspólnych działań²⁸³.

Uzgodnienia przyjmowane na kolejnych szczytach UE – USA były rozwinięciem postanowień określonych w „Nowej Agendzie Transatlantyckiej” i ich adaptacją do zmieniającej się sytuacji w stosunkach transatlantyckich i międzynarodowych. Szereg nowych ustaleń przyjęto zwłaszcza w czasie spotkania na szczycie w maju 1997 r. Podpisano wówczas „Porozumienie o współpracy celnej i wzajemnej pomocy w sprawach celnych” oraz „Porozumienie o wzajemnym uznawaniu specyficznych artykułów”, takich jak na przykład sprzęt telekomunikacyjny, farmaceutyki, sprzęt medyczny czy produkty elektromagnetyczne. W grudniu 1997 r. obie strony podpisały „Porozumienie w sprawie nauki i technologii”, dotyczące wzmocnienia współpracy między instytucjami naukowymi Unii Europejskiej i amerykańskimi agencjami badawczymi. Z kolei w czerwcu 1998 r. podpisane zostało „Porozumienie o stosowaniu zasad przyzwoitości w konkurencji, a w lipcu 1998 r. „Porozumienie w dziedzinie weterynarii”, mające na celu ułatwienie wymiany handlowej zwierzętami żywymi oraz produktami żywnościowymi²⁸⁴.

Kolejnym krokiem w kierunku instytucjonalizacji transatlantyckiej współpracy gospodarczej było powstanie „Transatlantyckiego Partnerstwa Ekonomicznego” (Transatlantic Economic Partnership – TEP), będące rezultatem postanowień szczytu UE – USA w Londynie w 1998 r.²⁸⁵ Podstawą do realizacji TEP stał się przedstawiony

²⁸² A. Jarczevska-Romaniuk, *Stany Zjednoczone...* op. cit., s. 165.

²⁸³ S. Parzymies, *Stosunki...* op. cit., s. 328.

²⁸⁴ *Ibidem*, s. 328.

²⁸⁵ <http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/usa/1109tep.htm>

w listopadzie 1998 r. „Plan Działania” (TEP Action Plan). Główne cele TEP dotyczyły stworzenia bardziej otwartego i dostępnego systemu handlu światowego, prowadzenia konsultacji w ramach działania WTO (szczególnie w kwestiach dalszej liberalizacji przepływów gospodarczych i rozwiązywania sporów USA – UE) i innych organizacji o charakterze gospodarczym oraz poprawy i rozwoju transatlantyckiej współpracy gospodarczej²⁸⁶.

Do najbardziej wymiernych rezultatów uzgodnień TEP można zaliczyć zacieśnienie współpracy w ramach tzw. dialogów transatlantyckich, które obejmowały problematykę związaną między innymi z:

- biznesem (Transatlantic Business Dialogue – TABD). TABD gromadzi na wspólnych dyskusjach wysokich przedstawicieli europejskich i amerykańskich firm, którzy tworzą rekomendacje w zakresie rozwoju wzajemnych stosunków. Na przykład na posiedzeniu TABD w grudniu 1998 r. europejcy i amerykańscy biznesmeni potępilli ustawę Helmsa – Burtona, która była przyczyną wielu napięć w stosunkach transatlantyckich²⁸⁷,
- ochroną środowiska (Transatlantic Environment Dialogue – TAED),
- prawem (Transatlantic Legislators Dialogue – TALD),
- ochroną konsumentów (Transatlantic Consumers Dialogue – TACD),
- sprawami pracowniczymi (Transatlantic Labour Dialogue).

Jak zauważają analitycy, porozumienie TEP stało się największym osiągnięciem dotychczasowej współpracy transatlantyckiej w dziedzinie gospodarczej²⁸⁸.

Napięcia w stosunkach pomiędzy Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi po 11 września 2001 r. nie wpłynęły na regularność corocznych spotkań. Podczas spotkania na szczycie w Waszyngtonie 2 maja 2002 r. obie strony dokonały analizy podstawowych kwestii politycznych i gospodarczych w kontekście walki z terroryzmem. Drugi

²⁸⁶ B. Hindley, *New institutions for transatlantic trade?*, „International Affairs”, January 1999, Vol. 75, Issue 1, s. 45–60.

²⁸⁷ S. Parzymies, *Stosunki...* op. cit., s. 329.

²⁸⁸ *Ibidem*, s. 166; J. R. Schmertz Jr., M. Meyer, *European Union*, „International Law Update”, May 2004, Vol. 10, s. 71–73.

pakiet tematów omawianych podczas szczytu dotyczył dwustronnych stosunków handlowych. Amerykanie próbowali przekonać Komisję Europejską do odroczenia decyzji o nałożeniu karnych ceł na import towarów amerykańskich o wartości 377 milionów euro rocznie do czasu wydania werdyktu przez WTO. Cła te miały być retorsją za podwyższenie w marcu 2002 r. przez Waszyngton ceł na importowaną stal. Stany Zjednoczone próbowały również skłonić Komisję Europejską do zniesienia ustanowionego w 1999 r. moratorium na dopuszczenie do rynku europejskiego towarów modyfikowanych genetycznie oraz do zrezygnowania z planów wprowadzenia wymogu oznakowania tych towarów. Wezwały one także Komisję Europejską do poszukiwania kompromisu w sprawie amerykańskiego systemu ulg podatkowych dla przedsiębiorstw eksportujących towary i usługi za pośrednictwem tzw. rajów podatkowych. WTO uznała ten system za niezgodny z jej regulami i upoważniła Unię Europejską do nałożenia na importowane towary amerykańskie ceł karnych w wysokości 4 miliardów dolarów²⁸⁹.

