



Polski Instytut Spraw Międzynarodowych  
Biuro Analiz

# BIULETYN

nr 28 (132) • 21 maja 2003 r. • © PIISM

nr egz. PIISM 320

Redakcja: Krzysztof Balon, Sławomir Dębski (redaktor naczelny), Dorota Dolęgowska (redaktor techniczny),  
Maciej Krzysztofowicz, Urszula Kurczewska, Wiesława Lach (sekretarz Redakcji), Rafał Morawiec

---

## Stosunki gospodarcze UE–USA.

### Konsekwencje dla Polski

Artur Gradziuk

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 posiadają duży wpływ na decyzje międzynarodowych instytucji gospodarczych i finansowych oraz tworzenie regulacji w gospodarce światowej.

**Instytucjonalne aspekty współpracy gospodarczej.** W 1990 r. została przyjęta Deklaracja Transatlantycka, która zinstytucjonalizowała współpracę gospodarczą między Wspólnotą Europejską i Stanami Zjednoczonymi, inicjując regularny dialog polityczny i gospodarczy na różnych szczeblach, w tym organizowany dwa razy w roku szczyt UE–USA. W spotkaniach tych uczestniczą: przewodniczący Komisji Europejskiej, przewodniczący Rady Europejskiej oraz prezydent Stanów Zjednoczonych.

Podpisana w 1995 r. *New Transatlantic Agenda* (NTA) przyczyniła się do wzmocnienia stosunków transatlantyckich. NTA określiła cztery ogólne cele współpracy: promocję pokoju, stabilności, demokracji i rozwoju na świecie; reagowanie na globalne wyzwania; przyczynianie się do ekspansji handlu światowego i bliższych stosunków gospodarczych; budowanie więzi transatlantyckich. Jednocześnie przyjęto *Joint EU-US Action Plan* zawierający około 150 szczegółowych zagadnień objętych współpracą.

W celu intensyfikacji współpracy gospodarczej, w 1998 r. podjęto inicjatywę *Transatlantic Economic Partnership* (TEP). W przyjętym wówczas planie działania (*TEP Action Plan*) wskazano dziedziny wspólnych działań w stosunkach bilateralnych i multilateralnych. W relacjach dwustronnych planowano m.in.: redukcję cel 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 wypracowywania wspólnych stanowisk dotyczą-

cych inwestycji, konkurencji, zamówień publicznych, handlu i ochrony środowiska w negocjacjach w ramach Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO).

Stałym monitorowaniem realizacji planu działania zajmuje się TEP Steering Group, której działalność wspomagają wyspecjalizowane grupy robocze zajmujące się szczegółowymi zagadnieniami, takimi jak: pomoc rozwojowa, biotechnologia, ochrona środowiska, bezpieczeństwo żywności, etc.

**Stosunki bilateralne.** Unia Europejska i Stany Zjednoczone są dla siebie najważniejszymi partnerami gospodarczymi. Łączna wartość dwustronnej wymiany towarowej wyniosła w 2002 r. około 370 mld dolarów, co stanowi około 20% wartości całego handlu zagranicznego obu partnerów oraz 8% handlu światowego, przy czym deficyt USA w wymianie towarowej z UE osiągnął około 80 mld dolarów. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) przedsiębiorstw UE na terenie USA do 2002 r. wyniosła około 830 mld dolarów (64% ogółu BIZ z UE), natomiast przedsiębiorstw amerykańskich w UE – około 700 mld dolarów (47% ogółu BIZ z USA). Łącznie wzajemne inwestycje zagraniczne stanowią 22% ogólnej wartości BIZ na świecie.