I chociaż transatlantycka współpraca gospodarcza nie została jeszcze w pełni zinstytucjonalizowana, to proces instytucjonalizacji stosunków transatlantyckich umocnił znaczenie kwestii gospodarczych. Wynika to z faktu, że czynnik gospodarczy, podyktowany względami bezpieczeństwa oraz uwarunkowaniami międzynarodowymi, nadaje kształt i charakter tym stosunkom. Warto jeszcze raz podkreślić, że czynnik ten przyczynił się do stworzenia ośrodka atlantyckiego, a następnie wyodrębnienia i upodmiotowienia ośrodka europejskiego. Sfera ekonomiczna ma więc podstawowe znaczenie dla istoty, zakresu i charakteru stosunków transatlantyckich, jest także najbardziej newralgiczna w kontekście zmian w procesie instytucjonalizacji współpracy pomiędzy obydwojma partnerami. Świadczą o tym liczne dokumenty, których celem jest stworzenie organizacyjnych form współpracy międzynarodowej. Dotyczą one wielu aspektów stosunków transatlantyckich w sferze bezpieczeństwa i wynikają:

- ze zmian w światowym systemie gospodarczym oraz dążeń państw wspólnoty transatlantyckiej do utrzymania i sprawowania nad nimi kontroli,

²⁸⁹ S. Parzymies, *Stosunki...* op. cit., s. 332–333.

- z dążeń państw europejskich do zrównoważenia amerykańskich i europejskich wpływów i oddziaływań ekonomicznych w gospodarce światowej,
- z działań na rzecz ustanowienia wspólnego rynku obejmującego przepływ kapitałów, dóbr, usług i osób²⁹⁰.

Rozpatrując obecny charakter stosunków transatlantyckich w sferze ekonomicznej należy podkreślić istotną zmianę, która wystąpiła po zakończeniu zimnej wojny. Przejście od geopolityki do geokonometriki doprowadziło do redefinicji kształtu i charakteru tych stosunków, na których zyskała WTO oraz spowodowało przeniesienie akcentów z obszaru bezpieczeństwa na sferę ekonomii oraz dziedzinę społeczno-kulturalną. Sytuacja ta niesie za sobą wiele implikacji. Oznacza, że negocjacje, kompromisy i porozumienia, które zapadają w sferze ekonomicznej, de facto determinują postępowanie państw w pozostałych sferach: politycznej, bezpieczeństwa, społecznej i kulturalnej²⁹¹.

Dużą rolę w procesie rywalizacji transatlantyckiej odgrywało tempo, w jakim państwa członkowskie Unii starały się dogonić Stany Zjednoczone pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Pod koniec lat 90. XX wieku okazało się, że pozycja gospodarcza UE jest o wiele słabsza w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi. Dyskusja w tej kwestii doprowadziła do przyjęcia przez Radę Europejską w Lizbonie w marcu 2000 r. długofalowego programu działań na rzecz przekształcenia do 2010 r. gospodarki unijnej w najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie²⁹². Strategia Lizbońska oceniona została z jednej strony jako próba adaptacji Unii Europejskiej do procesów globalizacji, z drugiej zaś jako próba poprawy konkurencyjności gospodarczej w stosunku do gospodarki Stanów Zjednoczonych²⁹³.

²⁹⁰ J. Gryz, *Proces...* op. cit., s. 184.

²⁹¹ *Ibidem*, s. 188.

²⁹² Lisbon European Council. Presidency Conclusions, 23–24 March 2000.

²⁹³ Definicja stosowana przez Komisję Europejską: gospodarka konkurencyjna to taka, w której społeczeństwo może utrzymywać trwałe wysokie i rosnący standard życia oraz wysokie i rosnący standard życia oraz wysokie stopy zatrudnienia przy założeniu, że nie jest zagrożona równowaga bilansu płatniczego i dobrobyt przyszłych pokoleń – M. J. Radło, *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, Warszawa 2003, s. 15.

Do czynników stawiających gospodarkę UE w gorszej sytuacji konkurencyjnej w długim okresie czasu w stosunku do gospodarki amerykańskiej należały między innymi:

- wysokie koszty pracy i niższa jej wydajność,
- brak elastyczności poszczególnych gospodarek państw członkowskich, wynikający ze zbyt dużej ilości regulacji rządowych w poszczególnych sektorach,
- zbyt wysokie obciążenia fiskalne obywateli i przedsiębiorstw oraz zbyt wysoki wskaźnik redystrybucji dochodu narodowego,
- niższe tempo wzrostu gospodarczego²⁹⁴.

Zestawienie konkurencyjności międzynarodowej państw członkowskich UE z innymi państwami, opublikowane w 2003 r. przez International Institute for Management Development – IMD, wyraźnie pokazuje, że gospodarka Unii Europejskiej wciąż posiada wiele cech, które czynią ją mniej dynamiczną i konkurencyjną w stosunku do gospodarki amerykańskiej²⁹⁵. Opublikowane przez IMD oceny konkurencyjności składają się z 321 zmiennych, opisujących 59 państw i regionów świata. Zmienne te ujęte są w cztery grupy czynników opisujących sytuację gospodarczą kraju, efektywne działanie rządu, efektywne działanie przedsiębiorstw oraz poziom infrastruktury. Średni poziom światowego indeksu konkurencyjności (World Competitiveness Index) dla państw Unii powyżej 20 milionów obywateli wyniósł 61,346, podczas gdy dla Stanów Zjednoczonych wyniósł 100,000. Analogiczna wielkość dla państw Unii poniżej 20 milionów wyniosła 76,050²⁹⁶. Ważnym miernikiem pozycji kraju jest również indeks konkurencyjności wzrostowej (Growth Competitiveness Index – GCI) opracowany przez Światowe Forum Gospodarcze (World Economic Forum), określający potencjalną długo-okresową dynamikę wzrostu. Na indeks ten składa się suma mierników wyrażających poziom technologiczny poszczególnych państw, poziom funkcjonowania instytucji publicznych i sytuację makroekonomiczną. Według GCI na pierwszym miejscu również znalazły się

²⁹⁴ F. Fries, *Spór o Europę*, Warszawa 1998, s. 245.

²⁹⁵ L. J. Jasiński, *Problem konkurencyjności międzynarodowej gospodarek państw Unii Europejskiej w perspektywie jej rozszerzenia*, Warszawa 2003, s. 8.

²⁹⁶ *Ibidem*, s. 9.

Stany Zjednoczone, a w pierwszej dekadzie z krajów Unii znalazły się jedynie Szwecja i Dania²⁹⁷.

Pomimo kilkuletniej realizacji Strategii Lizbońskiej i przyznaniu jej priorytetu w polityce unijnej, gospodarka Unii nadal jest mniej dynamiczna i mniej konkurencyjna w stosunku do Stanów Zjednoczonych²⁹⁸. Na porażkę strategii wskazywał raport Wima Kok`a, byłego premiera Holandii, przedstawiony na szczycie w Brukseli 4–5 listopada 2004 r., który stwierdził, że „[...] stopa bezrobocia pozostaje nadal wysoka, wzrost gospodarczy sięga zaledwie 2%, naukowcy z Europy przenoszą swoje badania do Stanów Zjednoczonych, europejskie przedsiębiorstwa przenoszą swoją działalność do Chin, a w Europie pozostaje coraz większa rzesza emerytów”²⁹⁹.

Niezależnie od intensyfikacji transatlantyckiej współpracy gospodarczej amerykańskie i europejskie ambicje mocarstwowe, dotyczące utrzymania dominującej pozycji w gospodarce światowej, doprowadzało również w pewnych okresach do zaostrzenia rywalizacji między obydwoma partnerami, przejawiającej się w licznych sporach i konfliktach ekonomicznych. Stany Zjednoczone niechętnie patrzyły na ambicje Unii Europejskiej, która pragnęła i pragnie stać się potęgą nie tylko w sferze gospodarczej i politycznej, ale również militarnej. Wyrazem tej niechęci był konflikt w związku z amerykańskimi sankcjami wobec Kuby, Iraku i Libii. W 1996 r. amerykański Kongres uchwalił dwa bardzo kontrowersyjne akty prawne. Pierwszy z nich został nazwany Kubańska Wolność i Demokratyczna Solidarność (Libertad Act), znany jako Akt Helmsa – Burtona, natomiast drugi Akt w sprawie Sankcji Irańsko-Libijskich, znany bardziej jako Akt D«Amoto – Kennedy. Celem obu ustaw, które stały się instrumentem amerykańskiej polityki zagranicznej, było izolowanie Kuby, Iranu i Libii poprzez zagrożenie nałożenia kary na osoby i firmy, które zdecydują się na inwestowanie w tych trzech krajach³⁰⁰. Ustawom tym zarzuca-

²⁹⁷ *Ibidem*, s. 10.

²⁹⁸ Business as usual, „Economist”, 4 December 2004, s. 2.

²⁹⁹ The Lisbon lament, „Economist” 6 November 2004, s. 1.