Cechą charakterystyczną wzajemnej wymiany handlowej jest jej stabilność. Import z UE w latach 1990–2000 stanowił 21–22% całości importu USA, natomiast import w tym samym okresie z USA – to 16–18% całości importu UE. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku BIZ. W latach 1990–2000 inwestycje przedsiębiorstw z UE stanowiły 56–65% całości BIZ w USA, natomiast inwestycje przedsiębiorstw amerykańskich wynosiły 24–27% ogółu BIZ w UE (łącznie z BIZ pomiędzy krajami UE). Nominalna wartość handlu i inwestycji we wspomnianym okresie rosła szybciej niż PKB w UE i USA.

Wartość wzajemnego handlu i inwestycji byłaby 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. Najczęściej ich wprowadzenie jest wynikiem lobbingu określonych grup interesu (np. producentów, konsumentów, instytucji regulujących rynek), czy poszczególnych państw członkowskich UE.

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 unilateralnie stosuje sankcje.

Konsultacje w ramach TEP Steering Group nie zawsze prowadzą do rozwiązania spornych kwestii i nieporozumień, nawet pomimo stworzenia Mechanizmu Wczesnego Ostrzegania (*Early Warning Mechanism*), zawierającego zasady identyfikacji i zapobiegania potencjalnym sporom handlowym. Niektóre ze sporów są rozwiązywane podczas szczytów UE–USA, inne – których nie udaje się rozwiązać w dwustronnych negocjacjach – są przedmiotem arbitrażu WTO. Wprawdzie łączna wartość skarg wniesionych na forum WTO wynosi zaledwie 5% wartości dwustronnego handlu, to jednak wspomniane konflikty wpływają negatywnie na stosunki transatlantyckie.

Dialog transatlantycki umożliwia prowadzenie stałych konsultacji i wyjaśnianie problemów, rzadko jednak prowadzi do usunięcia przyczyn sporów. Dlatego dotychczas osiągnięty poziom liberalizacji handlu transatlantyckiego wydaje się niezadowolający, zaś konwergencja zasad funkcjonowania rynku po obu stronach Atlantyku, konieczna do urzeczywistnienia zawartej w NTA wizji stworzenia Rynku Transatlantyckiego (*Transatlantic Marketplace*), będzie zadaniem trudnym do realizacji.

**Współpraca multilateralna.** Stany Zjednoczone i Unia Europejska, jako najbardziej uprzemysłowione gospodarki, mają wiele wspólnych interesów, które dzięki współpracy udaje się skutecznie realizować w ramach działalności międzynarodowych instytucji finansowych (np. Międzynarodowego Funduszu Walutowego – MFW) i na forum innych organizacji międzynarodowych (np. WTO).

Partnerzy dążą do wypracowania wspólnych stanowisk w wielu kwestiach, aby podczas negocjacji w WTO przeforsować przyjęcie jak najkorzystniejszych zarówno dla UE, jak i dla USA zasad funkcjonowania systemu handlu międzynarodowego. Dzięki współpracy transatlantyckiej wynegocjowano m.in. stosunkowo niskie cła w handlu artykułami przemysłowymi, których głównymi eksporterami są kraje uprzemysłowione. Ograniczono także możliwość subsydiowania eksportu tych towarów pod groźbą procedur antydumpingowych, często stosowanych przez UE i USA. Jednocześnie nie nastąpił postęp w liberalizacji handlu artykułami rolnymi i żywnością, co umożliwiła obu stronom dalszą ochronę szczególnie wrażliwego na międzynarodową konkurencję sektora.

W interesie USA i UE jest też liberalizacja przepływu kapitału. Szczególnie atrakcyjnymi miejscami inwestycji są tzw. rynki wschodzące (*emerging markets*), potrzebujące kapitału zagranicznego, zwłaszcza w formie BIZ. Nierzadko dostęp do kapitału zagranicznego, szczególnie w sytuacji kryzysu finansowego, kiedy to głównym pożyczkodawcą jest MFW, uzależniony jest od dostosowania się do zasad konsensusu waszyngtońskiego<sup>1</sup>. Stany Zjednoczone i Unia Europejska, skupiające największe zasoby kapitału inwestycyjnego, potrafią skutecznie oddziaływać na decyzje MFW, który często ustalając warunki udzielenia pomocy finansowej zabezpiecza przede wszystkim interesy amerykańskich i europejskich inwestorów (np. w przypadku kryzysu azjatyckiego).