³⁰⁰ Needed waivers, „Christian Science Monitor”, 1 June 1998, Vol. 90, Issue 129, s. 12; A question of leadership, „Economist”, 19 April 1997, Vol. 393, Issue 8013, s. 20.

no eksterytorialny charakter, pogwałcenie zasad suwerenności i nieingerencji w sprawy wewnętrzne oraz naruszanie reguł ustanowionych przez międzynarodowe organizacje gospodarcze. Próby rozwiązania kontrowersji na drodze dyplomatycznej nie powiodły się i Unia Europejska postanowiła przenieść spór na forum WTO. Do rozstrzygnięcia sporu doszło w końcu w drodze negocjacji na szczycie UE – USA w Londynie w maju 1998 r. Strony ustaliły, że TEP stanowi ramy dla większej niż dotąd efektywnej współpracy politycznej i gospodarczej, co pozwala Amerykanom na ograniczenie sankcji karnych wobec firm i obywateli unijnych naruszających amerykańskie ustawy³⁰¹.

W raportach Komisji Europejskiej na temat amerykańskich barier w dziedzinie handlu i inwestycji z lipca 2000 r. i 2001 r. wymieniono listę przeszkód i ograniczeń, jakie eksporterzy i inwestorzy unijni napotykają w kontaktach z partnerem amerykańskim. Głównym źródłem obaw państw UE stała się klauzula eksterytorialności w amerykańskim systemie prawnym oraz unilateralizm w polityce handlowej Stanów Zjednoczonych. Klauzula eksterytorialności polega na stosowaniu prawa krajowego za granicą w celu ochrony amerykańskich interesów handlowych i politycznych. Zdaniem Komisji Europejskiej jest ona szkodliwa, ponieważ hamuje międzynarodowy handel i przepływ inwestycji oraz oddziałuje na politykę handlową UE z krajami trzecimi (jak na przykład wspomniana już ustawa Helmsa – Burtona)³⁰². Amerykańska polityka unilateralna polega między innymi na jednostronnym ustalaniu sankcji lub środków odwetowych wobec państw lub przedsiębiorstw z krajów trzecich. Jest ona również przejawem niechętnego stosunku władz amerykańskich do przyjmowania zobowiązań wynikających z wielostronnych porozumień oraz nieufności wobec organizacji międzynarodowych. Jej stosowanie oparte jest na jednostronnej amerykańskiej ocenie polityki handlowej, prawodawstwa i praktyk administracyjnych danego kraju bez odnoszenia się do wielostronnych porozumień, będących nierzadko w sprzeczności z ustalonymi regułami³⁰³. Przykładem jednostronnego instru-

³⁰¹ S. Parzymies, *Stosunki...* op. cit., s. 350.

³⁰² M. Grącik, *Stany Zjednoczone – Unia Europejska. Rywalizacja czy współpraca*, Warszawa 2003, s. 16.

³⁰³ *Ibidem*, s. 17.

mentu służącego prowadzeniu amerykańskiej polityki handlowej jest zbiór aktów prawnych Section 301–310 – the US 1974 Trade Act, które uznane zostały za niezgodne z regułami Światowej Organizacji Handlu dotyczącymi załatwiania sporów³⁰⁴.

Od wielu lat jedną z głównych przyczyn sporu jest wymiana handlowa artykułów rolnych i produktów stalowych. Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej i związane z nią subwencjonowanie produkcji artykułów rolnych i ich eksportu oraz system opłat wyrównawczych stanowiły od zawsze główne źródło napięć. Również Stany Zjednoczone chronią swój rynek, stosując bezpośrednie dopłaty dla rolników i subwencjonowany system kredytowania. Eksport artykułów rolnych na rynek amerykański ograniczony jest wysokimi cłami, rygorystycznymi przepisami sanitarno-weterynaryjnymi, ustaleniem kwot ilościowych i dobrowolnych ograniczeń eksportowych. W lipcu 2001 r. na forum WTO zakończył się ciągnący od 1993 r. głośny amerykańsko-unijny spór o system importu bananów do UE, w trakcie którego administracja prezydenta Clintona nałożyła karne cła na niektóre towary spożywcze sprowadzane do Europy. Uzgodniono przejściowy pięcioletni okres na system kontyngentów i ustanowienie wolnego dostępu do rynku europejskiego od 2006 r.³⁰⁵ Napięcie między obydwojma partnerami wywołała również zapowiedź wprowadzenia systemu obniżenia podatków dla eksporterów i farmerów amerykańskich. Na szczycie USA – UE w maju 2002 r. kraje unijne potępiły decyzję wprowadzenia nowej ustawy rolnej, która przewiduje stopniowe zwiększanie subsydiów dla amerykańskich farmerów. Została ona uznana za niezgodną z regułami handlowymi WTO. Podpisana przez prezydenta Busha 13 maja 2002 r. ustawa rolna (US Farm Bill) przewidywała podniesienie dotacji dla farmerów amerykańskich aż o 70%. Komisja Europejska była zdania, że amerykańska decyzja stanowi naruszenie zobowiązań USA złożonych na początku rozpoczętej rundy WTO w Doha (Katar), dotyczących liberalizacji obrotu artykułami rolnymi. Amerykańska ustawa rolna oznaczała również niedotrzy-

³⁰⁴ J. Rymarczyk, *Protekcjonistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej*, Wrocław 1996, s. 214–216.

³⁰⁵ J. Stachura, *Przewartościowania w stosunkach transatlantycznych*, Departament Strategii i Planowania Polityki Zagranicznej, Warszawa 2002, s. 8.

manie uzgodnionych w ramach WTO zobowiązań w odniesieniu do redukcji subsydiów w rolnictwie. Panuje bowiem powszechna zgoda, że subsydia w bogatych krajach, wynoszące około 1 miliarda dolarów, są szkodliwe dla farmerów z krajów rozwijających się i pozbawia ich możliwości eksportu towarów na rynki krajów zachodnich.

Z kolei długoletnia „wojna stalowa”, rozpoczęta w pierwszej połowie lat 80. XX wieku, doprowadziła do porozumienia o dobrowolnym ograniczeniu eksportu stali z UE. Rozwiązanie takie sprzyjało restrukturyzacji hutnictwa i podnoszeniu jego konkurencyjności (obniżenie kosztów produkcji w hutach amerykańskich)³⁰⁶. Zresztą konflikt o handel wyrobami ze stali nadal wywołuje liczne kontrowersje. Na początku 2002 r. administracja prezydenta Busha zapowiedziała wprowadzenie nowych ceł na stal importowaną do Stanów Zjednoczonych, co spowodowało ogólnoświatowe oburzenie na amerykańskie praktyki handlowe w sytuacji, kiedy wymuszały one liberalizację kolejnych gałęzi gospodarki światowej. W celu ochrony amerykańskich producentów stali i wyrobów stalowych rząd Stanów Zjednoczonych ogłosił 5 marca 2002 r. decyzję o nałożeniu ceł w wysokości do 40% na stal importowaną z ponad 40 krajów, włączając w to kraje UE. Amerykanie uznali, że zewnątrzni dostawcy, zagrożeni spadkiem obrotów stałą na światowych rynkach, stosują ceny dumpingowe na ich rynku. Odpowiedzią UE była zapowiedź podniesienia ceł na stal sprowadzaną do Unii. W czasie negocjacji na forum OECD uczestnicy zaproponowali ograniczenie światowej produkcji stali o 100–120 milionów ton do 2010 r.

Przedmiotem sporu nadal pozostają subwencje stosowane przy produkcji samolotów cywilnych. USA oskarżyły UE o zerwanie umowy poprzez udzielenie rządowej pomocy finansowej Airbusowi (najważniejszemu konkurentowi amerykańskiego Boeinga)³⁰⁷. Bitwa na subsydia pomiędzy Boeingiem i Airbusem jest największym handlowym sporem pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a UE i jednym z dalekich do rozwiązania. Waszyngton oskarża Europejczyków o nielegalne subsydiowanie Airbusa za pomocą tanich pożyczek rządowych w celu pokrycia kosztu (i ograniczenie ryzyka) rozwoju nowego lot-

³⁰⁶ *Ibidem*, s. 19–20.

³⁰⁷ Trading blows, „Economist”, 16 April 2005, s. 46; An ill – timed spat, „Economist”, 26 March 2005, s. 13–14.

nictwa cywilnego. Bruksela twierdzi z kolei, że Amerykanie również subsydują Boeinga, ale że te subsydia przybierają po prostu inną formę, jak na przykład rządowe obniżenie podatków (ulgi podatkowe) i duże kontrakty rządowe departamentu obrony. Pomiędzy 1992 r. a 2004 r. obie strony podpisywały bilateralne porozumienia w tej kwestii, które ograniczyły, ale nie wyeliminowały interwencji obu stron i nie zmniejszyły napięć politycznych. W październiku 2004 r. administracja prezydenta Busha zmieniła kurs z negocjacji na sprawę sądową, ogłaszając, że na zamiar złożyć formalną skargę przeciwko subsydiowaniu Airbusa do WTO. UE natychmiast uczyniła to samo przeciwko Stanom Zjednoczonym. W styczniu 2005 r., jeszcze przed rozpatrzeniem jakiegokolwiek skargi, obie strony zgodziły się na negocjacje, jednakże spór nadal nie jest zakończony.

Analizując transatlantyckie stosunki gospodarcze nie można pominąć znaczenia, jakie miało dla nich rozszerzenie Unii o 10 nowych państw w 2004 r. Oficjalnie rząd Stanów Zjednoczonych pozytywnie odniósł się do rozszerzenia Unii i wpływu tego procesu na stosunki USA – UE. W grudniu 2002 r. na szczycie w Kopenhadze prezydent Bush nazwał decyzję UE o przyjęciu nowych członków śmiałym i historycznym krokiem, łączącym państwa o nowej demokracji i tej już utrwalonej przez lata, który będzie skutkował stworzeniem wolej i silnej Europy. Według prezydenta Busha rozszerzenie to wzmocni trwałe partnerstwo między USA i UE³⁰⁸.