**Konsekwencje dla Polski.** Przez ostatnie kilkanaście lat następowało stopniowe otwieranie się polskiej gospodarki na gospodarkę światową. Dzięki wzrostowi obrotów handlowych z zagranicą (obecnie rozliczanych niemal wyłącznie w euro i dolarach) oraz napływowi inwestycji zagranicznych Polska zaczęła coraz głębiej integrować się z systemem gospodarki światowej.

Polska ma zdecydowanie większe powiązania gospodarcze z UE, na którą przypada ponad 70% wartości obrotów handlowych i skąd pochodzi ok. 70% BIZ. Na USA, pomimo bardzo dobrych stosunków politycznych, przypada zaledwie 3% obrotów handlowych RP oraz 14% BIZ. Jednak w związku z rozstrzygniętym przetargiem na zakup samolotu wielozadaniowego F-16 i realizacją oferty offsetowej, szacowanej na 6-10 mld dolarów, w najbliższych latach można oczekiwać zwiększenia dynamiki współpracy gospodarczej Polski z USA.

Po przystąpieniu do UE Polska będzie uczestniczyć w instytucjach współpracy UE–USA. Trudno jednak oczekiwać, aby w sprawach gospodarczych, jako kraj o znacznie mniejszym potencjale ekonomicznym w porównaniu z innymi członkami UE, Polska mogła w sposób istotny wpływać na rozwój stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z USA. Będąc państwem objętym politykami wspólnotowymi, polskie stanowisko będzie zbieżne ze stanowiskiem UE w jej sporach handlowych z USA. Ich pomyślne rozstrzygnięcie będzie dla Polski korzystne, gdyż dotyczą one handlu towarami, które dominują w strukturze naszego eksportu, tj. artykułami rolnymi oraz niskoprzetworzonymi artykułami przemysłowymi (np. stalą). Będzie ono również sprzyjać dynamice dwustronnego handlu i wzajemnym inwestycjom między USA i UE, a skuteczne włączenie się do współpracy gospodarczej w ramach stosunków transatlantyckich stanie się dużą szansą dla polskiej gospodarki.

<sup>1</sup> Konsensus waszyngtoński jest deklaracją programową, według której prywatyzacja, zniesienie regulacji oraz liberalizacja rynków kapitałowych sprzyjają rozwojowi ekonomicznemu, zaś rola rządu powinna polegać przede wszystkim na równoważeniu budżetu i zwalczaniu inflacji.

## OGŁOSZENIA

*Polski Instytut Spraw Międzynarodowych  
zaprasza na III cykl wykładów publicznych*

**Polska w Unii Europejskiej:  
Jaka polityka zagraniczna?**

*23 października 2002 – Jerzy Buzek*

*26 listopada 2002 – Józef Oleksy*

*17 grudnia 2002 – Waldemar Pawlak*

*23 stycznia 2003 – Hanna Suchocka*

*27 lutego 2003 – Jan Olszewski*

*27 marca 2003 – Jan Krzysztof Bielecki*

*24 kwietnia 2003 – Tadeusz Mazowiecki*

**22 maja 2003 – Włodzimierz Cimoszewicz**

*17 czerwca 2003 – Ryszard Stemplowski (PISM)*

**Pałac Staszica, Nowy Świat 72  
Sala Lustrzana, godz. 18<sup>15</sup>**

Telefoniczna rezerwacja miejsc siedzących – 556 8009 –  
w ciągu dwóch dni poprzedzających dzień wykładu (10<sup>00</sup>-16<sup>00</sup>).

**Terminy wykładów mogą ulec zmianie  
Informacje: [www.pism.pl](http://www.pism.pl)**