Amerykanie spodziewali się, że rozszerzenie UE będzie miało pozytywne konsekwencje ekonomiczne dla Stanów Zjednoczonych. I rzeczywiście jednym z natychmiastowych korzyści było zniesienie dyskryminacji amerykańskich produktów i firm w państwach Europy Środkowowschodniej. Na początku lat 90. XX wieku UE podpisała z każdym państwem ubiegającym się o akcesję porozumienie European Agreement), na mocy których państwa te stopniowo zmniejszały taryfy dla produktów z UE, podczas gdy cła na towary amerykańskie pozostawały na relatywnie wyższym poziomie³⁰⁹. Proces redukcji

³⁰⁸ www.state.gov/p/eur/rls/prsr/2002/15988.htm/ z 13 grudnia 2002.

³⁰⁹ M. Baun, *The Implications of EU Enlargement for the United States*, „Perspectives: Central European Review of International Affairs”, Winter 2003/2004, Vol. 21, s. 28.

taryf celnych osiągnął szczyt w latach 2001 i 2002, kiedy kraje kandydujące zniosły cła na większość towarów importowanych z UE. Natomiast zgodnie z warunkami akcesji nowe kraje członkowskie musiały zastosować wspólne zewnętrzne taryfy unijne, które spowodowały generalnie niższe stawki taryfowe dla produktów amerykańskich niż przez akcesją.

Amerykańscy eksporterzy i inwestorzy odnieśli również korzyści ze zwiększonych możliwości, jakie daje poszerzony jednolity rynek. Według nich wejście nowych członków Unii w strefę euro stworzy bardziej stabilny i przewidywalny makroekonomiczny klimat dla inwestowania. Biznes amerykański skorzysta również na ujednoczeniu zasad i regulacji na całym rynku unijnym, co zakończy proces dostosowywania do różnorodnych zasad i standardów w różnych państwach.

Pewne problemy mogły wyniknąć z niejednolitego stosowania zasad i regulacji unijnych w nowych państwach członkowskich. Komisja Europejska ostrzegła, że większość krajów kandydujących nie posiada odpowiednich systemów administracyjnych i prawnych, niezbędnych do pełnego przestrzegania prawa i unijnych standardów. Z tego też powodu UE dołączyła do Traktatu Akcesyjnego tzw. klauzule bezpieczeństwa, które pozwoliły Komisji na przedsięwzięcie niezbędnych kroków restrykcyjnych przeciwko nowym państwom w przypadku zbyt powolnego dostosowywania się do zasad UE³¹⁰.

Rozszerzenie, mimo przewidywanych długookresowych korzyści, wywołało również kilka konfliktów gospodarczych pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Europą. Jeden z nich dotyczy dwustronnych traktatów inwestycyjnych (Bilateral Investment Treaties – BITs), podpisanych przez Stany z wieloma państwami Europy Środkowowschodniej na początku lat 90. XX wieku. Unia Europejska stwierdziła, że są one niezgodne z zasadami rynku unijnego i zażądała od krajów akcesyjnych ich wypowiedzenia lub naniesienia poprawek³¹¹. Żądanie to, jako niezgodne z zasadami WTO, spowodowało sprzeciw rządu amerykańskiego, który zagroził prawnymi działaniami i wniesieniem skargi do WTO. Po prawie rocznych negocjacjach problem BITs

³¹⁰ Europe.eu.int.comm/enlargement/report_index.htm

³¹¹ Porozumienia inwestycyjne (BITy) były podpisywane na dziesięcioletnie okresy, a ostatni z nich obowiązywał do 2011 r.

został częściowo rozwiązany dzięki podpisaniu przez Komisję Europejską, osiem krajów akcesyjnych i Stany Zjednoczone Memorandum w sprawie BITs (Memorandum of Understanding) we wrześniu 2003 r.³¹²

Rozszerzenie Unii spowodowało również pojawienie się kilku potencjalnych problemów w rolnictwie, stanowiących nowe wyzwania dla gospodarki amerykańskiej i jej interesów. Rozciągnięcie polityki protekcyjnej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na nowe państwa członkowskie doprowadziło do częściowej utraty rynków dla amerykańskich eksporterów towarów rolnych. Stany Zjednoczone zasugerowały, że z tego tytułu będą żądać rekompensaty zgodnie z zasadami WTO. W dłuższym okresie czasu rozszerzenie subsydiów ze Wspólnej Polityki Rolnej na rolników z państw kandydujących powinno doprowadzić do zwiększenia produkcji w tych krajach, co może pogorszyć amerykańsko-unijne stosunki handlowe w dziedzinie rolnictwa.

Rozszerzenie innych regulacji unijnych, takich jak na przykład dyrektywy dotyczące genetycznie zmodyfikowanych organizmów (Genetically Modified Organisms – GMOs) i telewizji bez granic (Television without Frontiers) na nowe państwa członkowskie, może również ujemnie wpłynąć na amerykański eksport towarów i usług³¹³.

Stany Zjednoczone obawiają się także, że nowa europejska Polityka Sąsiedztwa (Neighbourhood Policy) spowoduje zwiększenie intensywności kontaktów handlowych na preferencyjnych zasadach pomiędzy rozszerzoną UE a krajami z nią sąsiadującymi i zagrozi ich interesom w tym regionie³¹⁴. Takie porozumienia pomiędzy UE i jej sąsiadami ze wschodniej i południowo-wschodniej Europy i Rosji, państwami bałkańskimi, państwami basenu Morza Śródziemnomorskiego i północnej Afryki, może spowodować niekorzystną sytuację dla amerykańskich firm z powodu preferencyjnego traktowania towarów unijnych w stosunku do amerykańskich towarów i inwestycji.

Rozszerzona Unia Europejska stała się prawdopodobnie silniejszym partnerem handlowym i jednocześnie konkurentem Stanów

³¹² *Ibidem*, s. 29.

³¹³ T. Buck, *EU deal on farm reforms to boost world trade talks*, „Financial Times” 27 June 2003, s. 1.

³¹⁴ M. Baun, *The Implications...* op. cit., s. 30.

Zjednoczonych w relacjach globalnych. Rozszerzenie UE spowodowało wzrost skali korzyści dla państw członkowskich, wynikający z powiększenia rynku. Unia Europejska z 25 państwami członkowskimi może pochwalić się około 490 milionami konsumentów w porównaniu z 300 milionami Amerykanów. Jeśli jest jakaś prawda w aksjomacie, że „największy rynek ustala zasady gry”, rozszerzona UE może mieć na tyle silną pozycję, by wpływać na zasady i regulacje rządzące globalnym handlem i systemem ekonomicznym za pomocą WTO i innych multilateralnych instytucji. Z kolei rozszerzenie strefy euro wzmocniło znaczenie wspólną walutę i jej rolę jako alternatywnej waluty dla dolara amerykańskiego.

Rozszerzona UE jest zatem dla Stanów Zjednoczonych zarówno silniejszym partnerem handlowym, jak i potencjalnym rywalem w walce o zdefiniowanie zasad i relacji globalnego systemu ekonomicznego. W gospodarce, tak samo zresztą jak w dziedzinie politycznej i bezpieczeństwa, rywalizacja czy współpraca w stosunkach transatlantyckich w przyszłości zależeć będą od dobrej woli i chęci obu stron do dalszej współpracy.

Rozważając kwestie roli Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej oraz przyszłych układów w ramach sojuszu transatlantyckiego, należy pamiętać, że w samych Stanach Zjednoczonych istnieje kilka opinii na temat jego celowości, trwałości i przyszłości. Niektórzy twierdzą, że relacje transatlantyckie były utrzymywane tylko poprzez zagrożenia, jakie niosła ze sobą zimna wojna. W chwili gdy zagrożenia znikły po zakończeniu zimnej wojny partnerzy po obu stronach Atlantyku oddalają się od siebie. Inni natomiast twierdzą, że sojusz między nimi jest pewny i zagwarantowany. Istnieją także skrajne poglądy, że Europa i Stany Zjednoczone podzielią między sobą dwa ważne międzynarodowe obszary: Europa zajmie się własnymi problemami, podczas gdy USA podejmą się rozwiązywania problemów globalnych³¹⁵.

Stany Zjednoczone dostrzegają na kontynencie europejskim trzy organizacje, które ich zdaniem mają istotne znaczenie w procesie

³¹⁵ D. Czerny, *Stany Zjednoczone i Europa – nowe wyzwania. Rola jednoczącej się Europy w amerykańskiej polityce zagranicznej w świetle oficjalnych dokumentów*, [w:] *Stosunki międzynarodowe w Europie na przełomie XX i XXI wieku*, [red.] J. Przełocki, M. Stolarczyk, Katowice 2002, s. 12.

rozwoju i intensyfikacji współpracy transatlantyckiej – OBWE, NATO i właśnie UE. Przede wszystkim jednak dla większości amerykańskich i europejskich polityków nieuchronność współpracy transatlantyckiej jest oczywista wobec zmieniającej się sytuacji międzynarodowej oraz problemów globalnych: „[...] Kiedy Amerykanie i Europejczycy dochodzą do porozumienia są potężną siłą na skalę światową. Kiedy są w konflikcie, to ani USA, ani Europa, nie są w stanie samodzielnie rozwiązać nurtujących je problemów[...]”³¹⁶.

Należy również pamiętać o wpływie na polityczną destabilizację stosunków międzynarodowych innych państw czy ugrupowań oraz o wzroście potęgi gospodarczej Chin i Indii. Niewykluczone jest więc większe zbliżenie Stanów Zjednoczonych i UE skierowane przeciwko odnoszącym sukcesy w handlu międzynarodowym gospodarkom Japonii, Chin i innych państw Azji Południowo-Wschodniej. Również sytuacja polityczna na Bliskim Wschodzie, miejscu o znaczeniu strategicznym ze względu na zasoby ropy naftowej, nie jest tradycyjnie stabilna i może wywołać w przyszłości, (jeśli już nie wywołuje) kolejny trzeci szok naftowy.

Bardzo niebezpiecznym zjawiskiem dla względnej równowagi systemu globalnego był kryzys gospodarczy w Azji Południowo-Wschodniej i Rosji w 1998 r. Stał się on przykładem przenoszenia się recesji gospodarczej z Azji do Ameryki i Europy, a dotychczas zwykle sytuacja gospodarcza w Stanach Zjednoczonych stawała się impulsem do ekspansji lub recesji gospodarki światowej. Opisana powyżej sytuacja też może być bodźcem do bliższej współpracy USA i UE jako podmiotów będącym gwarantem stabilnej sytuacji na rynkach światowych. Jednak wydaje się, że w przyszłości ich rywalizacja ekonomiczna będzie trwać nadal, ale konflikty handlowe w okresach destabilizacji globalnej, powstałej na skutek działań czynników politycznych niezwiązanych ze stosunkami między USA (NAFTA) i UE, będą schodziły na dalszy plan³¹⁷. Wydaje się także, że Unia będzie odgrywać coraz bardziej aktywną rolę niż dotychczas w polityce globalnej, wspierając działania Stanów Zjednoczonych. Natomiast w okresie względnej równowagi sytuacji globalnej konflikty we wzajemnych stosunkach gospo-

³¹⁶ Cytat za: D. Czerny, *Stany Zjednoczone...* op. cit., s. 13.

³¹⁷ D. E. Staszczak, *USA – UE...* op. cit., s. 179–180.

darczych, zwłaszcza handlowych, będą powracać prawdopodobnie na czołową pozycję. Jednak ze względu na silne powiązania ekonomiczno-polityczne skala napięć w ich wzajemnych stosunkach będzie stosunkowo niewielka. We wzajemnej konfrontacji pozycja USA jest silniejsza niż pozycja UE, to jednak nie wydaje się możliwym gwałtowne wzmocnienie lub osłabienie jednej ze stron kosztem drugiej. Należy natomiast spodziewać się wzrostu ich wzajemnej współzależności gospodarczej, która z kolei sprzyjać będzie integracji globalnej i stabilizacji na rynkach światowych. Obecnie obie strony starają się zwiększyć swój potencjał gospodarczy, co sprzyjać może wzmocnieniu ich pozycji w przypadku ewentualnych konfliktów handlowych. Mimo przeplatania się względnej równowagi i destabilizacji systemu światowego, Stany Zjednoczone i Unia Europejska skazane są na utrzymywanie względnie poprawnych stosunków ze względu na silne powiązania ekonomiczne gospodarki amerykańskiej z unijną. Ewentualne zerwanie więzi ekonomicznych między nimi byłoby bardzo niekorzystne dla gospodarek obydwu stron i dlatego jest mało prawdopodobne. Ponadto gospodarcza współzależność obydwu partnerów wydaje się być czynnikiem skutecznie ograniczającym wpływ globalnych czynników politycznych na ich wzajemne stosunki. Wniosek ten wynika z faktu, że do tej pory globalne czynniki powodujące polityczną destabilizację sytuacji międzynarodowej sprzyjały rozwojowi ich stosunków³¹⁸.

Dariusz Staszczak w publikacji „USA – UE. Wzajemne stosunki na tle zmian systemu światowego” z 2004 r. przedstawił kilka scenariuszy wpływu destabilizacji systemu międzynarodowego na stosunki między Stanami Zjednoczonymi i UE³¹⁹. Jeśli wywoła ją polityka globalna Rosji, Chin czy państw OPEC, najprawdopodobniej wystąpią one wspólnie w obronie względnej równowagi systemu światowego. W przypadku konfliktu z Rosją czy Chinami Stany Zjednoczone i Unia Europejska zastosują wobec nich sankcje gospodarcze. W przypadku konfliktów gospodarczych z Japonią lub innymi państwami Azji Południowo-Wschodniej zacieśnią one prawdopodobnie współpracę stosując różnego rodzaju sankcje gospodarcze wobec tych krajów i chroniąc własny rynek przed konkurencją z ich strony.

³¹⁸ *Ibidem*, s. 180.

³¹⁹ *Ibidem*, s. 180–181.

Podsumowując można stwierdzić, że zarówno Stany Zjednoczone, jak i Unia Europejska, odgrywają ogromną rolę w gospodarce globalnej. Ich wewnętrzna sytuacja gospodarcza świadczy zwykle o kondycji gospodarki światowej. Wydaje się, zatem, że rozwój i zacieśnianie ich wzajemnych stosunków ekonomicznych i politycznych jest zgodne z wymaganiami globalnych czynników gospodarczych. Ponadto obie strony są głęboko przeświadczone, że ich wzajemne więzy powinny być nie tylko utrzymane, ale również wzmocnione, i to nie tylko w dziedzinie bezpieczeństwa. Europa jest dla Stanów Zjednoczonych naturalnym sojusznikiem w dążeniu do stabilizacji stosunków międzynarodowych, opartych na demokracji, pluralizmie życia społecznego i liberalnych zasadach wolnorynkowych. Mimo niewątpliwych różnic między partnerami, system amerykańsko-europejskiej współpracy wydaje się być korzystny dla obu stron.